

APRENDIZAJE.

ECONOMÍA CONDUCTUAL. (parte del Capítulo 11)

Estamos ante un enfoque del análisis conductual que, descartando mecanismos internos, trata de explicar la conducta desde una perspectiva económica (utilizando términos y conceptos que provienen de la Economía).

## Principios económicos

Partimos de una serie de supuestos sobre la motivación de los bichos (nosotros también lo somos), denominados *axiomas de la demanda*.

- 1.- Los organismos tienen necesidades esenciales. Esas necesidades producen una demanda de los bienes que satisfacen esas necesidades.
- 2.- Para conseguir esos bienes (satisfacer esas necesidades), hay que pagar un precio.
- 3.- Consecuencia: conseguir los bienes proporcionan un beneficio pero tienen un coste.

En esa línea, las leyes de la oferta y la demanda dejan bien claro que: a medida que aumenta el coste de un bien, disminuye la demanda.

Trasladado a nuestro tema. Un reforzador es un bien deseado. Su demanda estará afectada por su coste... y también por la necesidad que se tenga de dicho bien.

Si un bien es muy necesario, aunque el coste aumente, su demanda no baja mucho.  
Si un bien es superfluo, si el coste aumenta, su demanda disminuye notablemente.

Hablamos de *elasticidad de la demanda* para referirnos a esa mayor o menor disminución de la demanda. O al hecho de que no sea siempre estable.

En ese sentido, podemos tener una demanda más o menos elástica.  
Demanda inelástica: bien muy necesario.  
Demanda elástica: bien no tan necesario.

Experimento de Hursh y Natelson.

Otro concepto del mundo económico es la *sustitución*.

Seguimos considerando la variable "coste" del reforzador (bien). Si el coste de algo que necesitamos aumenta, solemos buscar otro producto que nos haga el mismo servicio pero no sea tan caro. Es decir, sustituimos un producto por otro, siempre que nos sirva para cubrir la necesidad.

Es evidente que, si necesitamos pan y sube mucho de precio, no lo vamos a sustituir por detergente, aunque nos lo regalen. No todos los bienes se pueden sustituir.

En relación con esto, si se pueden sustituir los bienes (aunque sean de primera necesidad), la demanda no será rígida, sino elástica, porque podemos cambiar.

Sigamos....

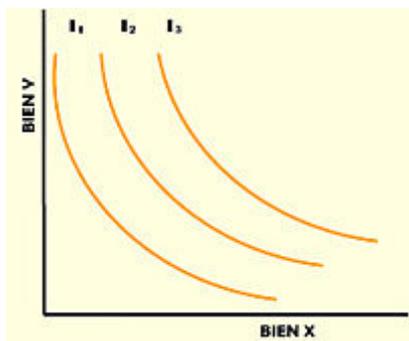
La demanda se puede contemplar desde el punto de vista de la elección entre bienes distintos.

Sólo hay que pensar en las economías comunistas clásicas en las que la ley de la oferta y la demanda no tenían cabida porque no había opción de elegir.

Desde el punto de vista económico, podemos considerar que cada conducta (acción) implica una elección por parte del sujeto. Si elegimos A, no tenemos B. En la vida es algo que cuesta aprender pero que es inherente a la vida misma. Si decido ir a Egipto de vacaciones, no puedo ir a la vez a Nueva York. Si estoy aquí, no puedo estar allá.

Esta idea de la elección entre dos objetos se puede expresar mediante una *curva de indiferencia*.

Las curvas de indiferencia (pues son una familia de curvas), lo que reflejan son las distintas combinaciones que nos “valen”. No hay que asociar esa palabra “indiferencia” con “desinterés”.



Podemos ver cómo, si proyectamos sobre los ejes, la curva más externa nos lleva a valores más altos de los dos bienes. Si podemos, tenderemos a situarnos en ella.

En más de una ocasión nos habremos encontrado con que nos era “indiferente” ir al cine o a pasear. O que nos valía comprar seis paquetes de galletas y ninguno de tortas. O tres de galletas y dos de tortas. O uno de galletas y cuatro de tortas...

Esos puntos de “combinación” entre bienes, son los que dan forma a las curvas de indiferencia.

Pero....

No hace falta ser un lince para darse cuenta de que hay un elemento que puede estar influyendo en esas decisiones.

Me puede ser indiferente ir al cine o a pasear... si me puedo pagar el cine.

El presupuesto de que disponga va a influir en mi decisión.

De hecho, la relación entre la curva de indiferencia y la línea de presupuesto, dan lugar a unos puntos de equilibrio.

Volviendo a las galletas y las tortas. Mi presupuesto, combinado con mi curva de indiferencia, da lugar a un punto de equilibrio.

Si cambio el presupuesto, cambiará el punto de equilibrio. Si cambio la curva de indiferencia (ahora me interesan más las tortas), cambiará el punto de equilibrio.

Ya podemos ir intuyendo que parece que puede existir un punto óptimo de algo.

Cualquiera que haya ido a comprar a un super, ha sentido que tenía que ir manejando sus deseos con su presupuesto para salir de allí más o menos satisfecho.

Vamos a ver a dónde nos lleva esto....

## Planes de conducta óptima

Desde esta perspectiva, se considera que todos queremos ganar lo máximo de cada situación. Es decir, que manejamos nuestra conducta teniendo en cuenta los costes y beneficios, con el objetivo de obtener el máximo beneficio.

Dicho con palabras bonitas: los animales maximizan las funciones coste-beneficio mediante la conducta adaptativa.

Esto se conoce como *teoría de la optimización*.

Pensemos desde un punto de vista muy biológico, muy básico. Un bicho que gaste una gran cantidad de energía en conseguir muy poca comida... no tiene muchas probabilidades de sobrevivir. Es decir, esa situación es bastante desadaptativa.

Lo más adaptativo es maximizar los beneficios... en relación a los costes.

Hay cientos de ejemplos en nuestras vidas que se podrían ajustar a este planteamiento.

En el libro se plantean unos experimentos con parcelas con diferente cantidad de comida en ellas. El proceso básico sería: primero, encontrar una parcela y, segundo, encontrar la comida en ella.

La elección de la parcela es la primera decisión. Lo mejor es elegir la que más comida tiene, aunque para eso... hay que gastar energía visitando distintas parcelas para ver cuál es la mejor.

¿Cuál sería la estrategia mejor (óptima)? ¿Probar varias parcelas para elegir la mejor, gastando energía en la prueba?, o ¿quedarnos con la primera parcela en la que encontremos algo de comer?.

Ahí queda eso.

Más asuntillos sobre el tema.

Ya hemos encontrado la mejor parcela. ¿Debemos buscar otra parcela?, ¿cuándo?.

Eso lo explica la *teoría de la búsqueda óptima de comida*. Dejar una parcela depende de la estimación de la ingestión de energía por unidad de tiempo. Si me voy muy pronto, desperdicio comida. Si me voy muy tarde, he perdido el tiempo. Vamos, lo mismo que

cuando salimos de fiesta. Aunque parezca raro, el momento ideal para marcharse es antes de que la fiesta comience a decaer. Es decir, en su momento álgido.

Ese estudio del tiempo ideal para permanecer en una parcela se refleja en los denominados *horizontes temporales*. Si hay una parcela muy próxima, seguramente iré a mirar lo que me ofrece en algún momento. Si está muy lejos, no creo que me mueva de mi parcela hasta que la situación se ponga fea (se acabe mi comida).

Otro aspecto a considerar, es la dieta. La selección de la dieta. Un animal selecciona lo que come teniendo en cuenta costes y beneficios. Vamos, algo tan simple como que todos comeríamos caviar y beberíamos champagne... pero tenemos en cuenta el coste (precio, colesterol...) y el beneficio (puro placer si te gusta el caviar).

Un último aspecto que considera este planteamiento es el riesgo de ser atrapado por un depredador (coste) cuando vamos a buscar comida.