

TOMAS DECISIONES LIBRES Y RACIONALES, ¿VERDAD?
LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO FRENTE A LA
ECONOMÍA CLÁSICA

Ancizar Amaya Aguirre⁵

⁵ Estudiante de noveno semestre de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales. Correo: aaguirrev@unal.edu.co

Resumen.

El presente artículo tiene por objetivo analizar dos aspectos centrales del ejercicio de la dirección, toda vez que la toma de decisiones es considerada como elemento configurador en la dirección de organizaciones, la libertad y la racionalidad son elementos subyacentes determinantes en el ejercicio de tener la posibilidad de elegir y las facultades cognitivas necesarias para hacerlo de forma racional.

Para ello se analiza la imposibilidad de elegir presente en contextos deterministas y como desde la tesis propuesta por John Searle se logra plantear una salida que integra la doctrina filosófica determinista de La place y el libre albedrío.

De igual manera, las metodologías positivistas que buscan dar explicaciones elusivas a los supuestos de racionalidad ilimitada de los agentes económicos, para pretender que la realidad se acerque a su modelo abstracto, serán contrastadas con los planteamientos de la racionalidad limitada que han retomado los economistas comportamentales, de la mano de un constructo interdisciplinar entre ciencias naturales y sociales, en búsqueda de construir una ciencia económica que logre modelar y predecir de manera más acertada los comportamientos económicos de los seres humanos. Partiendo de comprender y asumir su naturaleza para que sea el modelo el que se aproxime a su realidad.

Palabras clave.

Libertad, racionalidad económica, economía, comportamiento humano, economía del comportamiento, economía clásica, toma de decisiones, determinismo, naturaleza humana, heurísticos, sesgos cognitivos, administración de empresas, conocimiento, psicología.

Abstract.

The purpose of this article is to analyze two configurative aspects of the management exercise, since the decision-making process is considered as a configuration element in the management of organizations, freedom and rationality are underlying determining elements in the exercise of having the possibility to choose and the cognitive faculties necessary to do it rationally.

For this, the impossibility of choosing present in deterministic contexts is analyzed and as from the thesis proposed by Jhon Searle it is possible to propose an exit that integrates the deterministic philosophical doctrine of La place and free will.

Similarly, positivist methodologies that seek to give elusive explanations to the assumptions of unlimited rationality of economic agents to pretend that reality approaches their abstract model, will be contrasted with the approaches of limited rationality that behavioral economists have retaken. From the hand of an interdisciplinary construct between natural and social sciences, in search of building an economic science that manages to model and predict more accurately the economic behaviors of human beings, starting from understanding and assuming its nature so that it is the model that approximates its reality.

Keywords.

Freedom, economic rationality, economics, human behavior, behavioral economics, classical economics, decision making, determinism, human nature, heuristics, cognitive biases, business administration, knowledge, psychology.

“...los “economistas” han producido un discurso propio que “explica” lo que sucede en unos términos idiosincrásicos y tiene la característica peculiar de no modificarse aunque sus predicciones no se cumplan o los hechos parezcan desmentirlo. Los profesionales de la salud mental trabajamos con personas que mantienen discursos con características semejantes” (Liria, 2013, pág. 4)

Introducción.

¿Cómo tomar la mejor decisión? Es una pregunta recurrente en el ejercicio de dirigir, todas las escuelas de administración han volcado sus esfuerzos a desarrollar herramientas, técnicas y tecnológicas en mayor medida, que permitan al dirigente tomar decisiones racionales, es decir, decisiones óptimas acordes a los objetivos de la empresa. Decisiones libres producto de un cálculo deliberado y sistemático, propio de agentes racionales, que permitan recopilar, analizar y elegir el mejor curso de acción. Así pues, podría concluirse que la administración es la acción de racionalización configurada por la libertad y la actividad consciente e intelectual del dirigente (racionalidad).

Con base en lo anterior, la pretensión del presente escrito es analizar si realmente el ejercicio profesional y de formación para la dirección de empresas se da en un marco de toma de decisiones libres y racionales.

¿Por qué libertad?

Cuando se aborda el análisis de proceso de toma de decisiones, se está dando por sentado que existe la posibilidad de elegir, es decir, el administrador es un ser libre. Sin embargo, las explicaciones que se dan sobre fenómenos naturales se formulan desde la doctrina filosófica determinista, desarrollada por Laplace a partir de las leyes de Newton, dónde cualquier estado presente o futuro, fue o será determinado por un suceso inmediatamente anterior a este.

¿Pero qué relación tiene el determinismo de Laplace con la administración? Pues como se expuso en el párrafo anterior, la administración como acción de racionalización requiere que exista la posibilidad de elegir como actividad fundamental en el ejercicio del dirigente. Pero en contextos deterministas tal libertad no es más que una ilusión producto de estados mentales (físicos) del cerebro, y en consecuencia, el ejercicio de la administración no es más que una ilusión.

Entonces, ¿No son los individuos seres con la posibilidad de elegir? En la primera parte del presente artículo se esbozará una postura que da respuesta a esta incógnita.

¿Por qué racionalidad?

Las posturas clásicas de la economía, herramienta fundamental en el estudio de toma de decisiones de los administradores, han asumido al ser humano como un ser racional, lo que para el contexto del presente escrito, significa un ser con la capacidad de elegir constantemente el mejor curso de acción, de forma ordenada y óptima, para una situación dada.

Para validar lo anterior, se analizará en un primer momento la capacidad de racionalidad de los seres humanos desde la teoría neo clásica de la economía, para posteriormente, contrastarla con lo que la economía del comportamiento tiene para decir al respecto.

Para tales fines, serán retomados los pensamientos de los economistas fundadores de esta ciencia, con el fin de demostrar, como la capacidad limitada de racionalidad humana ha sido un objeto de estudio importante para lograr los objetivos de la economía: modelar y predecir el comportamiento humano. Con esto se pone en escena, como la escuela clásica y la neoclásica han dejado de lado el estudio de individuos con capacidades racionales sesgadas, para estudiar al homo economicus, un ser egoísta con capacidades

racionales ilimitadas, creando entornos económicos ficticios que han llevado a una teoría que no explica los fenómenos económicos ni las acciones humanas.

Finalmente, se exponen los postulados de economistas comportamentales, desde los cuales se logra mostrar la necesidad de asumir las capacidades cognitivas reales de los individuos, y sus condiciones innatas, para estudiar cómo se enfrentan los agentes económicos a procesos de elección libre en entornos reales, y llegar a una teoría que contribuya realmente a mejorar los procesos de toma de decisiones, aunque esta sea más compleja de desarrollar.

La libertad.

Aunque aún no es claro, o no se ha logrado llegar a un consenso sobre qué es la administración, existe certeza en que, sea cual sea la opción que logré imponerse por encima de las demás, o incluso, si no llegase a un acuerdo en común, los procesos de toma de decisiones en organizaciones son uno de los fenómenos más trascendentales para quienes ejercen la administración.

Ahora bien, ¿qué es un proceso de toma de decisiones? Como primera medida, es necesario introducir y desarrollar dos conceptos claves que permiten la existencia de procesos de toma de decisiones en las organizaciones, libertad y racionalidad.

Cuando se aborda el análisis de proceso de toma de decisiones, se está dando por sentado que existe una posibilidad de elegir, es decir, el administrador es un ser libre, sin embargo, las explicaciones que se dan sobre fenómenos naturales son explicados desde la doctrina filosófica determinista desarrollada por Laplace a partir de las leyes de Newton, donde cualquier estado presente o futuro, fue o será determinado por un suceso inmediatamente anterior a este.

Como se dijo, la administración como acción de racionalización requiere que exista la posibilidad de elegir, pero desde el determinismo tal libertad no es más que una ilusión. Sin embargo, (Searle, 2004, pág. 29), plantea una alternativa a estos contextos deterministas. El autor mencionado plantea que, así como en la dualidad cuerpo alma planteada por Descartes, en donde el cuerpo se rige por las leyes físicas y el alma es ajena al mundo material y sus leyes, es decir cuerpo y alma no son mutuamente excluyentes; determinismo y libertad tampoco lo son.

Así pues, por un lado se tiene la experiencia de libertad y por otro el conocimiento determinista que explica como todo acontecimiento tiene una causa y que las acciones humanas son acontecimientos. Sin embargo, la posibilidad de elegir se da precisamente en los estados mentales causados por procesos neurobiológicos que tienen lugar en el cerebro, donde cada estado mental actual fue causado por uno anterior, pero adicionalmente, el cerebro causa y sostiene la existencia de un yo consciente capaz de tomar decisiones racionales y traducirlas en acciones.

En este orden de ideas, Searle(2004) argumenta que en esta sucesión de acontecimientos causados, el yo de cada individuo rompe momentáneamente con esta conexión de eventos teniendo la posibilidad de elegir. Proceso que representa así:



Donde cada brecha representa la ruptura momentánea del yo en sucesos causalistas, generando la posibilidad de elección. (Searle, 2004, pág. 59) Pero ahora, ¿somos racionales? Veamos el análisis del asunto.

Racionalidad.

"La economía es el estudio de la elección racional, esto es, la elección hecha sobre la base de un cálculo deliberado y sistemático para obtener el máximo provecho de los fines utilizando medios inevitablemente escasos" (Chang H.-J. , 2015, pág. 32). "El hombre económico racional es un brillante calculador de placeres y dolores que oscila como un glóbulo homogéneo de deseo de felicidad según el impulso de sus estímulos" (Veblen, 1898, pág. 389). "La racionalidad económica considera al hombre como si sólo fuera un agente racional, entendiendo por racional el que sigue un comportamiento maximizador sin sentimientos ni valores morales" (Klink, 2015, pág. 2)

Estas últimas tres definiciones ilustran uno de los principales supuestos en los que se ha basado la economía clásica para el constructo teórico que pretende lograr dos objetivos: caracterizar el comportamiento óptimo y predecir el comportamiento real. Si bien, ha cumplido la tarea de caracterizar teóricamente el comportamiento óptimo de agentes racionales, tal constructo no ha sido igual de exitoso a la hora de predecir el comportamiento de agentes, básicamente porque estos tienen la característica de racionalidad limitada. En palabras de Thaler (Thaler R. , 2018, pág. 12) "Para muchos economistas, estos supuestos, junto con el concepto de "equilibrio", definen su disciplina; es decir, estudian Econos en una economía abstracta en vez de Humanos en una economía real.

Si bien, el aceptar al ser humano como un agente completamente racional, da lugar a que los administradores cuenten con las dos condiciones necesarias para tomar decisiones; libertad y racionalidad. La economía del comportamiento señala graves falencias en este supuesto de racionalidad ilimitada, exponiendo que, si bien, la economía clásica ha permitido el desarrollo del actual modelo económico, es decir, funciona en gran medida, no carece de debilidades que la economía del comportamiento tiene el potencial de solucionar (Levine, 2010, pág. 510). Una de ellas, es la negación de limitantes o sesgos cognitivos en la racionalidad de los seres humanos, que definitivamente, reducen su capacidad racional en la toma de decisiones.

Economía del comportamiento.

Con base en lo anterior, a continuación, se explicará qué es la economía del comportamiento, sus orígenes, principales exponentes y sus propuestas. Para finalizar se documentarán las principales críticas al modelo clásico de la economía, así como las propuestas para corregir estas falencias.

Si bien, hay una creencia generalizada en cuanto a que la economía del comportamiento surge a finales del siglo XIX con los aportes de Gabriel Tarde, Wilhelm Wundt, George Katona Y Paul Albu (Riveros, Rojas Arias, & Pérez Acosta, 2008, pág. 50), existe evidencia que demuestra que los orígenes de la economía del comportamiento se remontan a los años 1.776 con uno de los fundadores de la economía, Adam Smith. El mismo fundador de la economía clásica es considerado como el primer economista que plantea la necesidad de comprender al individuo a nivel comportamental. Algunas de sus ideas lo demuestran:

"[...] la petulante presunción que la mayoría de los hombres tiene de sus propias capacidades [...] los lleva a sobrestimar sus posibilidades de éxito." (Smith, 1.776).

"El dolor es, en la mayoría de los casos, una sensación más punzante que el placer opuesto y correspondiente" (Smith, 1.759).

"El placer que disfrutaremos dentro de diez años nos interesa muy poco en comparación con el que podemos disfrutar hoy" (Smith, 1.759).

Exceso de confianza, aversión a las pérdidas y sesgo del presente, respectivamente, es el nombre que da el psicólogo y premio nobel de economía (Kahneman, Pensar rápido, pensar despacio, 2011), a estos tres conceptos o sesgos cognitivos que han sido bases para el desarrollo de la economía del comportamiento. Pero más allá de ubicar, no sólo a Adam Smith, sino también a Fisher, Pigou y Keynes, como economistas comportamentales; lo importante es comprender por qué el enfoque clásico de la economía ha dejado de lado sistemáticamente el complejo y sesgado comportamiento humano presente en el pensamiento de los fundadores de esta ciencia social, pensamiento que difiere en gran medida del individuo estudiado por la postura clásica, el cual cuenta con unas características racionales ilimitadas, es capaz de realizar una serie de cálculos bastante complejos en un corto periodo de tiempo, logrando tomar siempre la decisión más óptima (Klink, 2015, pág. 2).

¿La racionalidad limitada no importa demasiado?

Pues bien, Thaler llega a la siguiente conclusión: así como en física se inicia estudiando los movimientos de los cuerpos en ambientes al vacío, es decir, sin contemplar la fuerza que ejerce el viento en un movimiento de caída libre por ejemplo, a fin de facilitar la comprensión de estos fenómenos en estudiantes en etapa inicial, en la economía ocurrió algo similar, se inició estudiando los ambientes económicos con suposiciones (COMO SI), que facilitarían la comprensión de las dinámicas económicas por ejemplo, como si los agentes económicos fuesen seres completamente racionales (Thaler R. , 2018, pág. 14), sin embargo, a diferencia de la física que nunca ha negado la existencia del aire y posteriormente, en modelos más complejos introduce todas las variables involucradas, en economía se tergiversó el nivel racional del hombre, y se continuaron con modelos basados en agentes económicos ficticios, argumentando que estas explicaciones de racionalidad limitada no importaban demasiado (Quintana, 2012, pág. 20).

Explicaciones Elusivas es como Matthew Rabin denominó la tendencia generalizada de la escuela clásica a asumir un individuo completamente racional y egoísta en sus modelos económicos, argumentando que la racionalidad limitada de los individuos no afectaba mucho su comportamiento (Thaler R. , 2018, pág. 14).

La crítica al modelo racional por parte de los economistas comportamentales no es sólo teórica, lógica y empíricamente se han señalado sus falencias. En este caso analizando la ley de utilidad marginal desarrollada por la escuela marginalista, se colocan en contexto las implicaciones de las *explicaciones elusivas* en la escuela neoclásica.

En la década de 1.940 surge la escuela marginalista, la cual desarrolla una teoría que permitía determinar el nivel de producción, así como otras variables relacionadas a esta última, entre ellas la mano de obra requerida. Esta teoría fue difundida entre economistas y dirigentes de empresas por su perfección matemática. Sin embargo, Lester decidió verificar la aplicabilidad que se le daba a ésta preguntando a una muestra aleatoria de empresarios la manera en que estaban tomando estas decisiones; el autor en cuestión concluyó su investigación así "Este artículo plantea graves dudas sobre la validez de la teoría marginal convencional y los supuestos en que se basa" (Lester, 1946, pág. 81).

Friedman asume la respuesta introduciendo un supuesto (como si). Con la analogía del billarista, plantea que si un billarista juega como si conociera todos los cálculos matemáticos para hacer una jugada óptima, ello no implica que conozca estos cálculos, sin embargo llega al óptimo; lo que extrapola a los empresarios, los cuales toman decisiones como si conociesen los cálculos marginalistas para llegar al óptimo (Friedman, 1958, pág. 374).

Lo anterior, planteó una grave preocupación en cuanto al uso y enfoque de la economía hasta el momento. Como primera medida, las consecuencias de un error en un juego de billar no se comparan con una mala decisión en el nivel de producción de un empresario novato. Por otra parte, las oportunidades de intentar

una y otra vez una jugada perfecta de billar no las tiene un empresario, quizá después de la segunda o tercera elección errada no conseguirá capital para intentarlo de nuevo. Y por último, el resto de agentes económicos que no son empresarios, pero tienen que tomar decisiones económicas, ¿Qué? (Quintana, 2012, pág. 8), pues aunque las personas pueden ir afinando sus procesos de toma de decisiones cada mes que mercan, no tienen el mismo margen cuando deben tomar decisiones en cuanto ahorrar para su vejez, como invertir el dinero ahorrado de su pensión, hipotecar o no su casa para pagar los estudios de sus hijos, entre muchas otras decisiones económicas que tienen que asumir individuos con conocimientos escasos en economía. ¿Será entonces, que la forma en que están concebidas las ciencias económicas neoclásicas es excluyente? (Klink, 2015, pág. 2).

Asumiendo la complejidad de la capacidad racional limitada

Ahora bien, ¿en qué cambiaría lo anterior si se asumiera una capacidad racional limitada en los individuos como lo plantea la economía del comportamiento? (Simon, 1955, pág. 69), como contrapropuesta al modelo racional de toma de decisiones plantea la teoría de la racionalidad limitada, la cual argumenta que contrario a buscar elecciones óptimas, los individuos hacen uso de sus limitadas facultades cognitivas para llegar a soluciones satisfactorias. Planteamiento que no requiere aplicar un "como si", a diferencia de la postura neoclásica que requiere un uso excesivo de estos. (Quintana, 2012, pág. 59) La teoría desarrollada por Herbert Simon, defiende que las limitantes de la racionalidad vienen dadas por tres factores: Tiempo limitado para tomar la decisión, capacidad reducida para analizar la información disponible y limitaciones cognitivas, o sesgos cognitivos como se denominó posteriormente. (Estrada, 2007, pág. 179)

El trabajo desarrollado por Herbert Simon incentiva el estudio psicológico del comportamiento desde un constructo interdisciplinar, pues como lo señaló Clark (1918, pág. 4) "El economista puede tratar de ignorar la psicología, pero le es imposible ignorar la naturaleza humana. Si el economista toma prestada del psicólogo su concepción del hombre, su trabajo constructivo puede tener la posibilidad de mantener su carácter puramente económico. Pero si no la toma, no por ello evitará la psicología. Y se verá forzado a elaborar la suya, y será mala psicología" Enfocándose en gran medida a explicar ciertos tipos de relaciones económicas que se salían de las capacidades del modelo clásico.

Posteriormente, y en la línea de Simon, donde se concluía que cuando a los empresarios se les pedía tomar decisiones óptimas, debido a que carecían de las aptitudes racionales para ellos, simplificaban la tarea y tomaban una serie de atajos, producto de experiencias previas, creencias y expectativas; las cuales los llevaban a cambiar el objetivo por tomar una decisión satisfactoria en contraposición de una óptima; en esta línea Kahneman & Tversky (1979) desarrollan su teoría sobre heurísticas y sesgos.

Esta teoría sobre heurísticos y sesgos, respalda lo desarrollado por Simon, en la medida que demostraron que cuando los individuos se enfrentaban a situaciones de toma de decisiones de alto riesgo o complejas, donde no lograban encontrar prontamente una respuesta satisfactoria a una pregunta difícil, pues el cerebro procedía a cambiar la pregunta por otra relacionada para lograr así llegar a una respuesta satisfactoria; de esta manera, la pregunta heurística es la pregunta más simple que se termina respondiendo en lugar de la primera (Kahneman, 2011, pág. 133).

Si bien, Kahneman (2011) es referente en cuanto a los heurísticos que explica desde dos sistemas de pensamientos, Thaler & Hersh (1981) ya habían trabajado sobre el modelo de los "yoes" para tratar de comprender uno de los sesgos más confusos para los economistas, preferencias sesgadas hacia el presente, comportamiento en suma contradictorio para el individuo maximizador de utilidades del modelo neoclásico.

Este sesgo radica en un problema de autocontrol inherente a los seres humanos, donde un individuo elige una recompensa x en vez de la y , siendo " x " la recompensa obtenida al cabo de esperar un año y " y " la

recompensa producto de esperar un año y una semana. Donde el individuo obtiene una recompensa mucho menor en proporción a lo que deja de ganar por no esperar una semana más.

Lo anterior se da, según Thaler, debido a que el individuo cuenta con un enfoque de dos "yoes" o dos sistemas, donde uno de ellos es un planificador de larga vista y otro es un hacedor miope; este último asigna mayor importancia al placer que puede recibir instantáneamente, aunque proporcionalmente sea menor al que recibirá en un corto periodo de tiempo después si se compara con el tiempo que ya había esperado, y a pesar que una semana después lamentará su decisión. (Thaler & Hersch, 1981),

Sobre lo anterior, los autores en cuestión concluyen "Si las personas advierten que tienen esas preferencias pueden optar por comprometerse ahora a elegir la recompensa aplazada más grande" (Thaler & Hersch, 1981)

Kahneman (2011, p. 35), denomina el efecto de los dos "yoes" como sistema rápido y sistema lento, en donde explica cómo es que un individuo cambia su algoritmo de respuesta, tomando decisiones satisfactorias cuando el objetivo son optimizadoras, como en el caso de las preferencias sesgadas hacia el presente.

Para el autor, el sistema rápido busca evadir procesos mentales complejos para encontrar respuestas óptimas, para lo cual, modifica las preguntas para dar respuestas más rápidas, aunque no óptimas, si satisfactorias. Para lograr este cambio de pregunta o heurístico, se llevaban a cabo una serie de mecanismos denominados sesgos cognitivos Kahneman plantea que entre mayor conocimiento se tenga sobre los heurísticos y los sesgos cognitivos más preponderantes en cada individuo, se podrá controlar al sistema rápido para llevar al sistema lento a desarrollar procesos mentales complejos, y así lograr respuestas menos rápidas pero más cercanas al óptimo (Kahneman, 2011, pág. 544) Conviene resaltar que estas conclusiones se han logrado a raíz del entendimiento de la racionalidad limitada del hombre y no de su negación o elusión.

Construyendo una ciencia interdisciplinar.

Ahora bien, se ha evidenciado la existencia de una postura interdisciplinar con componentes de la económica y psicología en mayor medida, postura que no evade las variables que complejizan el modelo teórico que pretende explicar el comportamiento humano, por el contrario, las asume y estudia, permitiendo así construir una teoría más prospectiva, o positivista en términos neoclásicos, que arroja resultados que llevan a modelos que acercan los procesos de toma de decisiones a resultados más óptimos; para lo cual no se pretende eliminar la postura neoclásica, por el contrario, continuar en la construcción interdisciplinar con los mejores aportes de ambos pensamientos (Thaler R. , 2018, pág. 39).

A pesar de lo anterior, en las escuelas de administración y economía continúan enseñando ciencias económicas bajo las posturas más clásicas, racionalidad ilimitada en individuos netamente egoístas, lo cual genera un daño enorme, no sólo en el desarrollo profesional de los estudiantes, también en la sociedad que se está construyendo. (Klink, 2015, pág. 4).

Las conclusiones de Kahneman (2011) y Thaler & Hersch (1981) son claras. Se podrá lograr avanzar en el desarrollo de toma de decisiones más racionales en la medida que el individuo comprenda las dinámicas de los heurísticos y los sesgos cognitivos que participan en sus elecciones, a fin de lograr entrenar el cerebro para que cada sistema participe en procesos de elección en las circunstancias adecuadas. Pero si desde su desarrollo profesional, esta realidad es eludida, enseñando teorías de elección racional ilimitada que no corresponden a sus dinámicas decisionales, pues el camino para llegar a conocerse será mucho más lento, si es que se da.

Por otra parte, el cambio de paradigma en términos de la caracterización del individuo que se pretende estudiar desde de la economía podría contribuir a comprender al ser humano con una naturaleza

ambivalente en cuanto a su capacidad de cooperación o egoísmo. *Preferencias con respecto a otros*, ha surgido como rotulo a estudios empíricos que han demostrado que los humanos no son totalmente egoístas, ni siquiera con desconocidos, y la disposición a cooperar de un individuo tiende a aumentar en ambientes donde se denota la capacidad de cooperar de los demás integrantes. "Por ejemplo, en juegos del dilema del prisionero de una sola vez, coopera entre el 40 y el 50% de los sujetos, tanto en experimentos de laboratorio como en entornos de juego donde las apuestas son superiores a £ 10.000" (Thaler R. , 2018, pág. 33)

"La condición natural de nuestro linaje es de vinculación y apoyo [...] Las explicaciones de los orígenes humanos que no tienen en cuenta esta profunda conexión y nos presentan como solitarios que se reunieron de mala gana ignoran la evolución primate [...] No siempre actuamos como los economistas piensan que deberíamos [...] porque somos menos egoístas y menos racionales de lo que los economistas suponen que somos." (Klink, 2015, pág. 6)

¿Qué busca la economía del comportamiento?

Finalmente, cambiar estos paradigmas en el estudio de las ciencias económicas es permitir la formación de una nueva generación de profesionales, en dónde el administrador cuente con las herramientas que ha construido la economía del comportamiento para comprender el fenómeno de la racionalidad, pues paradójicamente el desconocimiento de los heurísticos y sesgos cognitivos que subyacen los procesos de elección libre conducen a toma de decisiones más satisfactorias que óptimas, en contraposición a lo que sucede cuando el individuo logra una auto-referenciación en estos términos, dónde logra conocer sus principales sesgos, permitiendo controlarlos en cierta medida y acercarse un poco más a decisiones óptimas.

Empero, los avances de la economía del comportamiento no se limitan a una aproximación al óptimo en procesos de elección, el permitir un entendimiento sobre bases científicas objetivas de la naturaleza de éste producto de estudios interdisciplinarios, ha planteado que podría llevar a decisiones más congruentes con la utilización de recursos cada vez escasos.

Lo anterior, analizado desde los estudios de Fehr & Schmidt donde han evidenciado que los individuos son más amables, menos egoístas, de lo que las escuelas económicas suponen y enseñan (Fehr & Schmidt, 1999), da luces para pensar que si en las facultades se ensañaran los postulados de la economía convencional con igual proporción a la economía del comportamiento, se formarían para la sociedad sujetos y profesionales con una visión más humana del mundo, con una mayor conciencia sobre cómo sus decisiones repercuten en la realidad de los demás, e incursionar en cuestionar postulados que se han demostrado que no representan la conducta ni el ambiente económico real, pero que se sigue impartiendo en escuelas de enseñanza superior.

Es decir, la economía del comportamiento es la posibilidad de mejorar la comprensión acerca de las condiciones racionales y egoístas del hombre, y comprender esto es permitir un conocimiento sobre administración más científico, lo que favorece condiciones para un menor uso de lo técnico y tecnológico en el ejercicio profesional del administrador.

Conclusiones.

El estudio de individuos egoístas con capacidades racionales ilimitadas ha desarrollado una teoría con graves falencias a la hora de modelar y predecir el comportamiento económico de las personas y las repercusiones de sus elecciones en la economía de empresas y naciones. Esto se ha dado debido a una negación sistemática de la condición de racionalidad limitada de los individuos, lo que ha separado la

economía de otras ciencias sociales, como la psicología, generando con ello desconocimiento de los fenómenos que subyacen los procesos de elección.

La economía del comportamiento ha permitido un conocimiento del ser humano de corte científico, y no especulativo o de suposición como lo hace la escuela clásica, en la medida que su metodología ha sido de corte experimental y descriptiva. Si la economía es considerada como el brazo armado de la administración, la posibilidad que genera la economía del comportamiento es la de un ejercicio de dirección más científico en la medida que vincule comprensiones como las que genera la economía del comportamiento en el estudio de los procesos de toma de decisiones.

Por otra parte, en la medida que se avanza en la comprensión de la irracionalidad del hombre producto de diversos heurísticos y sesgos cognitivos, y el estudio y comprensión de estos, se genera la posibilidad de elecciones más libres y racionales. Por una parte, el conocer los propios sesgos y los que genera el entorno, permite estar preparados y reaccionar a los condicionamientos que estos dan, creando la posibilidad de decisiones más libres y menos coaccionadas por el individuo per se y el medio. Así mismo, una mejor comprensión de los sesgos y de los heurísticos a los que conducen, pueden mejorar juicios y decisiones en condiciones de incertidumbre. (Kahneman, 2011, pág. 565)

Así pues, la economía del comportamiento como producto de un desarrollo interdisciplinar de diversas ciencias sociales y naturales, ha desarrollado un constructo teórico con base científica, con el fin de complementar el actual modelo económico para que este sea más preciso a la hora de modelar y predecir el comportamiento de los agentes económicos. En suma, el conocimiento científico que permite la economía del comportamiento crea la posibilidad de administradores más libres y racionales en sus procesos decisionales.

Finalmente, es necesario que sean las escuelas de administración quienes implementen en sus planes de estudio estas líneas de pensamiento, pues una mayor comprensión más aproximada de la naturaleza de libertad, racionalidad y el egoísmo, ofrece la posibilidad de un conocimiento sobre administración más científico que tecnológico o técnico.

Referencias.

- Blanchard, O. (2000). *Macroeconomía: Teoría y política económica con aplicaciones a América Latina*. Buenos Aires: Prentice-Hall.
- Chang, H.-J. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Barcelona: Penguin Random House Grupo Editorial.
- Clark, J. M. (1918). Economía y psicología moderna. *Journal of political economy*, 1-30.
- Estrada, F. (2007). La economía organizacional. *Cuadernos de Economía*, 169-199.
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). *Una teoría sobre justicia, competición y coopereación*.
- Friedman, M. (1958). *La metodología de la economía positiva*. The University of Chicago.
- Kahneman, D. (2011). *Pensar rápido, pensar despacio*.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Teoría prospectiva*.
- Klink, F. A. (2015). *Economía y naturaleza humana, volviendo a Smith*.
- Lester, R. (1946). *Shortcomings of marginal analysis for wage-employment* (Vol. 39). American Economic Association.
- Levine, D. K. (2010). ¿ESTÁ LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO CONDENADA A DESAPARECER? Lo ordinario frente a lo extraordinario. *JSTOR*, 509-531.
- Liria, A. F. (2013). *Economía y psicopatología*.
- Montgomery, W. (2011). LA ECONOMÍA CONDUCTUAL Y EL ANÁLISIS EXPERIMENTAL. *IIPSI*, 281-292.
- Murphy, D. S. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y negocios*, 5-14.
- Quintana, E. R. (2012). *Toma de decisiones: La economía conductual*.
- Riveros, A. A., Rojas Arias, P., & Pérez Acosta, A. M. (2008). PSICOLOGÍA Y ASUNTOS ECONÓMICOS: Una aproximación al estado del arte. *International Journal of Psychological Research*, 49-57.
- Searle, J. (2004). *Libertad y neurobiología*. Barcelona: Novagrafik.
- Simon, H. A. (1955). *A behavioral model of rational choice*.
- Thaler, R. (2018). Economía del comportamiento: Pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 9-43.
- Thaler, R., & Hersh, S. (1981). *Una teoría económica sobre el autocontrol*.
- Veblen, T. (1898). Why is Economics not an Evolutionary Science? *Quarterly Journal of Economics*, 373-397.