

SUSTENTOS TEÓRICOS PARA LA
TOMA DE LAS DECISIONES EN
EL CAMPO DE LA PSICOLOGÍA
ECONÓMICA

*THEORETICAL UNDERPINNINGS
FOR DECISION MAKING IN THE
FIELD OF ECONOMIC PSYCHOLOGY*

Silvia Aleman Menduiña¹

¹ Docente e investigadora UPISA.

RESUMEN

Este artículo pretende analizar la toma de decisiones con base en los postulados neoclásicos y de la economía austriaca. El propósito del análisis radica en encontrar o precisar las variables claves que converjan entre la psicología y la economía; aspectos que permitan establecer lineamientos conceptuales adecuados a la comprensión de la psicología económica.

Desde la escuela clásica de economía se plantea que los individuos son seres maximizadores y están informados, por lo cual es posible tomar una decisión racional. Parten del principio de objetividad. Por el contrario, los postulados de la escuela de economía austriaca consideran que los seres humanos, no son maximizadores, no tienen la información agregada en algún lugar, sino que esta información está dispersa, con lo cual, los individuos pueden equivocarse. Parten del principio de la subjetividad cuando se valoran los bienes.

Más aun, la escuela de economía austriaca pone en cuestión el hecho de la decisión en sí mismo. Para los austriacos, la acción humana es un hecho superior que debe ver con el propósito de pasar de un estado de satisfacción a otro mayor. Siendo así, la toma de decisión es sólo un proceso más, al interior de la acción.

Consiguientemente, la psicología económica, precisa contar con su propia concepción de comportamiento económico, una vez identificados los elementos teóricos de la economía.

Palabras clave: Toma de decisiones, *homo economicus*, acción humana.

ABSTRACT

This article aims to analyze decision making based on neoclassical postulates and Austrian economics. The purpose of the analysis lies in finding or specifying the key variables that converge between psychology and economics; aspects that allow establishing conceptual guidelines appropriate to the understanding of economic psychology.

From the classical school of economics it is proposed that individuals are maximizing beings and are informed, which is why it is possible to make a rational decision. They start from the principle of objectivity. On the contrary, the postulates of the Austrian school of economics consider that human beings are not maximizers, they do not have aggregated information somewhere, but rather that this information is dispersed, which means that individuals can make mistakes. They start from the principle of subjectivity when valuing assets.

Furthermore, the Austrian school of economics calls into question the fact

of the decision itself. For the Austrians, human action is a superior fact that must be seen with the purpose of moving from a state of satisfaction to a greater one. Thus, decision making is just one more process, within the action.

Consequently, economic psychology needs to have its own conception of economic behavior, once the theoretical elements of economics have been identified.

Keywords: *Decision making, homus economicus, human action.*

Clasificación JEL: D70, D87

De la racionalidad del homo economicus

El concepto de “*homo economicus*” fue un término acuñado por Adam Smith en su obra fundamental: “La Riqueza de las Naciones” (1776). El término dedujo cierta racionalidad en los individuos a la hora de decidir sobre asuntos económicos. Subyacente a este planteamiento fue la lógica de maximización de las preferencias que tienen los seres humanos con relación a la acumulación, intercambio y ahorro, como aspectos principales de la prosperidad social. Así las propuestas de Smith significaron entonces el contar con un modelo de comportamiento humano perfectamente racional en sus decisiones.

Posteriormente Stuart Mill (1848) fundamentará esta noción del “*homo economicus*” en un tipo de modelo de la naturaleza humana que encierra la idea de elección racional del hombre. “Porque únicamente la razón, conduce al individuo a la ilustración, sin la razón es imposible salir de la minoría de edad y servirse del entendimiento sin la guía de otro” (Kant, 1999.p. 63, Leriche C. y Caloca 2005). Al respecto el filósofo austriaco Karl Popper argumentaba que “la racionalidad no es una propiedad de los hombres, ni es un hecho sobre los hombres, pues hasta el hombre más racional es irracional” (Popper, 1997, p.185).

La racionalidad con la que explica el comportamiento económico de los hombres desde la visión neoclásica asume que éstos tienen conocimiento sobre los fines y los medios, que disponen de información, pues está ya está dada y por lo tanto es posible maximizar beneficios. Además, para tomar una decisión, se asume la posibilidad de optimizar la función de la utilidad con el menor coste posible (Romero, 1999).

Estos modelos que derivados del “*Homo Economicus*” subyacen a una serie de cálculos racionales y presuponen una relación específica entre medios y fines, opinaba Rothbard (2008), quien acusó a John Stuart Mill de crear la idea del *Hombre Económico*, una idea que en realidad falsea la naturaleza humana. Afirmaba



que la economía política no se fundamenta en supuestos correctos, sino y sólo en “premisas parcialmente verdaderas” (Rothbard, M. 2008, p.1).

Adam Smith decía en su obra “La Riqueza de las Naciones” (1776), que sólo los individuos toman decisiones y este es un proceso absolutamente individual. Estas decisiones, explicará Smith, genera consecuencias “sin intención ni previsión por parte de los que establecieron el ejemplo originalmente, quienes nunca trataron de crear una regla general. Esta se establecería por sí misma insensible y gradualmente” (Smith, A. (1994), p. 621; Smith, A. (1981), p. 626 López, Lloret, 2019).

A su vez el economista austriaco Kirzner (1973) partía del supuesto de que no es posible explicar la acción humana, proceso mediante el cual, el individuo pasa de un estado satisfactorio a otro aún más deseable mediante el intercambio de bienes. (1); concepto exclusivamente en referencia a las categorías de la economicidad, maximización de beneficios o eficiencia en la acción, como rasgos típicos de la racionalidad instrumental del “Homo Economicus”. Argumentaba que toda acción humana requiere “tiempo” y se realiza siempre bajo la condición de las limitaciones del conocimiento (Kirzner, 1973).

Empero, Friedman (1953, Geoffrey M. Hodgson, 2007)

aseveraba que, si el individuo tiene toda la información y esta no es ambigua y sin incertidumbre, puede comparar y elegir las alternativas posibles, entonces los seres poseen el conocimiento. Afirmaba, que, aunque los individuos no posean los instrumentos formales para calcular el óptimo, éstos se comportan “*as if they do*”. Es decir, que la teoría neoclásica no se propone explicar el mundo como es, sino como debería ser. (Geoffrey M. Hodgson, 2007, p. 249).

Para la escuela de economía austriaca, la economía era en realidad *un problema de conocimiento* (Thomsen, 1989) pero, además, las posturas racionalistas y su carácter mecánico, significaban cierto reduccionismo sobre el interés de los individuos... “muestra un ser humano impulsado exclusivamente por motivos económicos con la única intención de lograr la mayor ganancia material o monetaria posible” (Mises, 1949, p.62, Smith C.2010).

A su vez, los psicólogos emitieron fuertes críticas a la teoría neoclásica, a la noción abstracta de “*homo economicus*” y el modelo racionalizador para referirse a la conducta económica. Plantearon que la toma de decisiones de los individuos, como conducta económica, estaba vinculada al sistema de valores, al mundo cognoscitivo y a los aspectos subjetivos e interdependientes de la relación con otros individuos, a la experiencia, a

los aspectos institucionales y otras variables.

Pero los aportes desde la psicología fueron desdeñados por los economistas neoclásicos. Robbins opinaba que los aspectos subjetivos de la economía no podían ser observados por los comportamentalistas. Consideraba que los economistas fueron ilustrados en la materia.

El economista Keynes (1936) utilizaba el concepto de “espíritus animales” para indicar los factores psicológicos. En general se argumentaría la independencia de la economía de los supuestos psicológicos. (Wärneryd 2005b, p.12, Ferreira V.R. de Mello, 2007).

Toma de decisiones: La propuesta cognitiva desde la psicología

Los psicólogos Tversky y Kahneman (1988) fueron enfáticos al señalar que, para explicar una decisión económica, los modelos basados en la racionalidad no son realistas desde el punto de vista psicológico. Además, afirmaron que ellos no estaban preocupados por demostrar la “irracionalidad humana” (Pascale, R.; Pascale, G. 2007). Por el contrario, su proyecto académico, fue incorporar a los modelos neoclásicos, las anomalías cognitivas evidenciadas en la vía experimental.

Estos autores planteaban que las personas, a pesar de sus limitaciones cognitivas y capacidad de procesamiento de la información, construyen modelos simplificados del mundo, desarrollan sus percepciones, experiencias y pensamiento intuitivo; aunque consideraban que la gente no está acostumbrada a pensar de manera rigurosa y con frecuencia se contenta con un juicio plausible que rápidamente aparece en su mente. (Simon 1987, Tversky y Kahneman 1988).

Herbert Simon, premio nobel de economía (1978) y uno de los principales expositores de la psicología cognitiva también criticaba a la teoría neoclásica, afirmaba que ésta no se asemeja ni remotamente a los procesos que los seres humanos utilizan para tomar decisiones en situaciones complejas. Simon argüía la imposibilidad que tienen los individuos para llevar adelante el procedimiento maximizador, pues la gente no se comporta ni siquiera como si maximizara, dado que el pensamiento de los individuos no se guía por la realidad, sino por las teorías sobre la realidad que uno cree tener.

Simón explicó la actividad cognitiva humana utilizando la inteligencia artificial y programas de computación. Así, fue capaz de ayudar al razonamiento de manera no numérica y utilizando métodos heurísticos de búsqueda para solucionar problemas

difíciles (Szenberg, 1992, De Pablo 2004). Por lo tanto, no se debe confundir la lógica con el pensamiento humano (Simón 1987, De Pablo, 2004).

Para Simón fue el aprendizaje, que, en el sentido de reacción a las consecuencias percibidas, es la principal forma en que se manifiesta la racionalidad. (Simon, 1978, Estrada, 2007). Sugería que, como consecuencia de las limitaciones cognitivas de los individuos, el concepto de agente racional debería ser sustituido por el de agente inteligente, mediante la cual los seres humanos sólo pueden lograr una racionalidad acotada para la resolución de problemas (Simon, 1997).

Esta racionalidad acotada funciona bajo dos principios: la búsqueda de alternativas y la satisfacción. En primer lugar, el individuo no conoce todas las alternativas y cuenta con una información limitada, por lo tanto, en la búsqueda de alternativas, si encuentra una, se conforman con esa y se satisface. A esto denomina (Simon, 1977) el modelo de selección de satisfacción. Si los neoclásicos consideran que los individuos optimizan y maximizan sus beneficios, Simon consideraba que, en lugar de optimizar los beneficios, más bien los satisface. (Pascale, R. Pascale, G. 2007).

La toma de decisiones para este autor abarca cuatro fases principales:

encontrar ocasiones para tomar una decisión, hallar posibles cursos de acción, elegir entre distintos cursos de acción, evaluando las selecciones pasadas. Se funda entonces la teoría de la búsqueda y la satisfactoriedad, aspecto que permite mostrar cómo se toman de hecho las decisiones a partir de esfuerzos razonables.

Los procedimientos que utiliza para analizar los procesos por los cuales la gente piensa, son derivados en procesos simbólicos; es decir, utiliza la lógica de la representación. La mente puede ser entendida como un sistema de símbolos análogo al computador, he ahí la capacidad de representarla, bajo un modelo de *representación mental*, que dé cuenta del contexto decisional de la mejor manera posible. (Pascale, R, Pascale, G 2007).

Para la solución de problemas, es posible organizar el pensamiento humano a través de programas que organizan multitud de procesos simples de información, en secuencias ordenadas y complejas que responden y se adaptan al ambiente y a los datos que se extraen de ese ambiente a medida que se desarrollan las secuencias. (Simon, 1977).

La toma de decisiones no sería entonces, sólo el fruto de las capacidades cognitivas limitadas, sino también de las percepciones del entorno, de la intuición y el razonamiento como formas

alternativas de resolver problemas, así como el aprendizaje social. Kahneman y Tversky (1979) basados también en los modelos de racionalidad acotada de Simon, y en el afán de comparar las respuestas de los individuos en la toma de decisiones bajo riesgo o incertidumbre, impulsaron los modelos cognitivos.

Además, estos autores apostaron en la obtención de un mapa de racionalidad limitada, explorando los sesgos sistemáticos que distinguen las creencias que tiene la gente al momento de elegir. (De Pablo, 2004). Todos estos aspectos demostraron la influencia de la subjetividad de la información en la formación de la incertidumbre para la toma de decisiones.

En conclusión, con la aparición de la psicología cognitiva, la ciencia psicológica, tiende a liberarse del paradigma epistemológico dominante en torno al estímulo-respuestas de la psicología estadounidense (Pascale, Pascale 2011).

Enfoque Neoclásico y Teoría de la utilidad esperada (TUE) en las decisiones

Como ya se señaló, los economistas neoclásicos asumen el comportamiento de los individuos y sus decisiones de manera racional, manifiestan un conocimiento dado sobre los fines y

los medios. Toman decisiones en un marco de plena información y por lo tanto las decisiones se generarían de forma objetiva, de tal forma que la racionalidad en las decisiones puede evitar el error.

En muchos casos y para asegurar el resultado de la decisión proceden a efectuar cálculos bajo una maximización matemática sometida a restricciones. A estos enfoques se adscriben la Teoría de la utilidad esperada (TUE) y las preferencias transitivas. Von Neumann y Morgenstern, 1944 (Salazar, B. 2004) explicaban el proceso de toma de decisiones como un supuesto axiomático de la elección bajo incertidumbre.

Asumían que los individuos racionales, como consumidores o productores, desean obtener un máximo de utilidad o de ganancias; surge así la Teoría de Juegos y comportamiento económico, conocida más bien como la Teoría de la Utilidad Esperada (TUE). Aunque el concepto de utilidad esperada fue definido con anterioridad por el francés Bernoulli (1738) (Sommer, 1954).

Desde la perspectiva de la TUE, los individuos, producto de su decisión, esperan resultados posibles, bajo ciertas probabilidades y en términos de ganancia, por lo que previamente habrán hecho un complejo cálculo maximizador. Así,

el proceso de decisión es entendido como la construcción de elecciones cuyo objetivo es maximizar la utilidad esperada por medio de la notación matemática y una lógica simbólica que da pie a la teoría de la elección racional. (Arrow, 1963, Marques y Weisman, 2011).

Según los axiomas de la TUE un individuo debe elegir de cualquier manera entre dos opciones iniciales: A o B asumiendo un orden racional con base en tres axiomas: completitud, transitividad y continuidad, además de un axioma adicional, el de independencia. Esta propuesta de la TUE de carácter formal y enmarcada en elementos normativos pronto fue criticada por Allais, (1959) quien puso en duda la validez normativa de la TUE.

Asimismo, demostró mediante una contrastación empírica que dicha teoría violaba sus principales axiomas, pues la mayoría de los individuos puestos frente a elecciones alternativas, preferían A en vez de B y D en lugar de C. (Moubarack, 2008).

Para Allais, este modelo de comportamiento supuestamente racional demostraba de manera experimental que las preferencias individuales mostraban errores sistemáticos. Las causas del error, señalaba, se debían a que la teoría del comportamiento racional ignoraba aspectos psicológicos claves y en particular la dispersión de los valores

psicológicos (Allais, 1979, Geoffrey M. Hodgson, 2007).

Hoy los hallazgos de Allais se conocen como la paradoja de Allais. Al igual que este autor, muchos economistas consideraban que los experimentos de laboratorio no reproducen las condiciones de la realidad para la toma de decisiones.

Desde la perspectiva psicológica, los individuos aún de sus limitaciones cognitivas son capaces de valorar de forma simultánea la utilidad de todos los bienes a su disposición, probablemente ignorando la secuencialidad. Además, la utilidad esperada o bienes tienen determinados valores psicológicos, conteniendo para cada bien una utilidad marginal, diferente y ni siquiera comparable. "Todas las necesidades diferentes en especie o calidad no son recíprocamente presentes el uno al otro, entonces el postulado de la ley de la utilidad marginal igual se hace imposible en el mundo real de la psique" (Mayer, *The Cognitive Value of Functional Theories of Price*", p81 y 83, Huerta de Soto, 1995).

Kahneman y Tversky criticaron a la TUE como modelo descriptivo en la que los individuos se concentran en el cálculo de la utilidad esperada esperando el valor final de la elección. En contraposición, plantean la Teoría de la Prospección (1979) ellos evidencian que las personas cuando toman

decisiones incorporan su carácter cognitivo en modelos predictivos, tomando en cuenta, además, varios factores como el ambiente, las instituciones y las experiencias. Además, y en contraposición de la TUE, los valores deben asignarse a las ganancias y a las pérdidas y no a los resultados finales como lo hace la TUE. Es decir que los individuos tienden a subestimar los resultados que son sólo probables respecto a los resultados que son obtenidos con seguridad.

Los autores llaman a ello el efecto certidumbre, aspecto que contribuye a la aversión al riesgo en elecciones que implican ganancias seguras y a la preferencia por el riesgo en elecciones que implican pérdidas seguras. Se sustituyen entonces las probabilidades por pesos de decisión; es decir, se presenta un comportamiento para las pérdidas y otro para las ganancias, otorgando un mayor peso a los extremos de la utilidad esperada cuando las probabilidades son bajas y un menor peso cuando las probabilidades son altas. (Kahneman y Tversky 1979).

Simon consideraba como improbable realizar predicciones dentro de la decisión racional con base en supuestos de preferencias ordenadas objetivamente. Señalaba que las preferencias de los individuos se desarrollaban más bien en un ámbito acotado de racionalidad limitada debido a nuestros defectos

de conocimiento y frente a la incertidumbre propia de los individuos (Crespo, R., 2008).

Respecto con el supuesto de las preferencias transitivas, éste presenta al individuo alternativas de decisión que se grafican de manera que: si A es preferible a B, B es preferible a C. Así, el supuesto de transitividad exige que A sea preferible a D. Desde el punto de vista psicológico, las preferencias de un individuo pueden no satisfacer la transitividad, dado que no tiene bien establecidas sus preferencias ni los individuos actúan de manera matemática. (Chacón M, Sheriff, B. 2007).

La transitividad puede hacer que el individuo prefiera solamente la A, o la B, o en su caso ninguna alternativa, dado que el cambio de opinión puede producirse inmediatamente de acuerdo con las circunstancias y su entorno. El supuesto de transitividad, con base en el uso de criterios axiomáticos de racionalidad económica, pretendería unir sincrónicamente magnitudes que son heterogéneas desde el punto de vista de la realidad subjetiva temporal y de la creatividad humana.

La validez psicológica de este supuesto nos lleva a negar el planteamiento neoclásico, pues el individuo no actúa de manera automática y no se supone que exista un conocimiento dado sobre los fines y los medios. Por el contrario,

los individuos buscan nuevos fines y medios y actúan a través de procesos cognitivos que le permiten identificar, reconocer, comprender, aprender del pasado y percibir el sistema de fines y medios antes de una decisión económica.

Además, existe un cúmulo de factores subjetivos, de orden cultural, de experiencias pasadas y percepciones priman en los individuos, antes que una mecánica asignación, maximización u optimización de sus preferencias y utilidades.

Enfoque de la Escuela Austriaca y Teoría de la Utilidad marginal en las decisiones

En contraposición a los postulados de los neoclásicos, la escuela de economía austriaca aborda el concepto de acción humana como dimensión mayor respecto a la toma de decisiones. Para los teóricos austriacos, el concepto de acción humana supera substancialmente al concepto de decisión individual que utilizan los economistas neoclásicos.

Sustentan que la acción incluye el proceso de decisión y actúa sobre todo «la percepción misma del sistema de fines y medios» (*Huerta de Soto, 2009, p.26*) Así, al ser las decisiones parte de la acción humana, se producen un conjunto de procesos

de interacción social; así la economía queda subsumida o integrada dentro de una ciencia mucho más general y amplia, una teoría general de la acción humana. (Huerta de Soto, 2009, p.26).

Así, al ser las decisiones parte de la acción humana, se producen un conjunto de procesos de interacción social; así la economía queda subsumida o integrada dentro de una ciencia mucho más general y amplia, una teoría general de la acción humana. (*Huerta de Soto, 2009, p.26*).

Todo individuo desarrolla una acción con un propósito, con un fin, y para lograr ese fin, actúa y se basa en ideas y en medios. Además, toda acción humana ocurre a través del tiempo, pero el tiempo de los individuos es escaso, por lo que debe optar para lograr sus fines y con seguridad muchos fines quedarán sin satisfacer, por ello debe elegir entre fines y asignarles valor.

Existe pues incertidumbre sobre el futuro, está la razón por la que las decisiones, connotan la imprevisibilidad de los actos humanos pues los individuos tampoco conocen el contenido de sus futuras decisiones humanas. Está presente la omnipresencia de incertidumbre, con lo cual está presente siempre, las posibilidades de error en la acción humana (Rothbard, 1957, Instituto Mises 2013).

Para esta escuela, la *ley de la utilidad marginal* deriva de la acción humana (Instituto Mises, 2013) y esta utilidad y escasez han constituido a su vez la teoría del valor; el marco donde los individuos manifiestan su comportamiento y deben optar en función de los fines que persiguen.

Pero cuando se habla de “valor” no se hace referencia a una unidad de medida, dado que la percepción o el juicio de valor no se mide y no existen unidades cardinales de satisfacción psíquica; sólo sucede cuando de las valoraciones subjetivas e individuales pasan a ser valoración objetiva del mercado, entonces ya es posible hablar de los precios en dinero, de unidades cardinales (Murphy, 2012).

La teoría de la utilidad marginal plantea esencialmente el valor de las cosas, de ahí que el intercambio de algo entre dos personas se dará cuando cada persona valora más lo recibido que lo entregado; es decir que es la utilidad marginal la que pone los límites para que se produzca el intercambio.

Cuando una persona tiene más unidades de un bien los destina a satisfacer necesidades menos urgentes y, por lo tanto, las valora menos. Siendo así, no será la posición del objeto dentro o de la escala de preferencias lo que determina si un bien es más o menos valioso, sino el

valor que el individuo asigna al objeto. (Cachanosky, 1984).

Por su parte los psicólogos Kahneman y Tversky (1979, 1986, 1992) consideran que las decisiones precisan de reglas con fuerte base empírica (heurística) y argumentan el sesgo como una predisposición hacia el error, común en los individuos. Explican que los individuos no poseen un orden bien definido de preferencias para tomar decisiones, en consecuencia, tampoco cuentan con funciones de utilidad bien definidas y que puedan ser representadas en funciones y ecuaciones respecto a un orden único de preferencias y ser maximizadas.

Para estos autores es el encuadre (*framing effects*) como condición para una teoría de la elección (Kahneman y Tversky (1979, 1986, 1992, Márquez y Weisman, 2007). Será el de *framing effects*, el escenario en el cual, un individuo definirá una decisión, o, en su caso la descripción de un evento. Aun así e incluso bajo la presencia del encuadre las decisiones pueden variar; esto dependerá de cómo se exponen las alternativas de la elección, por ejemplo, se expone a un grupo de personas, señalaban el siguiente ejemplo: a) Existe la posibilidad que un 95% de los amigos deseen organizar una fiesta de carnaval, ¿estaría usted de acuerdo con ello? y b) Existe la posibilidad que un 5% de los amigos no deseen organizar la fiesta de carnaval,

¿estaría usted de acuerdo con ello? (Tversky, 1999, Marqués y Weisman, 2011).

Se advierte entonces, que tanto para los economistas austriacos como para los psicólogos las decisiones y las valoraciones serán siempre subjetivas y estarán a expensas de los cambios, que perciben y las escalas de preferencias, que es habitualmente distinta para cada individuo. Tal experiencia se convierte en información para sí, por lo mismo existe mucha información dispersa depositada en la mente de innumerables seres humanos. Además, por el carácter subjetivo de la información, su dinamismo en el proceso de transmisión de la información, ésta se torna constante dada su creación innovadora (Huerta de Soto 1995).

En el carácter subjetivo de la información subyace la necesidad particular que tiene cada agente económico. Es decir, los datos aislados no son información y no tienen un significado por sí mismo, pasan a serlo cuando son parte de un proceso de decisión dado que aporta información para la toma de decisión. (Beelinger, 1997, (Tversky y Kahneman 1979). Por su parte (Bordignon, 2012) explica que la subjetividad de la información destinada a la toma de decisiones contiene un cierto nivel de subestimación; información que provendría de lo intrínseco de los mismos individuos; por ejemplo,

sucede cuando los individuos realizan estimaciones y asumen procedimientos heurísticos guiándose por métodos representativos.

Conclusiones

Se concluye que existen substanciales diferencias conceptuales entre las ciencias económicas neoclásica y la perspectiva psicológica económica. El abordaje que asumen los economistas neoclásicos respecto al comportamiento humano al considerar las decisiones económicas como racionales, predictivas, maximizadoras y en equilibrio, es reduccionista; razonamientos tienden a falsear la naturaleza humana.

Por el contrario, la psicología y la escuela de economía austriaca coinciden en la comprensión del comportamiento y la acción humana. Acción permanente de los individuos que a través de procesos de interacción social; explican distintas conductas económicas del porqué y cómo deciden los individuos. Decisiones que se darán, no en función de su escala de preferencias, sino en función de la satisfacción de sus necesidades menos urgentes y por lo tanto, asignará un menor valor al objeto o bien de su decisión.

En realidad, son las valoraciones subjetivas sobre las cosas u objetos que subyacen en cada individuo y en cada momento de su decisión. Procesos

mediante los cuales, los individuos pasan de un estado satisfactorio a otro aún más deseable mediante el intercambio de bienes y servicios. (Mises, 1949).

Además, y en coincidencia con la economía austriaca, la teoría subjetiva del valor, el bienestar, o el consumo enmarcado en dimensiones temporales presentes y futuras, son valoraciones intrínsecamente de carácter psicológico. La acción de los individuos se sustenta en la coordinación con otros individuos, quienes le dotan de información, la misma que es procesada y clasificada en la mente, asociadas a escenarios, experiencias y motivaciones distintas. Esa acción de los individuos es pues el proceso cognitivo que finalmente desarrollan de manera permanente, los seres humanos en su búsqueda de nuevos fines y medios.

Aun así, el individuo no ha desarrollado todas sus capacidades ni cuenta con toda la información, dado que tiene limitaciones cognitivas, por lo que gran parte de su capacidad mental en el procesamiento de la información, es intuitiva y asistirá un marco de incertidumbre en sus decisiones. Estos aspectos organizan varios patrones de orden subjetivo que se traduce en la valoración de las cosas y en las relaciones de intersubjetiva con otros.

La psicología tradicional podría ampliar su énfasis en la explicación del comportamiento humano desde la perspectiva del método hipotético-deductivo. Parece ser que este método es el más próximo y coherente con la propia psicología teórica de los individuos.

Así, entre una psicología renovada y la escuela de economía austriaca, se pueda generar un marco teórico innovador, especialmente para la psicología económica y por lo tanto elaborar nuevos modelos explicativos y lineamientos conceptuales en la interpretación de la toma de decisiones en el marco de la acción humana.

Notas

El término acción humana fue empleado por primera vez en 1890, por Espinoza V. en su artículo "Los orígenes de la tecnología". Review Philosophique. Año XV, XXX,114-115 y el libro Publicado en Paris en 1897.

Referencias bibliográficas

BORDIGNON F. (2012) Algunas reflexiones sobre la información y el conocimiento. TIC/UNUPE. Universidad Pedagógica.<http://www.labtic.unipe.edu.ar/blog/labtic/2012/01/30/algunas-reflexiones-sobre-lainformacion-y-el-conocimiento/>

- CACHANOSKY J. CARLOS (1984). La escuela austríaca de economía. Revista Libertas 1 Instituto Universitario ESEADE www.eseade.edu.ar
- CRESPO, R. (2008) Herbert Simon y su teoría de la decisión. Revista de Antiguos Alumnos Año XXV mayo 2008: 58-59.
- CHACÓN M., SHERIFF, B. (2007) Economía y psicología: detrás de los fundamentos psicológicos de la economía. Lecturas en Economía y Psicología. Publicado en ABC Economía. Enero. <http://www.sheriffasoc.com/publicaciones/publicaciones.html>
- DE PABLO J.J. (2004) Después de Kahneman y Tversky; ¿Qué queda de la Teoría Económica? Universidad de San Andrés y del UCEMA. Foro de Estudios Financieros. Argentina.
- ESTRADA, F. (2007) Herbert Simon and the organizational economic. Universidad Externado de Colombia http://mpr.a.u.b.uni-muenchen.de/20071/1/MPRA_paper_20071.pdf
- FERREIRA V.R. DE MELLO. (2007) Psicología Económica; orígenes, modelos, propuestas. Tesis de Doctorado, Programa de Estudios de Post Grado en Psicología Social. Pontificia Universidad Católica de São Paulo. São Paulo.
- GEOFFREY M. HODGSON (2009) Economía institucional y evolutiva contemporánea, México, UAM Cuajimalpa, UAM Xochimilco, 2007. 249 p.
- HUERTA DE SOTO, J. (1995) Escuela Austríaca moderna frente a la neoclásica http://www.eumed.net/course/textos/Huerta_de_Soto_austria-vs-neocla.pdf
- HUERTA DE SOTO (1995) "The Economic Analysis of Socialism", cap. 14 de New Perspectives on Austrian Economics, Gerrit Meijer (ed.), Routledge, Londres y Nueva York, pp. 228-253.
- INSTITUTO MISES (2013) Fundamentos de la acción humana: La ley de la utilidad marginal. Instituto Mises. Economía Austríaca y ética libertaria. <http://www.miseshispano.org/2013/07/fundamentos-de-la-accion-humana-la-ley-de-la-utilidad-marginal/>
- KIRZNER, I. M. (1973) Competition and Entrepreneurship, Chicago, University of Chicago Press.
- KEYNES, J.M. (1988) Teoría general del empleo, el interés y el dinero. Biblioteca de Grandes Economistas del Siglo XX. Ediciones Aosta ISBN 978-84-88203-05-02. Madrid.
- KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1988). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In. New York, NY, US: Cambridge University Press.

- LLORET LOPEZ, J. (2018) Fundamento lingüístico del pensamiento de Adam Smith. El fundamento lingüístico del pensamiento de Adam Smith. REVISTA EMPRESA Y HUMANISMO / VOL XXII / Nº 1 / 2019 / 71-100 ISSN: 1139-7608 / DOI: 10.15581/015.XXII.1.71-100.
- LERICHE G.C.E, CALOCA O. R. (2005). Racionalidad del homo economicus versus creencia racional: una visión a través de la teoría de juegos. Análisis Económico Núm. 43, vol. XX Primer cuatrimestre de 2005 <http://www.analysiseconomico.com.mx/pdf/4305.pdf>
- MURPHY, R. (2012) Teoría del valor subjetivo y precios de mercado. Instituto Mises. Economía Austriaca y Ética Libertaria. <http://www.miseshispano.org/2012/03/valor-subjetivo-y-precios-de-mercado/>
- MOUBARAK A. T. (2008) Teoría de La Utilidad Esperada: Una Aproximación Realista. Facultad de Economía y Negocios-. Escuela de Economía y Administración. Universidad de Chile. Santiago, Chile.
- POPPER, KARL (1997). El cuerpo y la mente. Paidós. Barcelona, España.
- PASCALE, R. PASCALE G. (2011) Teoría de Las Finanzas, sus supuestos, neoclasicismo y psicología cognitiva XXXI Jornadas Nacionales de Administración Financiera. Uruguay Montevideo.
- PASCALE, R. PASCALE, G. (2007) Toma de decisiones económicas: el aporte cognitivo en la ruta de Simon, Allais y Tversky y Kahneman. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración Ciencias Psicológicas. ISSN 1688-4094. Periódicos Electrónicos en Psicología, Universidad de la República, Uruguay y Facultad de Psicología, Universidad Católica del Uruguay.
- ROMERO J. D. (1999) Aspectos Metodológicos de la Economía y de la Hacienda Pública. Instituto de Estudios Fiscales. Departamento de Economía. Universidad Rey Juan Carlos. Madrid.
- ROTHBARD, M. (2008) "John Stuart Mill ". Historia del Pensamiento Económico. <http://lalibertadylaley.wordpress.com/2008/12/30/john-stuart-mill-londres-20-de-mayo-de1806-%E2%80%94m-avinon-francia-el-8-de-mayo-de-1873/>
- ROTHBARD, M. (2013) Fundamentos de la acción humana. Instituto. Mises. <http://www.miseshispano.org/2013/06/fundamentos-de-la-accion-humana/>
- SOMMER, L. (1954) New Theory on the Measurement of Risk; Bernoulli, Daniel (1783) Exposition of a Sociedad Econométrica. <http://www.math.fau.edu/richman/Ideas/daniel.htm>. Retrieved 2006-05-30



- SALAZAR, B. (2004) Nash y Von Neumann: Mundos Posibles y Juegos de Lenguaje. Revista de Economía Institucional. Volumen 6 No 10 ISSN 0124-5996. SCIELO. Bogotá.
- STUART, M.J. (1848): On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It," London and Westminster Review, October 1836. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, 2nd ed. London: Longmans, Green, Reader & Dyer, 1874, essay 5, paragraphs.
- SIMON, H. (1997) Models of bounded rationality. En: Simon, H. Rationality in Psychology and Economics. Volume 3. Empirically grounded economic reason. Cambridge and London: MIT Press, pp. 367-85.
- SMITH C. F. (2010) Mito: El liberalismo clásico es economicista: *Human Action: A Treatise on Economics Mises L.Von (1949)*. p. 62. San Francisco (Fox & Wilkes, 1996, <http://www.elcato.org/mito-el-liberalismo-clasico-es-economicista>).
- THOMSEN, E. (1989) Precios e Información. Revista Libertas VI: 1 Instituto Universitario ESEADE www.esead.edu.ar
- WEISMAN D; MARQUÉS G. (2011). Teoría estándar de la decisión y teoría Prospectiva: Consideraciones filosóficas respecto al cambio teórico. Universidad de los Andes Mérida, Venezuela. Sistema de Información Científica (Redalyc). Red de Revistas Científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal.