

Análisis de neuroeconomía como nuevo paradigma en la ciencia económica

Analysis of neuroeconomics as a new paradigm
in economic science

Denise Elisabet Arias

*Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad Nacional del Litoral,
Argentina.*

E-mail: deniseelisabetarias@gmail.com

Resumen

Fecha de recepción: 01/07/2016
Fecha de aprobación: 21/11/2016

La neuroeconomía es una reciente disciplina que estudia lo que sucede en el cerebro humano durante la toma de decisiones, y la relación entre las emociones y la conducta de los agentes económicos. Como su nombre lo indica, surge de la conjunción entre neurociencias y economía. En los últimos años el avance vertiginoso de las neurociencias permitió la realización de numerosas investigaciones en esta área, haciendo posibles nuevos enfoques en los análisis económicos.

En el año 2002 se otorgó el Premio Nobel de Economía al psicólogo israelí Daniel Kahneman, quien en su estudio reveló que se cometen errores a la hora de tomar decisiones económicas. Fue pionero en integrar descubrimientos de psicología en las ciencias económicas y demostró que el supuesto clásico de la decisión racional del consumidor es afectado por importantes sesgos cognitivos.

Se cuestiona la teoría económica clásica desde Adam Smith que se basa en que los miembros de la sociedad son siempre racionales, definidos como «homo economicus» que buscan maximizar las utilidades, analizando objetivamente los costos y beneficios.

En el presente trabajo se hace una revisión de los aportes clásicos de la economía y de cómo el conocimiento detallado del cerebro humano y sus funciones logró que las neurociencias puedan aplicar esos nuevos saberes en su campo, teniendo en cuenta que los aspectos emocionales y racionales del comportamiento son derivados del mismo cerebro.

Palabras clave

- *neuroeconomía*
- *economía experimental*
- *economía conductual*
- *racionalidad limitada*
- *homo economicus*

Abstract

Neuroeconomics is a recent discipline which studies what happens in the human brain during decision making, and the relationship between emotions and the behavior of economic agents.

As its name indicates it arises from the conjunction between neuroscience and economics. During the last years, the rapid advance of the neurosciences allowed the realization of numerous investigations in this area, making possible new approaches in the economic analysis.

In 2002 the Nobel Prize in Economics was given to Israeli psychologist Daniel Kahneman, who in his study revealed that mistakes are made in making economical decisions. He was a pioneer in integrating discoveries of psychology in the economic sciences, and showed that the classical assumption of rational consumer decision is affected by important cognitive biases.

Adam Smith's classical economic theory is questioned, which is based on the fact that the members of society are always rational, defining them as "homo economicus" who seek to maximize profits by objectively analyzing costs and benefits.

In the present work a review of the classic contributions of the economy is made, and how the detailed knowledge of the human brain and its functions managed that the neurosciences can apply this new knowledge in its field, taking into account that the emotional and rational aspects of the behavior are derived from the same brain.

Keywords

- *neuroeconomics*
- *experimental economics*
- *behavioral economics*
 - *limited rationality*
 - *homo economicus*