

XII Jornadas Rioplatenses de Auditoria Interna

***El retorno de las Emociones y el papel
de la Razón en la toma de Decisiones
Económicas***

Prof. Dr. Ricardo Pascale



ricardopascale.com

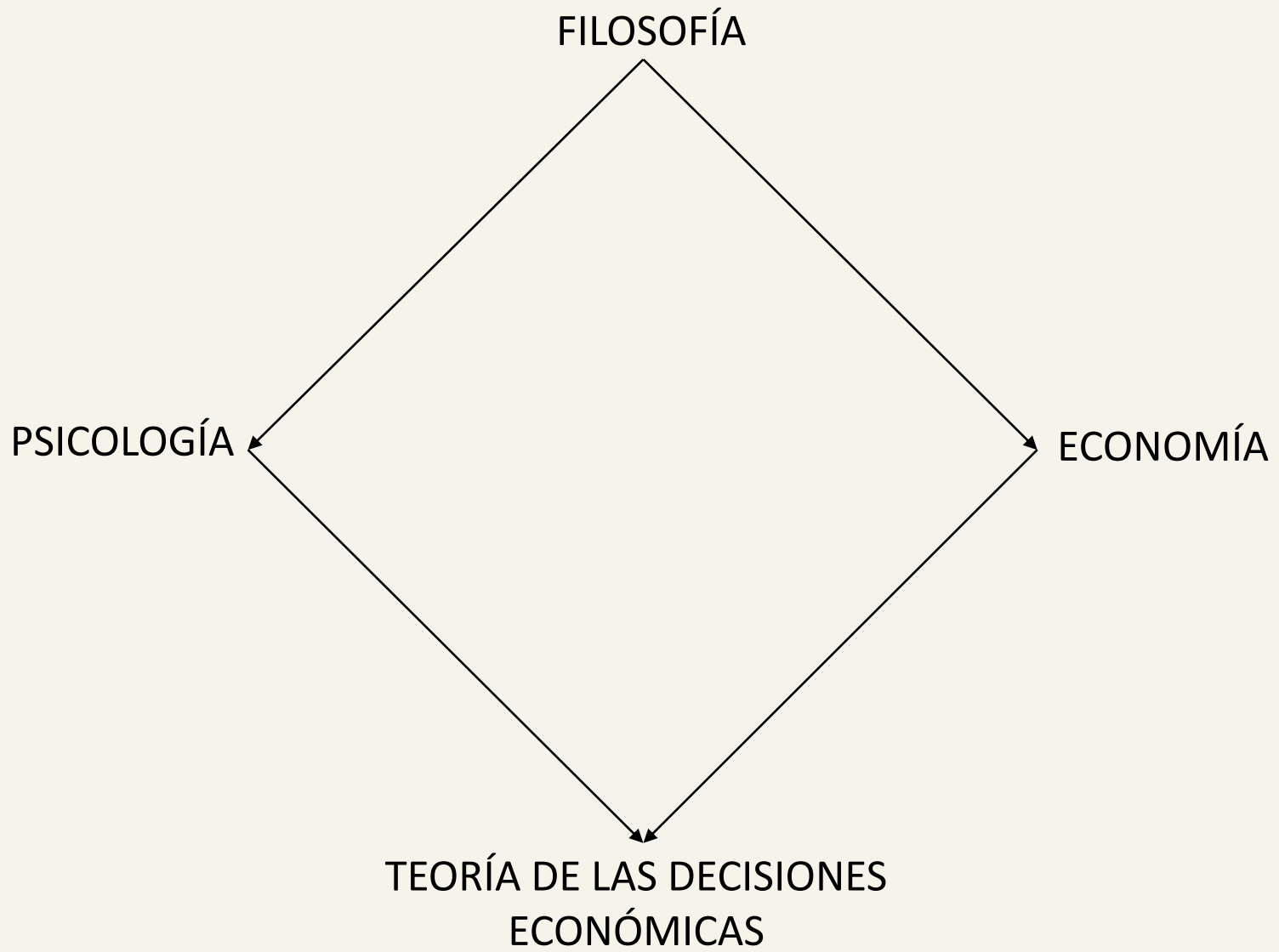
Montevideo, 4 de noviembre de 2015

Nota: Estas notas son para utilizarse como una guía para una exposición oral, no son por tanto un registro completo de la discusión.

El Tema de hoy:

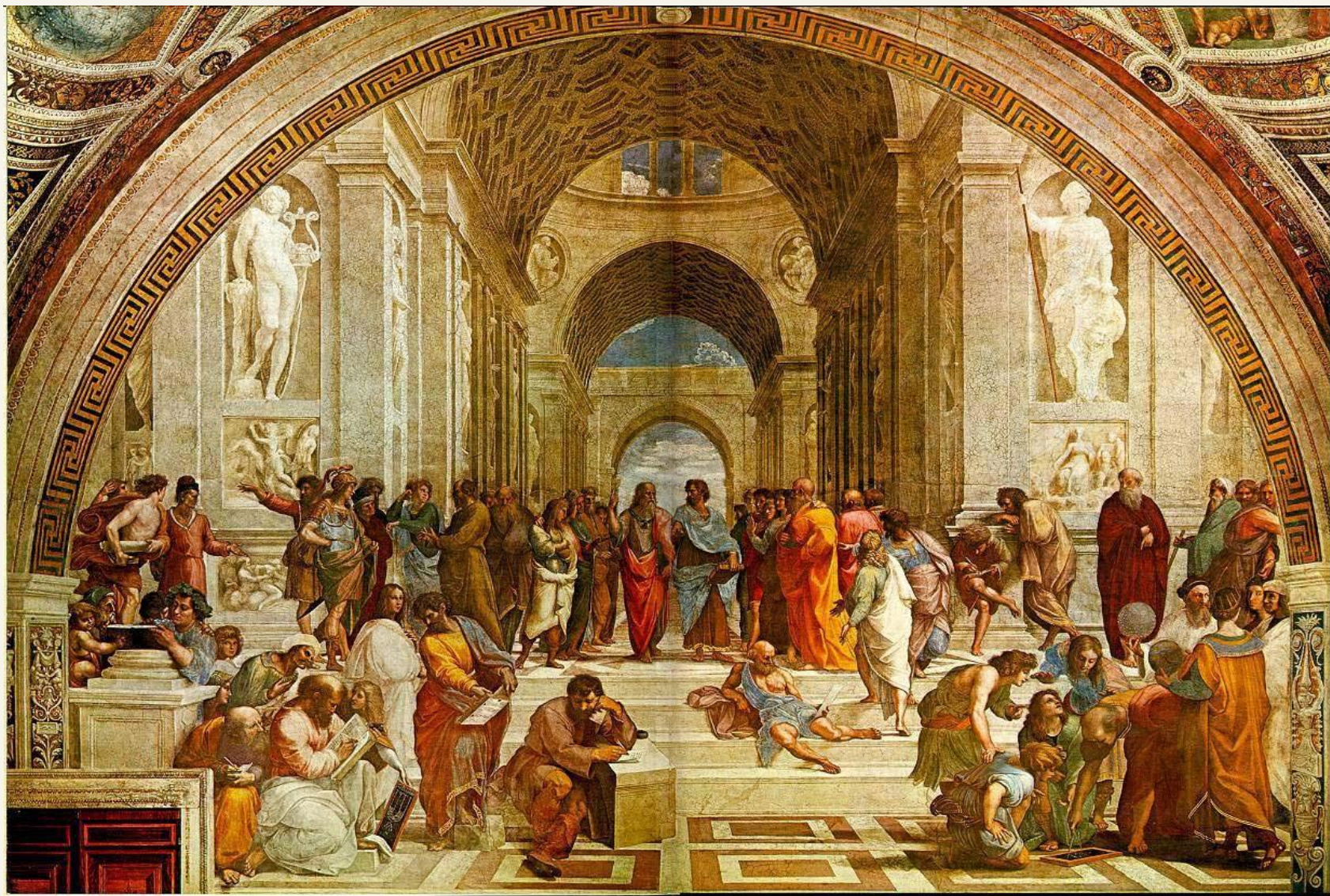
Cómo se conforman las decisiones económicas

- **La toma de decisiones por parte de los individuos, forma la base de casi todo el análisis microeconómico.**
- Y por tanto, de las **finanzas** como una parte de la microeconomía aplicada.



- El tema parte de la filosofía **que conforma el grupo de saberes que buscan establecer, los principios más generales que organizan y orientan el conocimiento de la realidad.**

RAE



Cuadro de Rafael “La Escuela de Atenas”

770 x 500 cm.

Prof. Dr. Ricaro Pacale

La raíz filosófica del Racionalismo se encuentra en las ideas de

RENE DESCARTES

Principalmente en su libro:

“Discurso del Método para dirigir bien la razón y hallar la verdad en las ciencias” (1637)

“je pense donc je suis”

“Pienso luego existo”

Influenció por siglos a varias ciencias entre ellas la economía y la psicología.



RENE DESCARTES

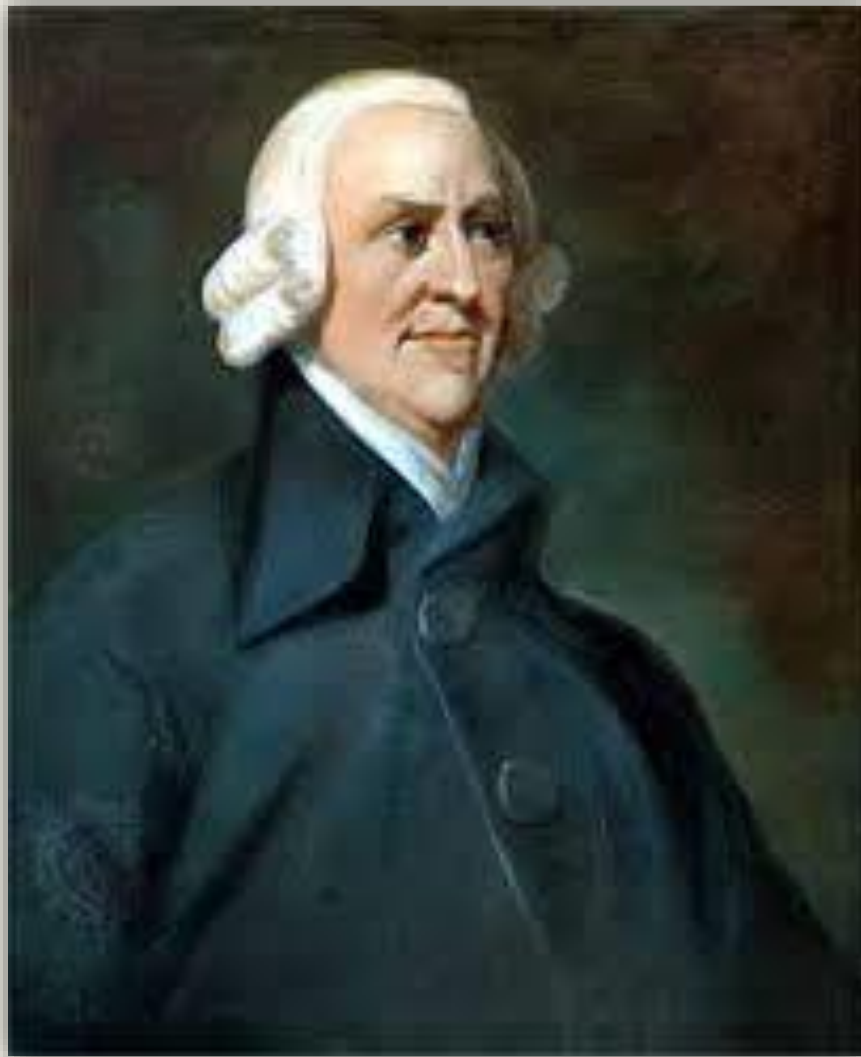
Prof. Dr. Ricaro Pacale

En **Economía** parece advertirse en su normalmente reconocido fundador

ADAM SMITH (1776)

El desarrollo de algunos principios como:

- Interés individual
- Mano invisible



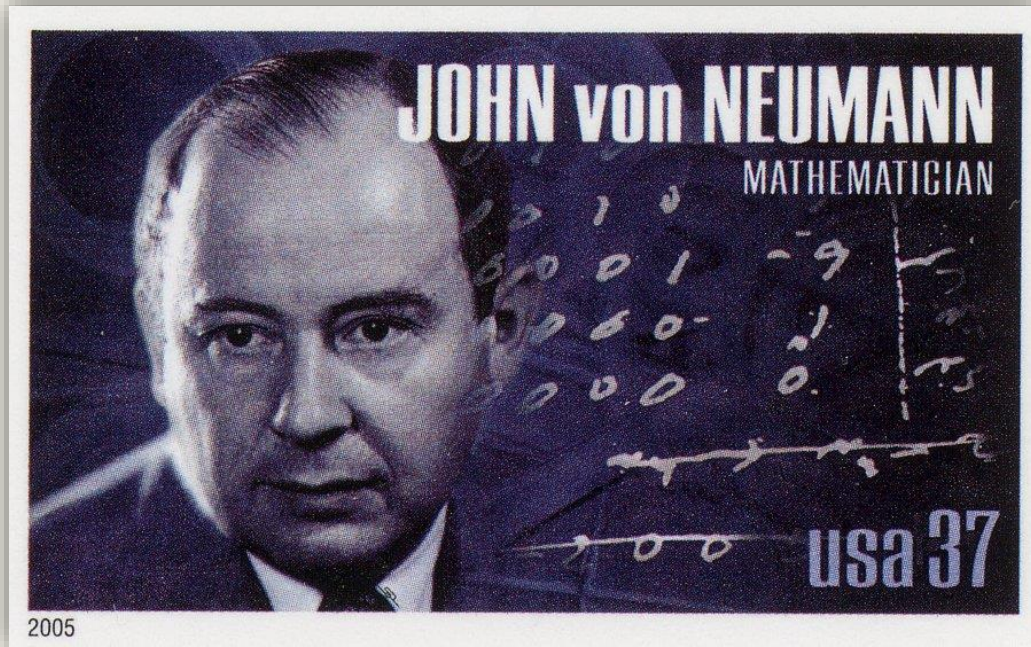
Adam Smith

En teoría de las decisiones el racionalismo llega a su punto más alto en la

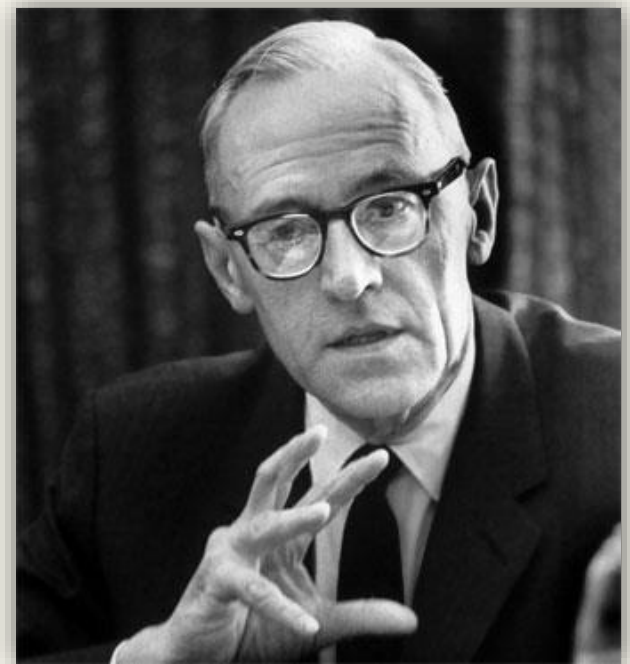
TEORIA de la UTILIDAD ESPERADA

John von Neumann y Oskar Morgenstern

- Toman a un hombre **perfectamente racional, tanto individual como colectivamente.**
- Con **Racionalidad de preferencias , de procesos y de percepciones**
- **“The Theory of Games and Economic Behavior”(1944)**



John von Neumann



Oskar Morgenstern

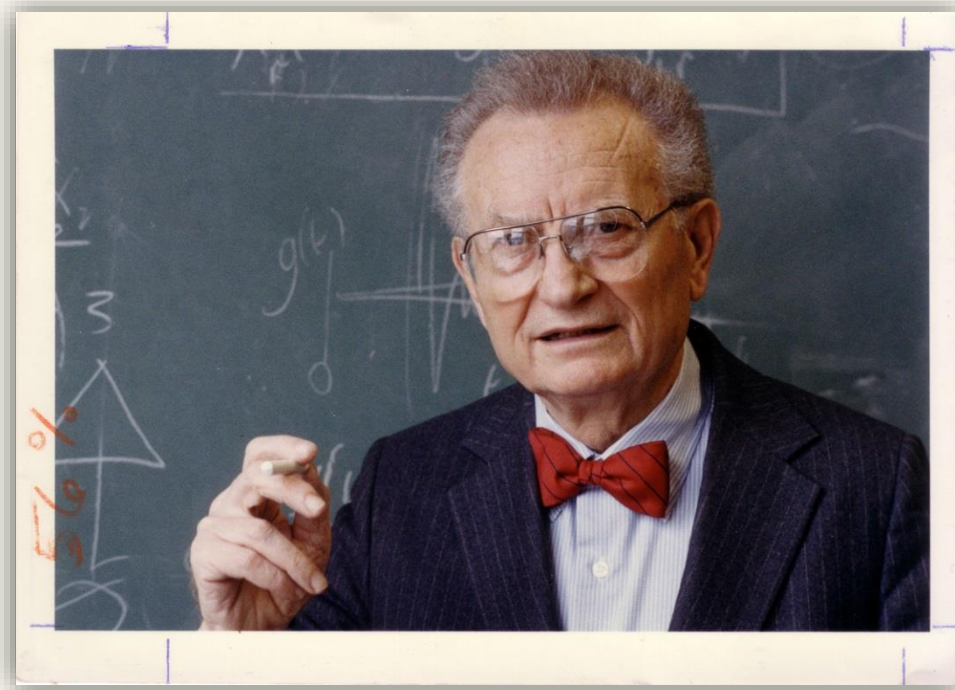
Teorema de la Utilidad Esperada

- En teoría de las decisiones, el teorema de la UTILIDAD ESPERADA muestra que bajo ciertos axiomas de comportamiento racional, quien deba tomar decisiones y se encuentre frente a situaciones de riesgo se comportará como si estuviera maximizando el valor esperado de una función de utilidad definida en base a sus potenciales resultados.

Teoría de las Preferencias Reveladas

Paul A . Samuelson (1938)

- Está en la base de la UE, y marca las preferencias de elección dado una restricción presupuestaria.
- Si pudiendo comprar ambas frutas, prefiero 2 manzanas y 3 bananas, a 3 manzanas y 2 bananas, es que prefiero la primera.
- Samuelson rechaza así la teoría imperante, de sustitución marginal del consumidor.



Paul A. Samuelson
(Premio Nobel 1970)

La absoluta aversión al riesgo de Kenneth Arrow (1965) y John Pratt (1964)

$$\text{AAR} = - \frac{u''(x)}{u'(x)}$$



Kenneth J. Arrow (Premio Nobel 1972)

Tres grandes construcciones en finanzas basadas la perfecta racionalidad

- Teoría del Portafolio, Harry Markowitz (1952)
- CAPM, William F. Sharpe (1963)
- Teoría de los mercados eficientes, Eugene Fama (1970)



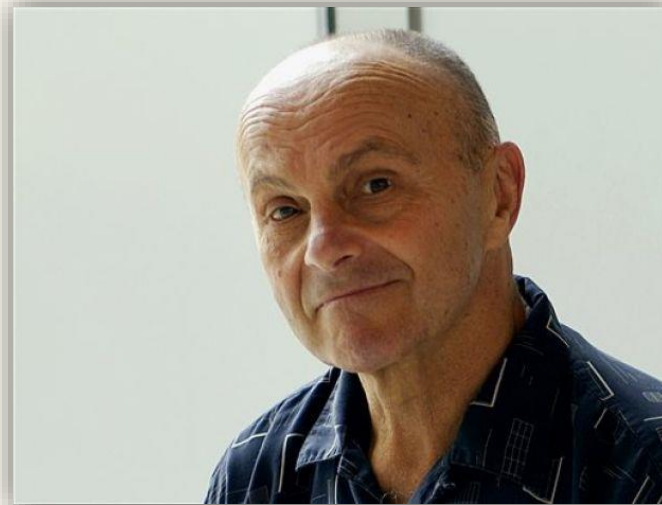
Harry Markowitz

(Premio Nobel 1990)



William F Sharpe

(Premio Nobel 1990)



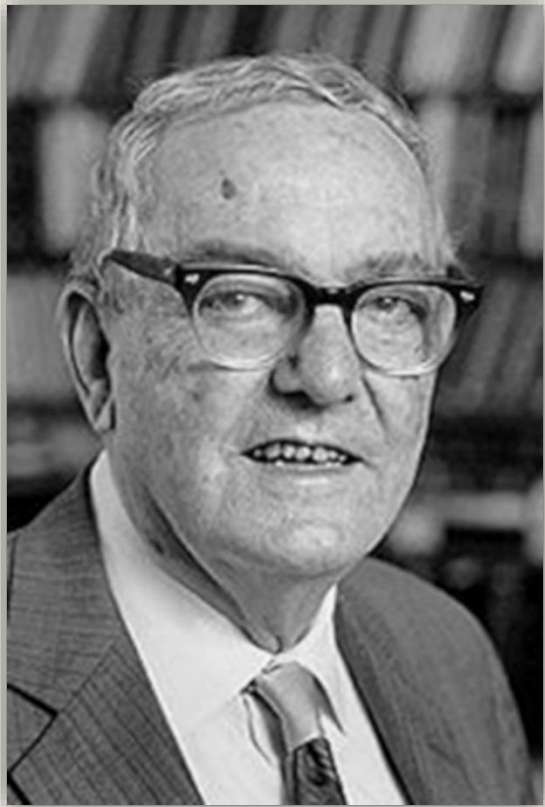
Eugene Fama

(Premio Nobel 2013)

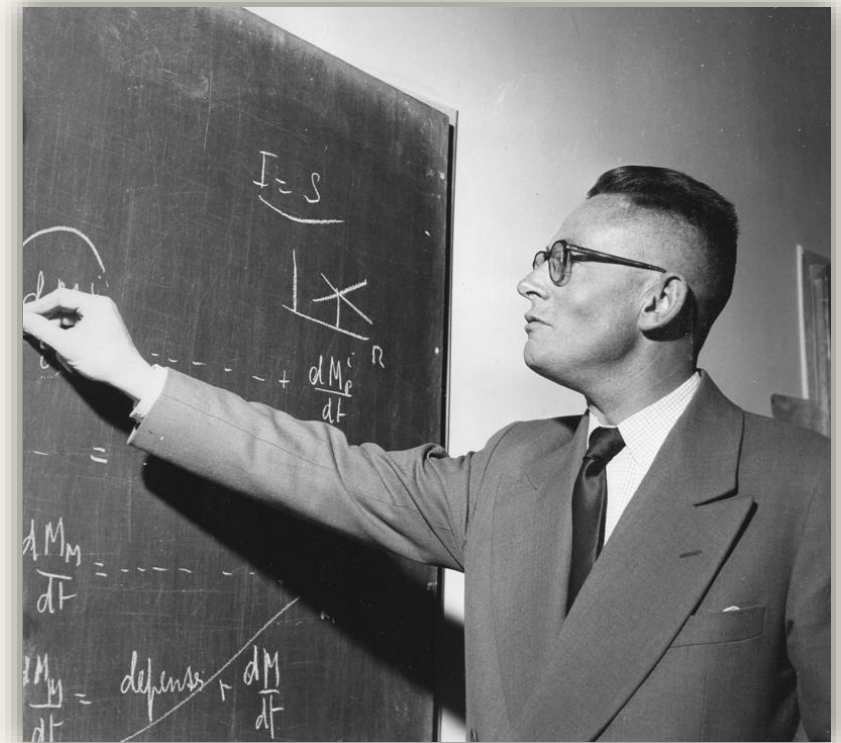
Prof. Dr. Ricaro Pacale

- Pero...empiezan a aparecer **anomalías científicas**. Las teorías no predicen adecuadamente.
- **Herbert Simon** (desde 1950) acuña un término, la **Racionalidad Acotada**. Los seres humanos no son omniscientes, deciden entre lo que conocen, buscando **satisfacer**, en lugar de maximizar.

Lo acompaña en francés **Maurice Allais** con experimentos que demuestran que la perfecta racionalidad tiene anomalías a la hora de decidir.



Herbert Simon
(Premio Nobel 1978)



Maurice Allais
(Premio Nobel 1988)

Dice Simon:

“Si los economistas se despojaron de su concepto de racionalidad, e incluyeran en él, todo lo que los hombres inteligentes hacen, se encontrarían que es mucho lo que pueden tomar de otras ciencias”.

Simon (1978)

Adam Smith había escrito en 1759, 17 años antes un libro de moral y psicología.

“Teoría de los Sentimientos Morales”

Donde distingue entre *passions* (emociones) y el **observador pasivo (racional)**.

Para Smith las primeras se superponen normalmente en las decisiones económicas.

Y dice **Vernon L. Smith**:

“Contrariamente a la opinión común en la visión de Smith (Adam), de que cada uno persigue su interés propio a su modo, están mal caracterizados por la metáfora del “Homo Economicus”. Este poco depurado conocimiento por parte de los estudios, les ha impedido captar la proposición clave del filósofo escocés” 2002

Jeremy Bentham

- Todo es **útil** si es para hacer el bien y propender a la **felicidad**. (1789)
- Desarrolla el índice de la felicidad, el “felicito”.

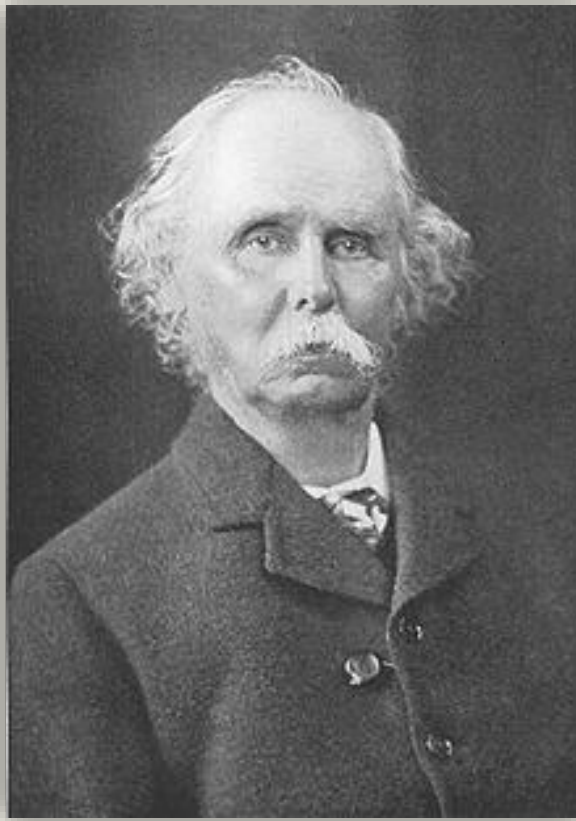


Jeremy Bentham

Alfred Marshall (1920)

Su famoso libro “Principios de Economía” comienza diciendo:

**“ La economía es una ciencia psicológica”,
y continúa teniendo al hombre en el centro de
sus desarrollos.**

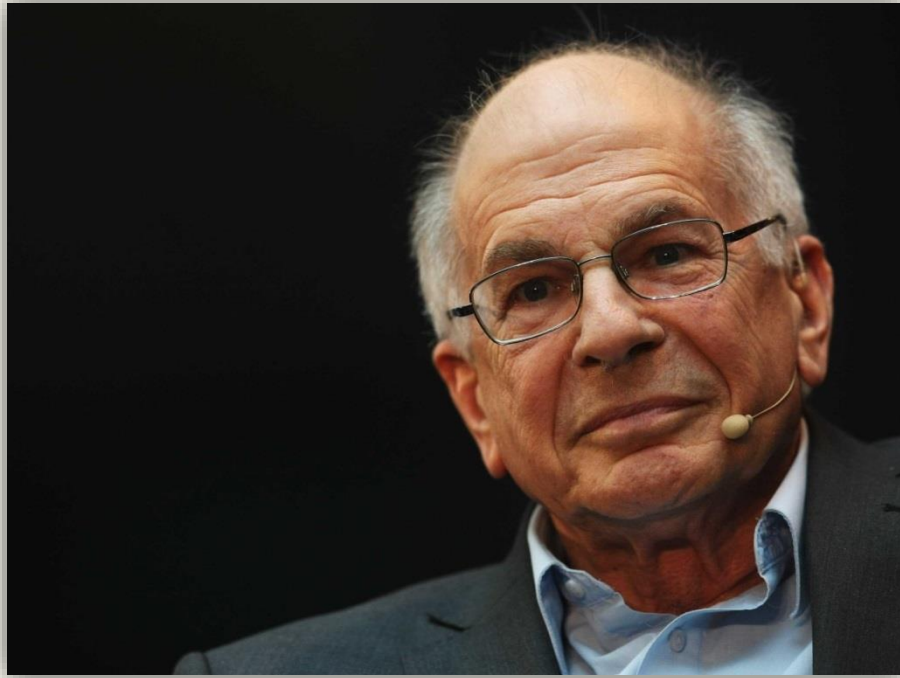


Alfred Marshall

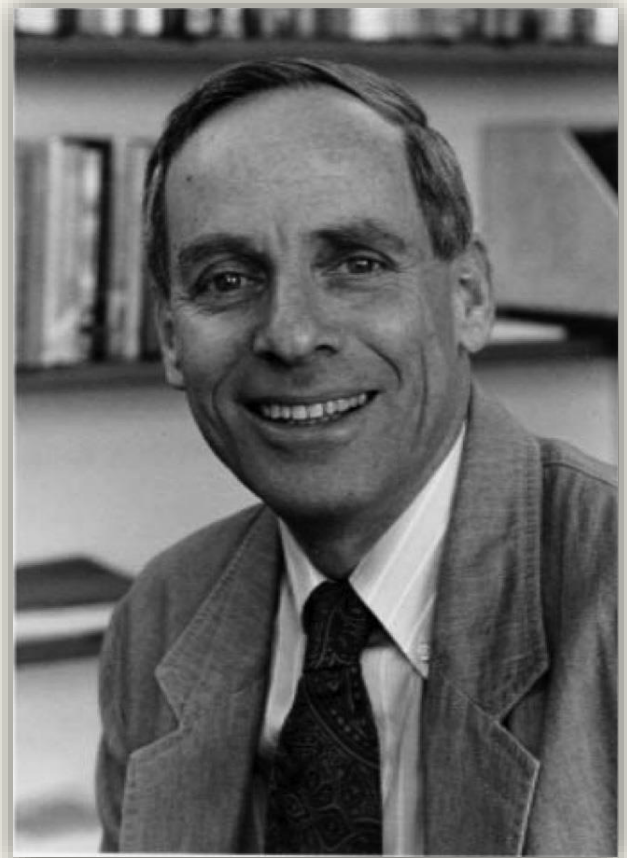
Daniel Kahneman

Para **Kahneman** (1979), unido a la corriente psicológica cognitiva desarrolla el modelo **Prospect Theory** junto a **Tversky**, que sustituye con insumos psicológicos a la Utilidad Esperada, señala con referencia a su crítica a la perfecta racionalidad.

“La falla en el modelo racional está en el cerebro humano que ella requiere; ¿Quién puede diseñar un cerebro que pueda tener una performance que esté en consonancia con el que el modelo requiere?” (2002).



Daniel Kahneman
(Premio Nobel 2002)

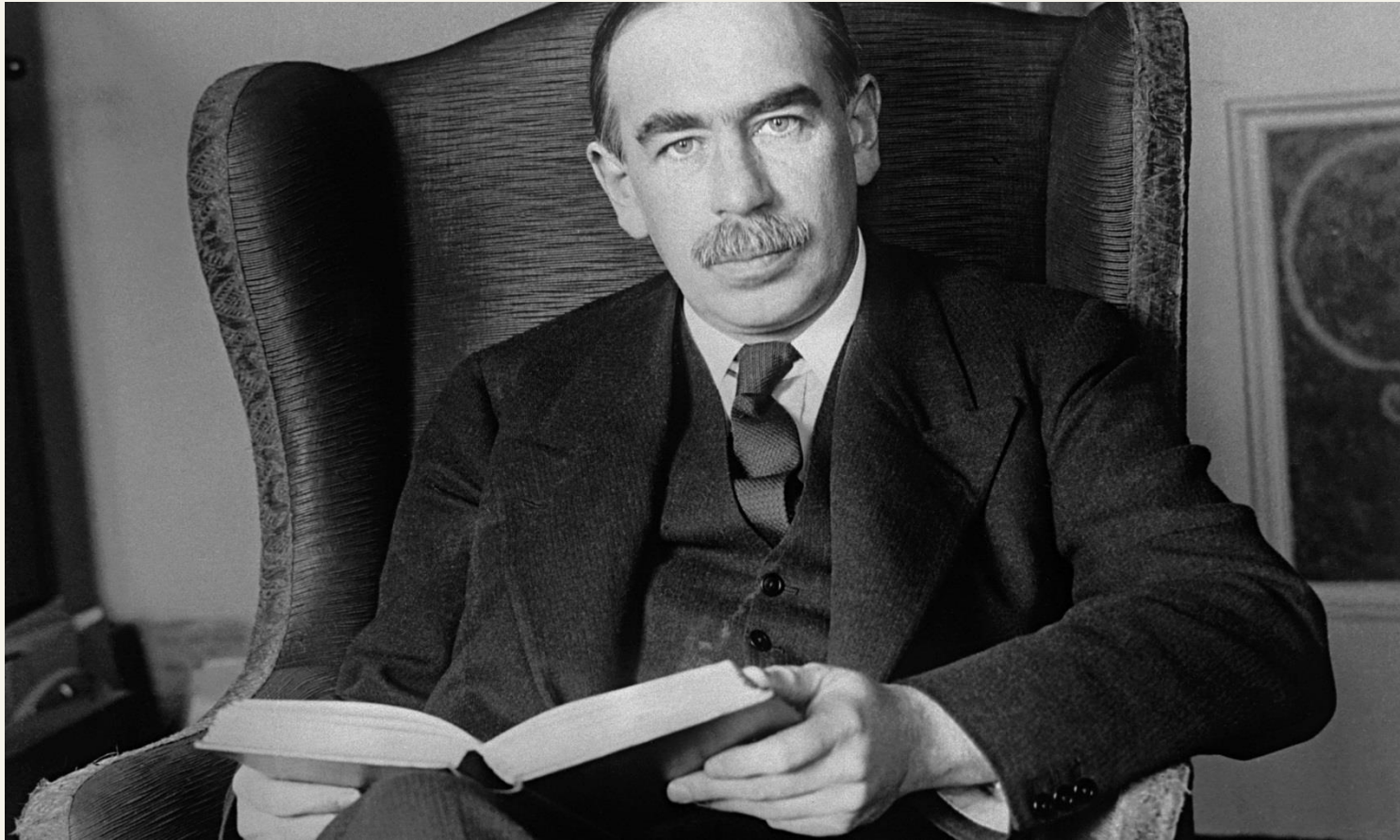


Amos Tversky

John M Keynes

El famoso economista británico señala, avanzando en aspectos psicológicos de la economía:

“Más probablemente, que de nuestras decisiones pueda ser algo positivo, en sus consecuencias en adelante, solo pueden ser tomadas como resultado de los **animal spirits- un espontáneo deseo para actuar más, que de la inacción y no como el resultado del promedio ponderado de los beneficios multiplicados por las probabilidades”.**

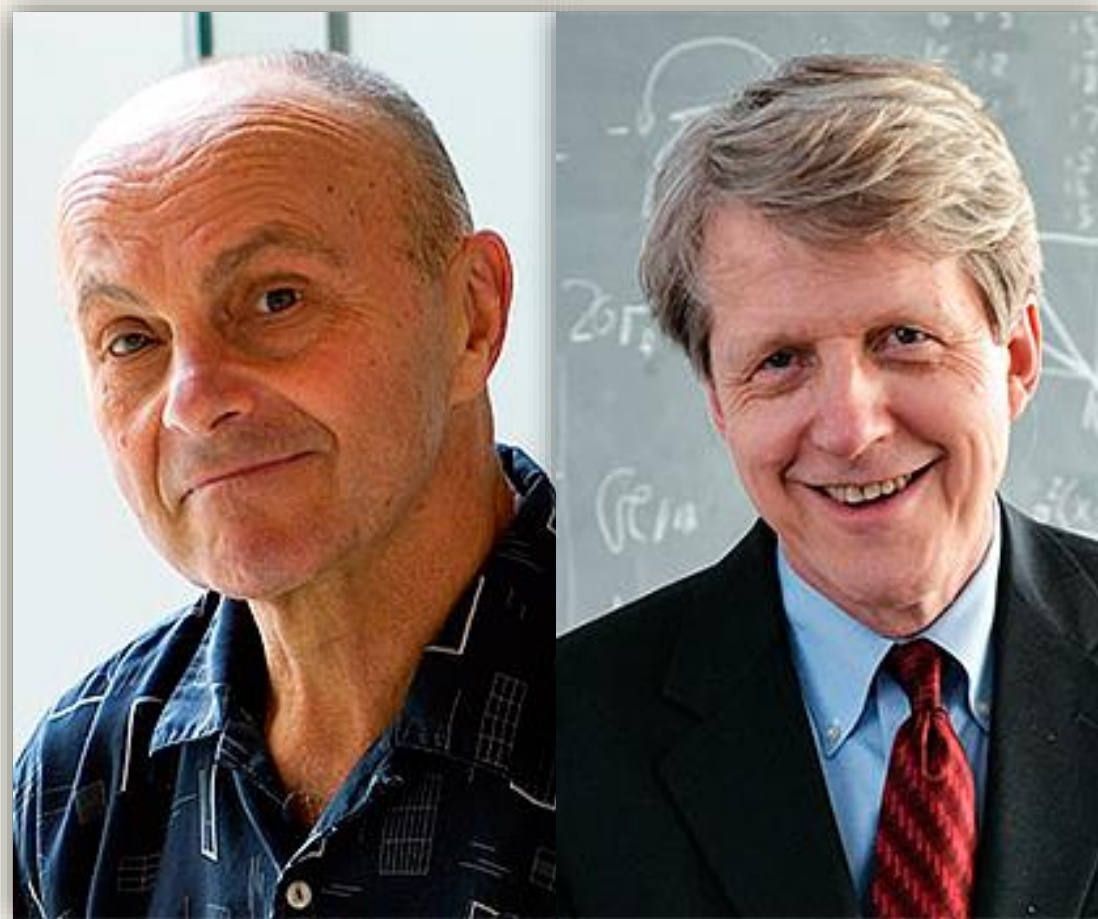


John M Keynes

La hipótesis de mercados eficientes

Eugene Fama – el creador

Robert Shiller – el crítico



Eugene Fama - Robert Shiller
(Premio Nobel 2013)

El retorno de las emociones

- Las anomalías encontradas fueron dando paso a explicaciones más elaboradas para interpretar la realidad.
- Las emociones han sido hasta ahora largamente ignoradas por la economía. Ahora vuelven a aparecer, pero con mucho más fuerza y recursos tecnológicos que en otras épocas.

El retorno de las emociones

- **Emoción viene del latín “*emotionis*”, que significa movimiento, impulso.**

El retorno de las emociones

Se dan en el cerebro, órgano extremadamente complejo, pero también en el resto del cuerpo.

En el cerebro existe una usina que genera gran parte de su actividad. Este es el

Sistema límbico,

también otra parte del cerebro es importante no solo para la razón sino también por las emociones que es:

Corteza Pre Frontal

Distintos tipos de emociones.

Algunos ejemplos de ellas son:

Primarias	Secundarias
Rabia	Solidaridad
Asco	Confianza
Alegría	Codicia
Sorpresa	Humor

Revolución de las neurociencias

Antonio Damasio. El error de Descartes (1994)

Descartes no consideró el elemento esencial: las emociones.

Su error mayor: separar el pensamiento de la mente y el cuerpo.

Phineas Gage y las enseñanzas de ese caso.



Antonio Damasio

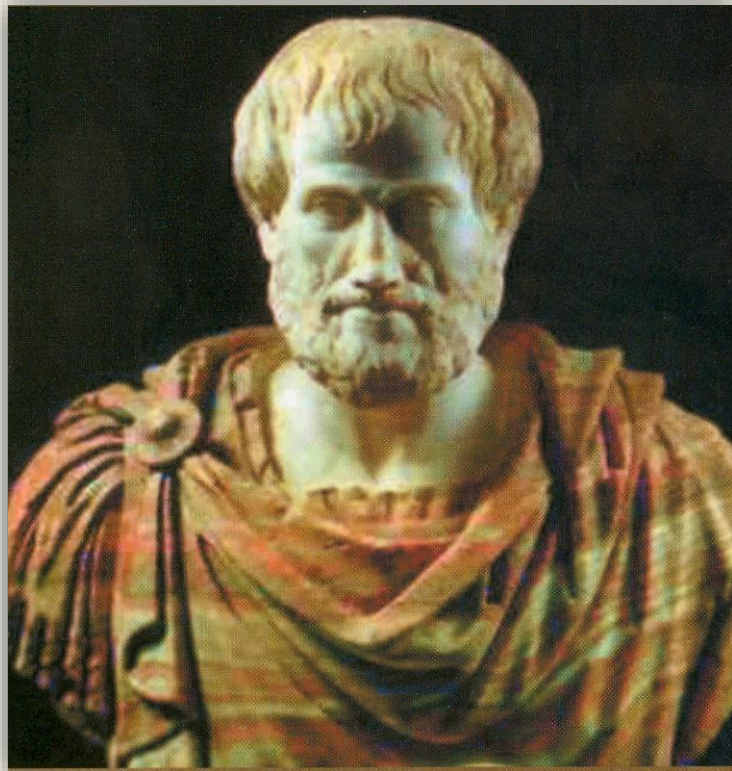
Revolución de las neurociencias

La posición imperante en el conocimiento hoy día es que:

Las decisiones económicas son impulsadas por las emociones. La razón busca contener desbordes. Ambas contribuyen a su concreción.

La lección de los clásicos

Aristóteles en su obra *Retórica* señala que “emoción es toda afección del alma acompañada de placer o dolor, y en la que el placer y el dolor son la advertencia del valor que tiene para la vida el hecho o la situación a la que se refiere la afección misma”.



Aristóteles

Consideraciones Finales

1. La racionalidad perfecta viene sustituida por la racionalidad acotada.
2. La decisión económica surge de la interacción de un sistema deliberativo en donde priman la razón y las *emociones esperadas* (aquellas que se prevén) y, otro sistema afectivo en donde operan básicamente las *emociones inmediatas* (aquellas que no se prevén al presentarse una situación) y donde la razón tiene poca injerencia.

Consideraciones Finales

3. Hoy día, luego de los resultados del avance de las neurociencias, el proceso decisorio arranca y es conducido por las emociones. La razón complementa y andarivela.
4. Cabe recordar que los avances que se van produciendo en otras disciplinas y que hemos reseñado, se van incorporando a la arquitectura teórica de la economía, pero es muy aconsejable en este proceso tener siempre presente los notables avances que llevó adelante el neoclasicismo.