



Neuroeconomía

- 1 Introducción
- 2 Neurociencias
- 3 Neurofilosofía
- 4 «*Homo economicus*», *altruismo recíproco*, y «*Homo reciprocans*»
- 5 Teoría de los juegos en economía
- 6 Neurodeterminismo, neurolibertarismo y neurocompatibilismo
- 7 Instintos y emociones
- 8 Neuroeconomía



Neuroeconomía: **Introducción**

Neuroeconomía: reciente disciplina científica que estudia los comportamientos humanos económicos haciendo uso de las técnicas de la neurociencia cognitiva: neuroimágenes.

Hipótesis neurocompatibilista del «*homo neuroeconomicus*» que a mi entender, complementa la tesis de Herbert Simon y su definición de «hombre de racionalidad limitada».



Neuroeconomía: **Neurociencias**

Ciencias que estudian el cerebro humano, que tratan de explicar su estructura y funciones utilizando técnicas avanzadas de visualización interna cerebral.

Estructura física: de qué está formado el cerebro.

Estructura funcional: cómo funcionan los procesos físico-químicos y los procesos mentales conscientes e inconscientes.



Neuroeconomía: **Neurofilosofía**

El término neurofilosofía fue introducido probablemente por Patricia S. Churchland en 1990, como una filosofía sobre el hombre que se sustenta sobre los pilares sólidos de los conocimientos que aporte la neurociencia.

Enfoque es naturalista: cree que la investigación científica es la mejor fuente para entender la naturaleza del cerebro-mente.



Neuroeconomía: «*Homo economicus*» y «*Homo reciprocans*»

El «*homo economicus*» es un modelo de comportamiento humano donde el sujeto se considera constituido por tres características:

- Es racional en sus decisiones: las toma en términos de “coste de oportunidad”.
- Es maximizador de sus opciones de ganancia económica (“más” por “menos”).
- Piensa en su propio interés al tomar sus decisiones.



Neuroeconomía: «*Homo economicus*» y «*Homo reciprocans*»

En 1971 Robert Trivers, ahondando en la estrategia racionalista, formuló los primeros argumentos del llamado **altruismo recíproco**: estrategia de esperanza de reciprocidad equilibrada:

- Tener la capacidad de calcular si hay bajos costes y grandes beneficios.
- Tener la capacidad de aceptar el desfase temporal entre el acto inicial de dar y el recíproco de recibir —reciprocidad indirecta—.
- Contar con múltiples oportunidades de interactuar, haciendo que dar sea dependiente de recibir.



Neuroeconomía: «*Homo economicus*» y «*Homo reciprocans*»

El «*homo reciprocans*» es otro modelo de comportamiento humano desarrollado en 2005 por Martin Nowak y Karl Sigmund, en el que la motivación del sujeto es la reciprocidad con otros sujetos con propensión a cooperar interesadamente.



Neuroeconomía: «*Homo economicus*» y «*Homo reciprocans*»

Resumiendo:

Tanto en el modelo del «*homo economicus*», como en el de «*homo reciprocans*» y la estrategia del altruismo recíproco, las decisiones del sujeto orbitan principalmente sobre la **racionalidad estratégica o calculadora**.



Neuroeconomía: Teoría de juegos en economía

Conjunto de instrumentos de matemática aplicada que los economistas emplean para estudiar las decisiones humanas en cuanto a decisiones económicas en la interacción entre varios jugadores.

Los juegos ignoran o minimizan la influencia de las emociones, y se guían por una supuesta conducta perfectamente lógica-racional, tomando como modelo principal de referencia el «*homo economicus*».



Neuroeconomía: Neurodeterminismo,neuroliberalismo y neurocompatibilismo

Neurodeterminismo: un sujeto no tiene la capacidad de elección y acción mediante razones y justificaciones racionales. Son determinadas por su inconsciente: el cerebro humano es un sistema determinista.

El neurolibertarismo: las elecciones y acciones del individuo no están sujetas a ningún determinismo causal. Son debidas a razonamientos conscientes: el sujeto al tener libertad (libre albedrio), obra por sus razones.



Neuroeconomía: Neurodeterminismo,neuroliberalismo y neurocompatibilismo

A medio camino se halla el neurocompatibilismo: tesis que sostiene distintos grados de término medio entre el neurodeterminismo y el neurolibertarismo.

Considera que el libre albedrío es compatible con el neurodeterminismo: las decisiones que toma el inconsciente pueden ser alteradas *a posteriori* por la razón consciente siempre y cuando no haya alcanzado la emoción el poder de sugestión profunda.



Neuroeconomía: **Instintos y emociones**

Los **instintos naturales** son automatismos deterministas, inconscientes, innatos y universales, que posibilitan la supervivencia individual y de especie.

La **racionalidad** es la capacidad intelectual que permite entender, razonar, justificar y argumentar decisiones y acciones, lo cual posibilita la supervivencia de la sociedad.



Neuroeconomía: **Instintos y emociones**

- Las **emociones** son automatismos deterministas, inconscientes y adquiridos que subjetivan nuestra percepción de la realidad, y dirigen en gran medida nuestra voluntad. Son sentimientos, estados de ánimo y sugerencias profundas.
- Las **sugerencias profundas** son emociones poderosas muy arraigadas, debidas fundamentalmente al adiestramiento mental por repetición regular de conductas, experiencias y pensamientos semejantes que determinan la conducta y una especial percepción de placer en un sujeto.



Neuroeconomía: **Neuroeconomía**

La **economía** se define como «la ciencia que estudia el comportamiento humano en relación con la toma de decisiones sobre unos medios escasos que tienen diferentes usos».

La **neuroeconomía** es una reciente disciplina científica que estudia el comportamiento humano económico aprovechando las técnicas de la neurociencia cognitiva, tales como las neuroimágenes funcionales.



Neuroeconomía: **Neuroeconomía**

Herbert Simon, economista y premio Turing 1975 por sus aportaciones a la inteligencia artificial, desarrolló y acuñó el término «***hombre de racionalidad limitada***» para referirse a la toma de decisiones económicas con ingredientes irracionales —instintos y emociones—.



Neuroeconomía: **Neuroeconomía**

«En última instancia, es la recompensa del placer lo que subyace a las decisiones determinadas por las sugerencias profundas»

Arturo Gradolí



Neuroeconomía: **Neuroeconomía**

Esta hipótesis neurocompatilista de conducta económica sustentada en una relevante influencia neurodeterminista de las sugerencias profundas, la denomino «***homo neuroeconomicus***», y a mi parecer, complementa el modelo de «*hombre de racionalidad limitada*» de Herbert Simon.

Arturo Gradolí www.neurofilosofia.com 03-2013