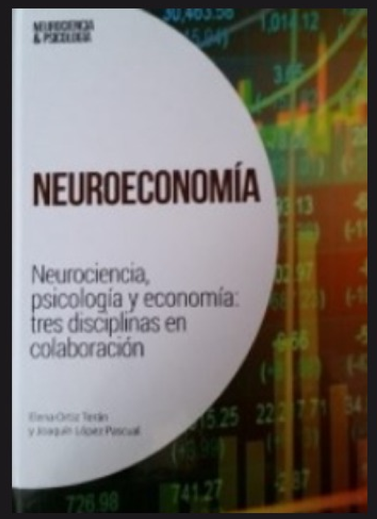
NEUROCIENCIA, PSICOLOGÍA Y ECONOMÍA

TRES DISCIPLINAS EN COLABORACIÓN



NUEVOS PLANTEAMIENTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

web educativa: Prof Dr Joaquín López Pascual

Teoría de la Racionalidad Limitada

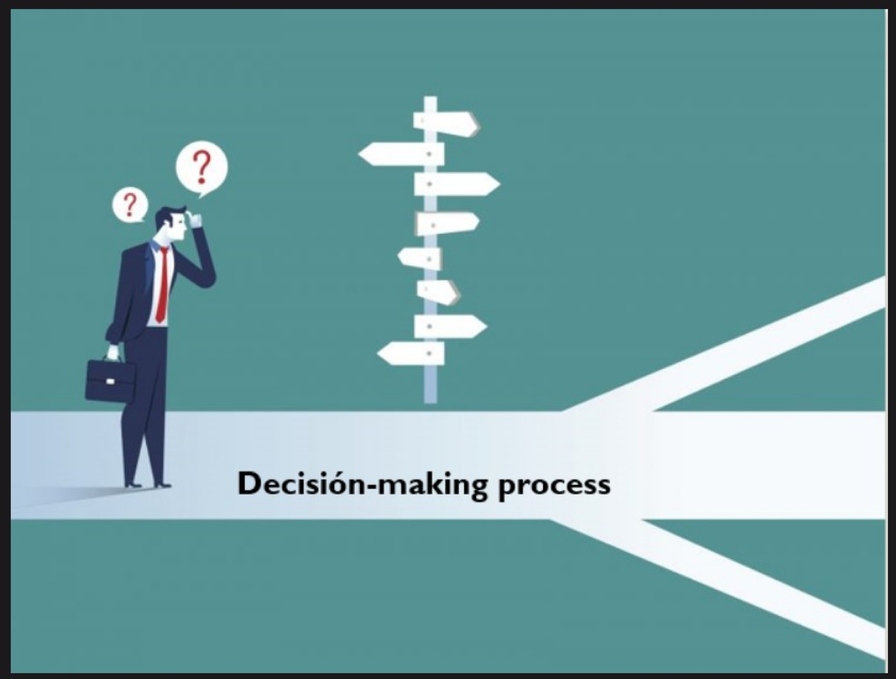
HERBERT A. SIMON, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 1978

Sus «investigaciones pioneras sobre el proceso de toma de decisiones en las organizaciones económicas» centrado en el Decisión-making process, tratando de tener en cuenta las limitaciones en la capacidad de la gente para enfrentarse con una información incompleta y, en ocasiones, abrumadora.

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

Teoría de la Racionalidad Limitada

HERBERT A. SIMON, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 1978

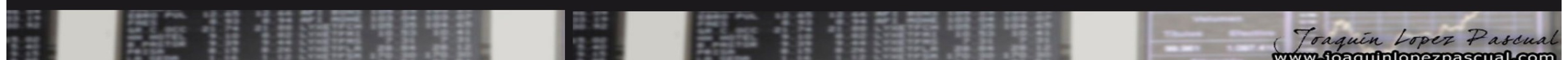


Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

Teoría de la Racionalidad Limitada

HERBERT A. SIMON, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 1978

Intenta modificar la teoría económica clásica, en la que se daba por sentado que los hombres de negocios poseen una información perfecta y que están capacitados para efectuar cualquier tipo de cómputos complicados.



Teoría de la Racionalidad Limitada

HERBERT A. SIMON, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 1978

Frente a la conducta basada en la motivación maximizadora del beneficio, hasta entonces no cuestionada como hipótesis central de la economía clásica, Simon hizo valer la complejidad del comportamiento humano y del entorno en el que las empresas actúan para defender objetivos distantes del óptimo: meramente satisfactorios, expresivos de una "racionalidad limitada o incompleta".

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

Teoría de la Racionalidad Limitada

HERBERT A. SIMON, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 1978

Los decisores, no tratan de elegir la mejor de las alternativas, como se asume en la microeconomía tradicional, sino que se contentan con desenlaces satisfactorios.

El tomador de decisiones del mundo real intenta tomarlas de manera racional, pero únicamente puede hacerlo de manera limitada.

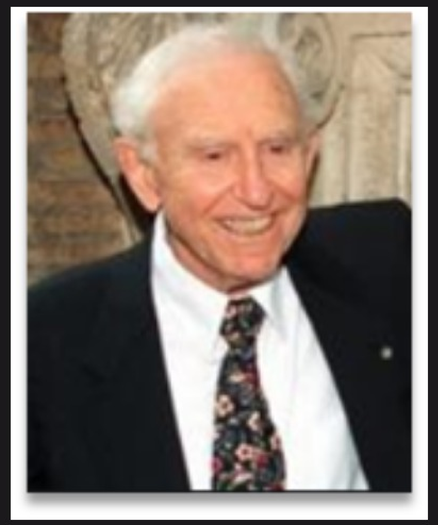
Teoría de la Racionalidad Limitada

HERBERT A. SIMON, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA DE 1978

Lo importante de su contribución es proporcionar un marco coherente en el que estudiar la racionalidad en la toma de decisiones.

Dos de sus expresiones: "racionalidad limitada" y "comportamiento satisfactorio" :

Las personas no buscan para resolver sus problemas una alternativa "óptima" sino que buscan hasta que encuentran una alternativa suficientemente buena y se conforman con ella.



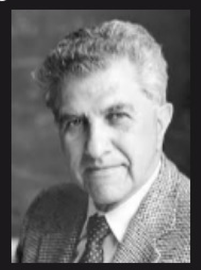
FRANCO MODIGLIANI NOBEL DE ECONOMÍA 1985

- ***Sus estudios sobre el ahorro doméstico y las formas del funcionamiento de los mercados financieros, así como la formulación de los llamados teoremas Modigliani-Miller, referidos a las valoraciones de las empresas y los costes de los capitales.***

¿En qué consiste la teoría Modigliani-Miller?

Es una teoría que trata de explicar si existe una estructura de capital (relación fondos propios/fondos ajenos) óptima que permita maximizar el valor de la empresa

Modigliani y Miller



Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

FRANCO MODIGLIANI NOBEL DE ECONOMÍA DEL AÑO 1985

Su mérito es haber racionalizado la idea, muy antigua por otra parte, de que

los individuos economizan para los días de su vejez

y haber integrado esta idea a través de un modelo formal a una teoría económica definida y establecida habiendo extraído las consecuencias macroeconómicas de esta hipótesis y realizado una serie de exámenes empíricos para probar su teoría.

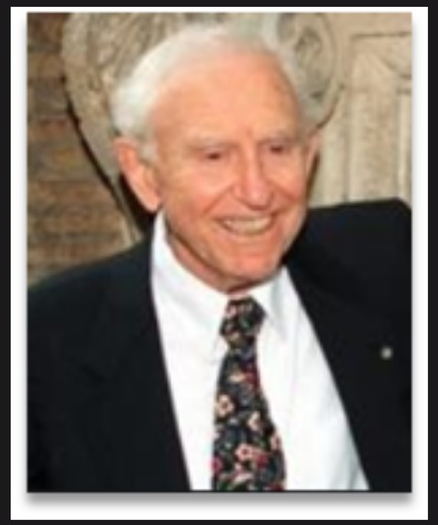
Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

FRANCO MODIGLIANI NOBEL DE ECONOMÍA DEL AÑO 1985

Evaluación de Empresas y Costes de Capital.
Estudios sobre ahorro domestico y Ciclo vital

Los teoremas de Modigliani-Miller se relacionan con ciertas decisiones concernientes al ahorro acumulado permitiendo extraer conclusiones importantes sobre la teoría de las decisiones de las inversiones como que pueden ser tomadas independientemente de las decisiones financieras correspondientes.

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

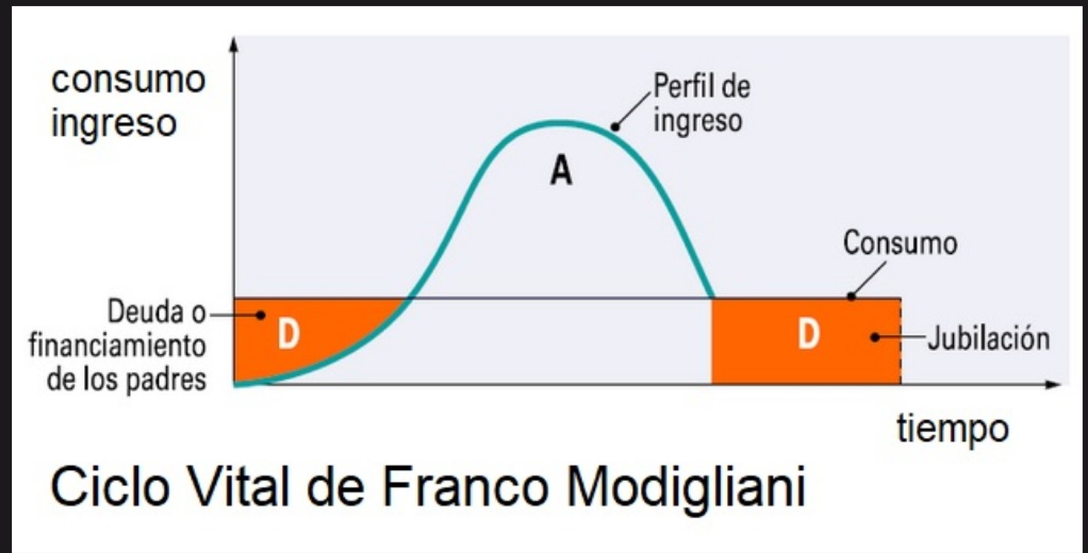


FRANCO MODIGLIANI NOBEL DE ECONOMÍA DEL AÑO 1985

Evaluación de Empresas y Costes de Capital.
Estudios sobre ahorro domestico y Ciclo vital

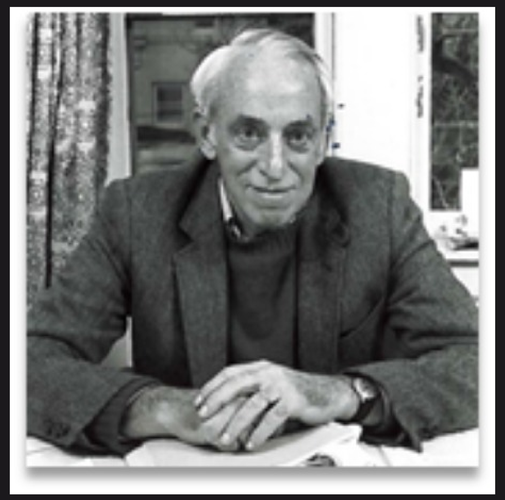
Modigliani centra su modelo en los ingresos obtenidos por un individuo a lo largo de su vida

Su teoría Life Cycle Theory, o Teoría del ciclo vital se basa en que la gente tiende ya desde su juventud a establecer un plan para distribuir el consumo que va a realizar durante toda su vida, hasta su jubilación o incluso más allá de su propia muerte, legando consumo a sus herederos.



Ciclo Vital de Franco Modigliani

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com



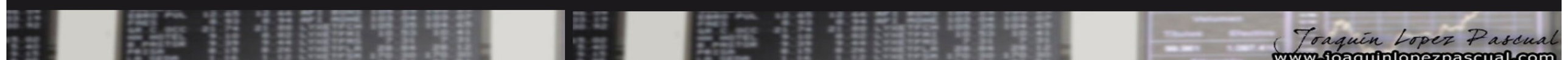
JAMES TOBIN NOBEL DE ECONOMÍA DE 1981

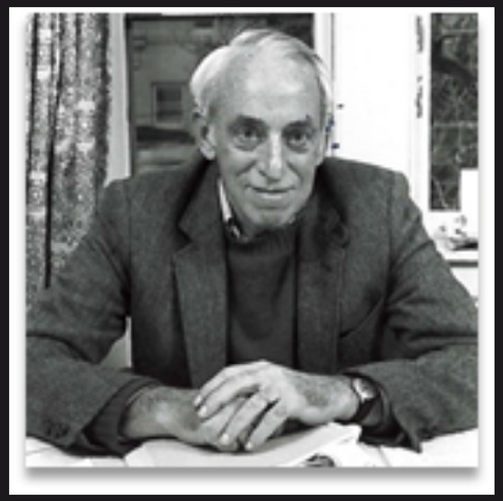
Formación de Carteras y Equilibrio en el mercado de capitales

En 1958, Tobin extiende el análisis del modelo de Markowitz

Se preguntó, que sucede si todos los inversores pueden endeudarse o prestar a una misma tasa de interés. La respuesta al interrogante fue sorprendente: Todos los inversores pueden elegir el mismo portafolio siendo indiferente su actitud hacia el riesgo

J. Tobin formula "La teoría de la formación de carteras y del equilibrio en el mercado de capitales" como consecuencia del estudio de la -preferencia por la liquidez como comportamiento- frente al riesgo.





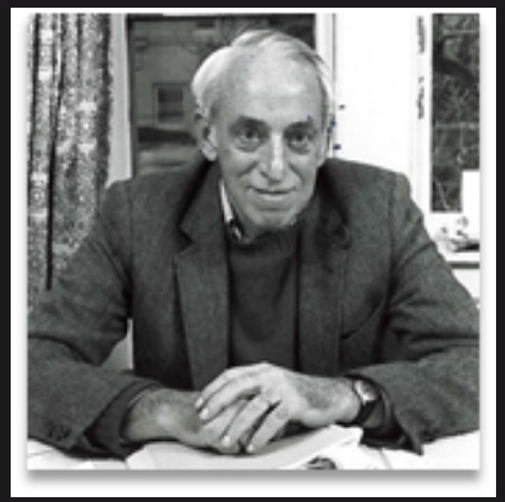
TEORÍA DE LA SELECCIÓN DE CARTERAS DE MARKOWITZ Y TOBIN

La principal conclusión de J. Tobin es que la teoría de la aversión al riesgo explica la preferencia por la liquidez y la relación decreciente entre demanda de dinero y tipo de interés.

Un descenso del tipo de interés de los activos monetarios con riesgo produce sobre la demanda de dinero un efecto renta (negativo) y un efecto sustitución (positivo), ya que un menor interés es un incentivo para aceptar un mayor riesgo, reduciendo el dinero en caja y comprando activos monetarios con riesgo, debido al juego del ***efecto sustitución.***

Sin embargo, un incremento del tipo de interés produce un efecto renta que le brinda a los inversores individuales la posibilidad de tener el mismo rendimiento con un menor riesgo, vendiendo una parte de sus activos individuales (bonos del Estado) y, manteniendo mas dinero en caja.

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

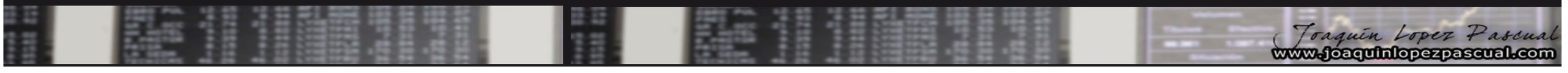


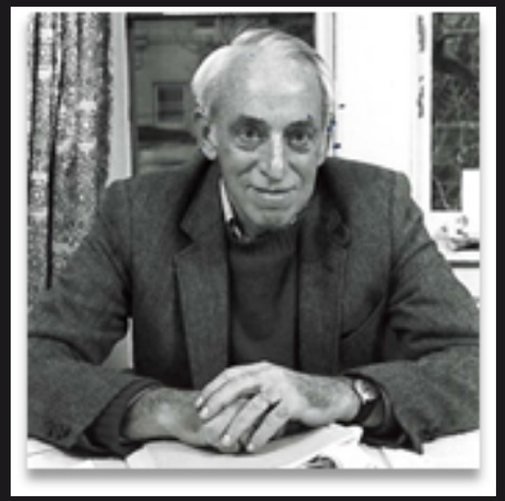
James Tobin
Premio Nobel de Economía 1981

TEORÍA DE LA SELECCIÓN DE CARTERAS DE MARKOWITZ Y TOBIN

La principal conclusión de J. Tobin es que la teoría de la aversión al riesgo explica la preferencia por la liquidez y la relación decreciente entre demanda de dinero y tipo de interés.

Un descenso del tipo de interés de los activos monetarios con riesgo produce sobre la demanda de dinero un efecto renta (negativo) y un efecto sustitución (positivo), ya que un menor interés es un incentivo para aceptar un mayor riesgo, reduciendo el dinero en caja y comprando activos monetarios con riesgo, debido al juego del efecto sustitución





TEORÍA DE LA SELECCIÓN DE CARTERAS DE MARKOWITZ Y TOBIN

Sin embargo, un incremento del tipo de interés produce un efecto renta que le brinda a los inversores individuales la posibilidad de tener el mismo rendimiento con un menor riesgo, vendiendo una parte de sus activos individuales (bonos del Estado) y, manteniendo mas dinero en caja.

ROBERT SHILLER. PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2013, JUNTO A EUGENE FAMA Y LARS PETER HANSEN

Hipótesis de mercado y Principales teorías sobre management Portfolio

Prácticamente ningún economista del mundo predijo la llegada de la crisis del 2007 y peor aún, muchos pensaron que su estallido y sus consecuencias sencillamente no podían ocurrir.

Uno de los pocos economistas que predijo el desplome del mercado inmobiliario fue Robert Shiller

En su libro ***"Irrational Exuberance"*** *(2000), alertaba sobre la formación y desarrollo de una burbuja financiera, concretamente las compañías punto com. Libro, considerado hoy, casi profético, alerta de los signos de la exuberancia irracional en los inversores.*

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

ROBERT SHILLER. PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2013, JUNTO A EUGENE FAMA Y LARS PETER HANSEN

Hipótesis de mercado y Principales teorías sobre management Portfolio

Shiller *incorpora, al mundo de la inversión actual, factores nuevos, factores sociológicos (la llegada de Internet a los hogares) y factores culturales (la nueva manera de percibir la economía) siendo todo ello necesario para explicar el comportamiento de los mercados de valores actuales.*

"Is There a Bubble in the Housing Market?" *apuntaba sobre la configuración de una burbuja inmobiliaria.*

"Irrational Exuberance"(2005) " the Subprime Solution (2008)" *consideraba que el entusiasmo irracional por las inversiones inmobiliarias había llevado a la crisis financiera global y proponía algunas postulados para evitar las crisis causada por la que denomina* ***"psicología de la burbuja".***

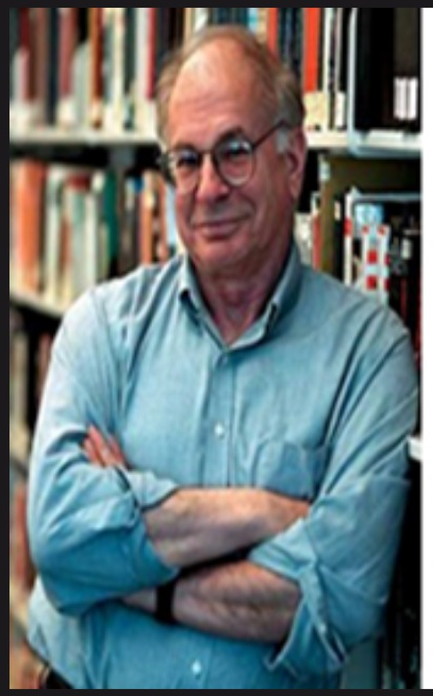
Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

Daniel Kahneman
Premio Nobel de Economía 2002

Amos Tversky

DANIEL KAHNEMAN, CREADOR JUNTO A AMOS TVERSKY DE LA PROSPECT THEORY (TEORÍA DE LAS PERSPECTIVAS).

LOS INDIVIDUOS TOMAN DECISIONES, EN AMBIENTES DE INCERTIDUMBRE, QUE SE APARTAN DE LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA PROBABILIDAD.



Daniel Kahneman ***Amos Tversky***

Premio Nobel de Economía 2002

*A este tipo de decisiones lo denominaron **atajos heurísticos***
(Atajos caminos más cortos que se inventan las personas)

*La gente a menudo toma decisiones basadas en aproximaciones **"a ojo"**, y no aplicando estrictos análisis racionales*

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

Daniel Kahneman

Premio Nobel de Economía 2002

Un ejemplo del atajo heurístico: La aversión a la pérdida

De este modo, un individuo prefiere no perder 100 dólares antes que ganar 100 dólares.

Lo cual supone una asimetría en la toma de decisiones. Una de las partes que intervienen en una compraventa no cuenta con la misma información que la otra sobre el producto, servicio o activo objeto de la misma .

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

Las personas la mayoría de las veces no nos comportamos como predicen los modelos estadísticos y matemáticos.

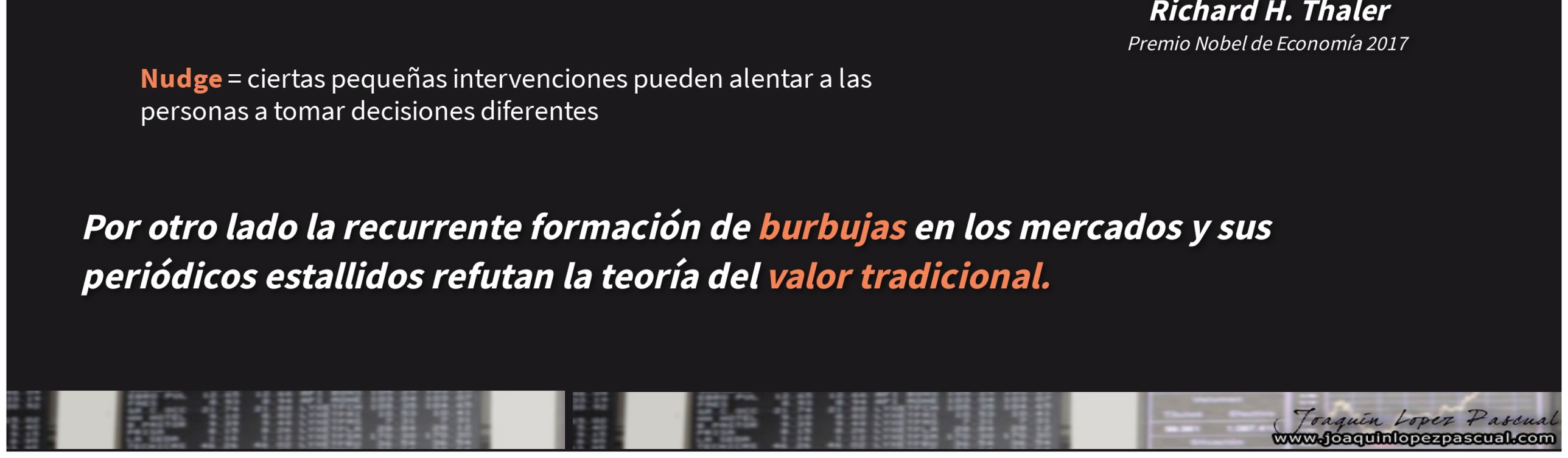
Thaler también es conocido por su trabajo Un pequeño empujón (Nudge), escrito junto con Cass R. Sunstein.

Richard H. Thaler

Premio Nobel de Economía 2017

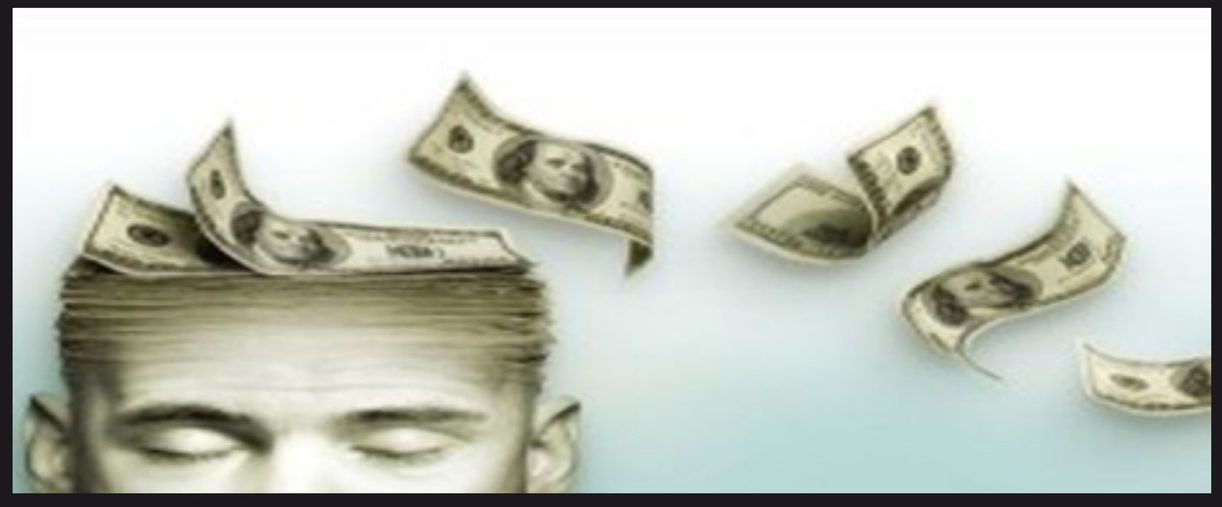
Nudge = ciertas pequeñas intervenciones pueden alentar a las personas a tomar decisiones diferentes

Por otro lado la recurrente formación de burbujas en los mercados y sus periódicos estallidos refutan la teoría del valor tradicional.



En los últimos 20 años se han multiplicado las teorías económicas que incorporan aspectos psicológicos más realistas (la teoría "prospectiva", modelos de decisión intertemporal con sesgos, modelos de preferencias sociales), y se van incorporando a todos los campos como algo estándar.

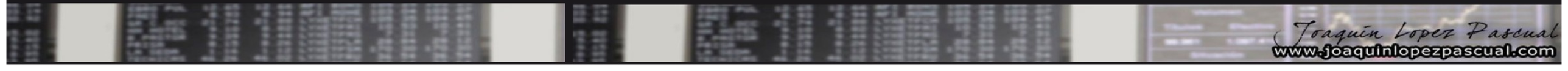
Richard H. Thaler
Premio Nobel de Economía 2017

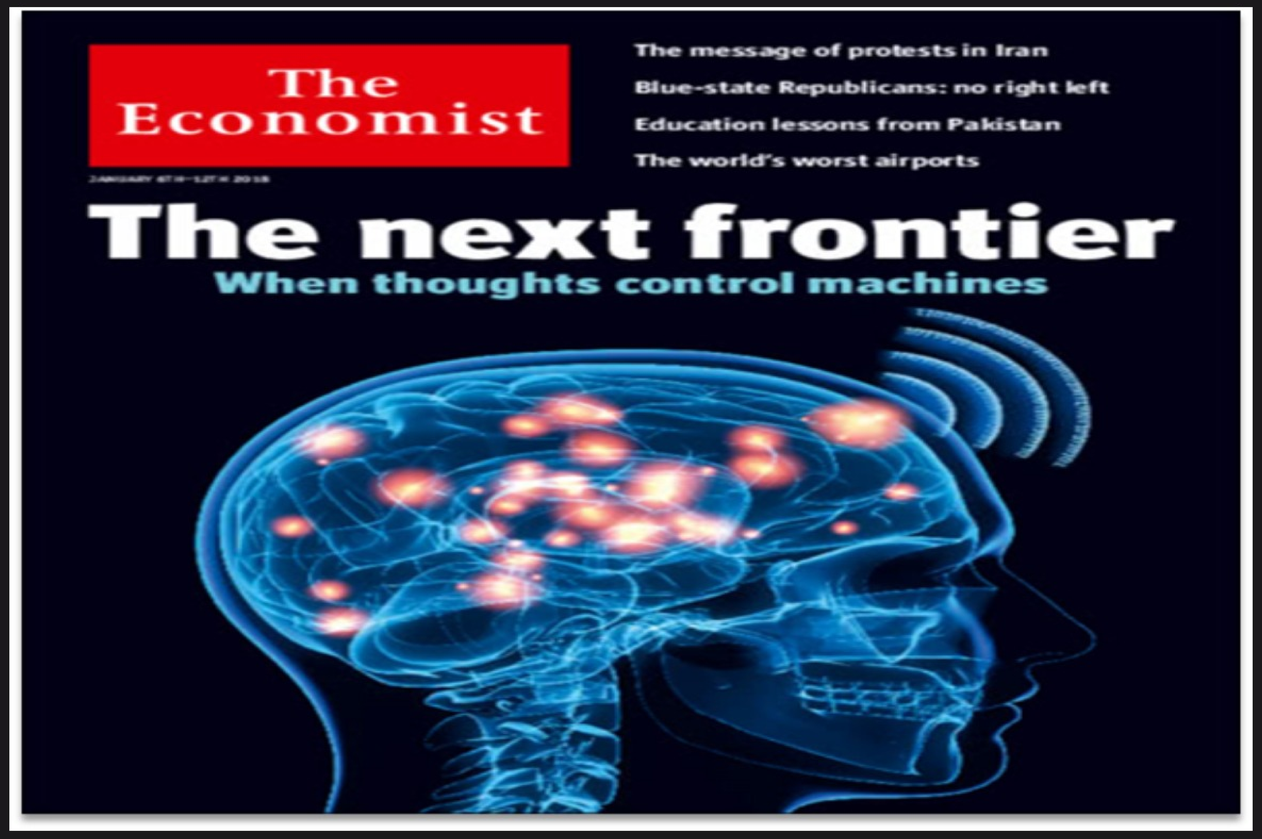


Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO O CONDUCTUAL: SURGIÓ ORIGINALMENTE PARA ABORDAR Y EXPLICAR DICHAS ANOMALÍAS

Gracias al avance que las ciencias del cerebro han experimentado en los últimos años, la NEUROECONOMÍA complementa estos intentos con nuevas herramientas técnicas y nuevos niveles de análisis en el estudio científico de la toma de decisiones



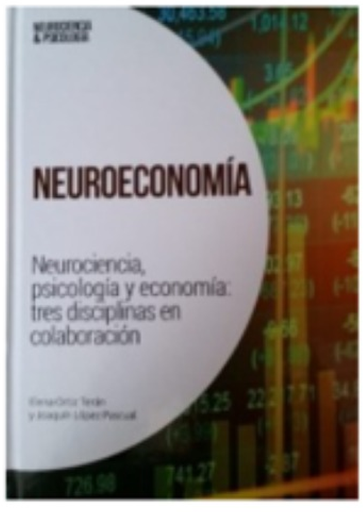


The Economist January, 6th 2018

USING THOUGHT TO CONTROL MACHINES

web educativa www.joaquinlopezpascual.com/libros

www.joaquinlopezpascual.com/libros



formato eBook

A principios de la década de 1990, la neurociencia, la psicología y la economía unieron fuerzas para estudiar la toma de decisiones en el ámbito de la economía.

En este libro veremos los caminos que ha abierto esta nueva ciencia.

Neuroeconomia: Neurociencia, psicologia y economia: tres disciplinas en colaboración (Spanish Edition) Kindle Edition
by Elena Ortiz Terán (Author), Joaquín López-Pascual (Author) Amazón y Kobo by fnac

También en **Apple books store** y **otras librerías online**.

Joaquín Lopez Pascual
www.joaquinlopezpascual.com

www.**joaquinlopezpascual**.com