

Economía, decisiones y comportamientos

El Oct 31, 2020 04:35 pm

Por Rafael Alhama Belamaric

Se sabe, no importa si aceptamos o evitamos los cambios, si los potenciamos o frenamos, siempre son difíciles, en cualquier **escenario, circunstancias y condiciones**, máxime si de reformas económicas se trata en tiempos de crisis global, que puede ser un similar al problema de cuadratura del círculo. Son inevitables las aproximaciones sucesivas.

Es una situación crítica, no sólo epidemiológica y de salud, sino que esta es parte de una multicrisis, desde personal hasta económica (subrayando la escasez en la producción, comercialización y consumo) hasta el nivel de economía global y la sociedad.

Porque son acciones y decisiones humanas que crean trastornos y conflictos adicionales, exigen comprensión y conocimientos de nuevas dimensiones y utilización de métodos no tradicionales o acostumbrados para la solución de problemas, donde confluyen campos y disciplinas. Solución de problemas existentes, pero también problemas nuevos generados por los procesos de cambio de las condiciones de vida y de trabajo. Aminorar estas dimensiones y su complejidad puede ser tan contraproducente, como reducirlo a aspectos o problemas parciales. En el caso nuestro, frente al comportamiento heroico cotidiano de muchos, el agotamiento y la incertidumbre pueden definir el comportamiento de otros tantos. Para todos, es válido tener en consideración estos aspectos, pero en primer lugar para los que toman decisiones a cualquier nivel.

Pero tal pareciera, aún a estas alturas del siglo XXI que los múltiples temas y disciplinas que tratan el **comportamiento humano**, económico, social, político, siguen siendo menores, incluso cuando se incluye entre éstas a la economía, que a veces se olvida que es una ciencia social.

Para no hablar de la psicología, o la sociología. Realmente la pregunta es si es posible hablar de un comportamiento económico y de las variables que inciden en la toma de decisiones económicas, individuales

y colectivas, así como de las formas **cómo las personas comprenden este mundo y sus variaciones**, sin hablar de comportamiento humano con diferentes enfoques integrados. Se trata de conductas posibles en un espacio y tiempo determinado, en un entorno definido. La respuesta es no. ¿Es posible producir cambios o transformaciones, por mínimos que sean, que no tengan en cuenta el comportamiento humano? La respuesta es no. Esto va más allá del gestor de cambio a nivel organizacional, pero también lo implica, y sigue siendo asignatura pendiente. Trataré de ir más allá del consumidor.

Variadas disciplinas humanas, y campos, se han ido sumando a lo largo del último siglo al conocimiento de las acciones de tipo económico, además de la teoría económica, como es la sociología, historia, antropología cultural, la psicología, la filosofía política y social, la ética, la política.

Comportamiento guiado por valores (Weber, Pareto)

Comportamiento gobernado por reglas (Weber, Hayek, Veblen, Durkheim)

Comportamiento afectivo (Weber, Schumpeter, Keynes)

Comportamiento orientado por el poder (Weber)

Comportamiento orientado a la aprobación social (Weber, Veblen)

Modelos histórico-institucionales de comportamiento (Durkheim, Weber, Parsons).

En todo caso, cualquiera sea el nivel y profundidad de las transformaciones, y su implementación exitosa, y los resultados esperados, es imprescindible no sólo el trabajo con las personas, como muchas veces se dice, sino **conocimientos acerca de las personas**, no como masa homogénea. Más allá de convertirlo en cliché, debe estar presente desde la **concepción, diseño y fijación de etapas, fijación de metas, ajustes, reforzamientos, creación de nuevas estructuras, desarrollo de nuevos sistemas y mecanismos, fomento de actitudes y conductas, nuevas formas de trabajar**. Es imprescindible el conocimiento y cooperación de diferentes disciplinas y

de la tecnología, que han sido muchas veces desatendidos en los diferentes procesos pasados.

Esto nos llevaría directamente a la necesaria explicación, sobre comportamientos pasados y presentes, y sobre todo de **creencias**, de que **los cambios, son todo menos una relación matemática**, de suma y resta, o de acción y reacción, o como la elaboración de un producto en que las decisiones, medidas y aplicaciones de un lado provocan o llevan a un resultado esperado, preconcebido, y no a otro.

Más allá, la Economía Política, de carácter histórico, y como rama interdisciplinaria que estudia las relaciones sociales implicadas en los procesos de producción, sus leyes, la distribución de la riqueza, el cambio y consumo de los bienes en la comunidad, que también debe nutrirse de elementos psicológicos, sociológicos y políticos, de derecho y de comunicación, que haría más enriquecedor un análisis simplemente económico basado en datos estadísticos, estaría en mejores condiciones para intentar explicar cómo los **contextos, condiciones e instituciones de tipo político inciden en el comportamiento y los procesos económicos**. Las diferentes escuelas de economía política, desde al menos mediados del siglo pasado han avanzado en este sentido, y han hecho sus propuestas y desarrollos. Han derivado en unas cuantas formulaciones como la teoría de decisión, la teoría de juegos, la racionalidad estratégica, o la teoría de acción colectiva, de particular interés para destacar. De cuándo y cómo actuará un grupo de personas conjuntamente con un mismo propósito, o no; acción colectiva con el mismo propósito, intereses comunes, pero que no necesariamente lo harán por la misma vía ni los mismos medios, ni al mismo tiempo.

Quizás escapa en esta breve presentación, plantear que diversos individuos y grupos tengan intereses en común, y por qué y en qué condiciones pueden actuar de conjunto en función de sus intereses, no necesariamente parte de entidades supraindividuales como son las clases sociales, o colectivos, **a priori**. Un **interés común**, un grupo de individuos cada uno con sus motivaciones, actuando de conjunto, exige un conocimiento y una rigurosa aplicación de **comportamiento**

colectivo sin violar la individualidad. No es necesario que todos actúen de conjunto, al mismo tiempo, con los mismos medios. Aunque el beneficio puede ser colectivo, general, el **costo es individual**, y cada individuo lo evaluará así, y actuará en consecuencia. De cómo alcanzar la **cooperación**, sin forzar las acciones que lleven al colectivo a defender sus intereses, es el quid de la cuestión. Es la **confianza** la que salva la situación, o al menos es un buen punto de partida. No es un asunto trivial.

Para aprovechar mejor el tiempo y espacio, imagínense cualquier situación vivida como participante, desde la familia, colectivo laboral, grupo social. o a nivel de sociedad. En la familia extendida, incluso nuclear, todos persiguen su bienestar, pero cada uno de los integrantes lo hará de forma particular. A nivel del centro de trabajo, de una empresa, todos entenderán y tendrán experiencias propias, de qué ocurre cuando se pretende que todos cumplan con determinados objetivos, con el mismo cronograma, es decir, al mismo tiempo y del mismo modo.

Cuántas discusiones e incomprendiones ha generado esta postura forzada en los distintos procesos llevados a cabo desde la década del 70, llámese este Normación, Organización Científica del Trabajo, Cálculo Económico con innumerables discusiones acaloradas e incomprendiones acerca de los costos y la rentabilidad, Brigadas Integrales, Perfeccionamiento Empresarial que se fue alejando cada vez más de los objetivos originales, o reformas generales del salario, o mejor dicho propuestas desoídas después de 1982, con sus limitaciones de enfoque, incomprendiones acerca de las complejidades y rechazo de propuestas de escalas que tuvieran en cuenta los costos de vida, como ocurrió en 2005, o en la formación de Cooperativas fuera de estructuras ministeriales, y Trabajo por Cuenta Propia inicialmente propuesta su diferenciación, ambos congelados en el tiempo.

Las transformaciones económicas deben propender acrecentar, incrementar o aumentar el mejoramiento continuo de las condiciones de vida, con avances reales sucesivos a partir de los logros alcanzados de etapas anteriores, evitando por todos los medios los retrocesos para

tomar decisiones que debieron haberse ejecutado en momentos anteriores.

Es cierto que hubo crisis recurrentes, dadas las condiciones adversas y agresivas del desarrollo económico, pero no sería exacto decir que fueron de la misma intensidad y peso a lo largo de las seis décadas. Sería desconocer el enorme esfuerzo de todas las partes implicadas, sobre todo de los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica, y en especial por parte de la URSS, para elevar las inversiones (ineficientes, con bajos o muy bajos niveles de aprovechamiento de las capacidades instaladas) sobre todo a finales de la década del 70 (incluso antes cuando se iba de compra por siete equipos y se regresaba con un adicional de otros siete), y los años 80, crecimiento que sobrepasó en algún momento el producto material bruto (PMB) y la relación inversión/PMB con constantes y más altas, a niveles difícilmente alcanzables en estos momentos.

De regreso al tema, sin leer ningún libro de otras experiencias, ni teorías, es si se obliga a llevar a cabo un proceso de cambios, de forma rígida, y sin tener en cuenta los posibles diferentes comportamientos, en que se espera que cada uno de los interesados lo haga de la misma manera al mismo tiempo para cumplir con los objetivos generales preestablecidos, puede ser tan o más contraproducente que si no se hiciera nada.

Claro que mientras mayor sea el colectivo, hasta el nivel de sociedad, menos previsible serán las acciones o comportamientos colectivos en función de los intereses comunes, y desde luego, más complejo con los comportamientos. Hay que tener en cuenta que siempre habrá unos que actuarán primero (bola de nieve), y el resto seguirán de acuerdo a los **resultados, beneficios, o éxito alcanzado**. Son estos los elementos, poco entendidos, y casi nunca atendidos. Pero son los que pueden llevar a la **cooperación y acción colectiva**, que para algunos

siempre se verá como precio superior al beneficio individual que les puede reportar. La acción colectiva (Olson, M. 1991), coherente, no se debe dar por descontado, porque puede llevar a las peores estrategias para el conjunto.

Entonces, ¿cómo hacerlo cuando se trata de medidas que afectan más allá de un grupo, un colectivo u organización identificada, a toda la sociedad?

Hace más de un siglo existe un libro "Psicología económica" de Tarde, pero no es hasta los años 50 con Katona, y la sociedad como sistema dinámico abierto, algo más conocido, con su perspectiva cognitiva, en que considera los **motivos, actitudes, expectativas y aspiraciones** como variables interventoras que median entre los estímulos económicos y las respuestas comportamentales, que se comienza a hablar de las influencias de la psicología en determinados aspectos económicos, como es el ahorro, motivaciones empresariales, la toma de decisiones, o la inflación, y luego con McClelland, Simon, Kahneman, Tversky, Rabin, se incorporan variables de orden psicológico. En los años 70 vendría Strumpel y en los 80 Van Raaij, con nuevas variables como el **bienestar subjetivo**, o **comportamiento económico** respectivamente, y cómo la percepción de los diversos aspectos de la vida de un individuo, como es el **trabajo, consumo, ingresos, nivel de vida** influyen. Van Raaij insiste en la importancia de la retroalimentación entre la conducta económica y las condiciones del medio.

Por lo tanto el tema, o problema, no es nada novedoso, pero si actual, cada día más actual, hasta la incorporación de nuevos campos como la neuroeconomía, a ver si la ampliación del conocimiento a través de la cooperación interdisciplinaria, puede atenuar en algo las crisis que se viven.

No se trata de psicologizar la economía, sino de incorporar el componente subjetivo en los diferentes procesos económicos y a diferentes niveles, y por otra parte, no es posible con las complejidades de la vida actual, entendida la economía como parte de ésta, no tener en cuenta las **variables económicas para el bienestar, satisfacción,**

consumo, o de las actitudes de las personas involucradas en los distintos procesos. Lo cierto es que es cada vez más difícil destacar la "racionalidad aplicada a las decisiones económicas", que deja de lado muchas veces, o apenas se lo menciona, la vida cotidiana de las personas. Porque, detrás de cada decisión económica y cada proceso económico, existen personas e individualidades subjetivas, influencias grupales y colectivas que intervienen, pero hay que recordar también son personas e individualidades subjetivas, los interesados.

Así se comenzó a prestar atención al interés común, a través de los consumidores. Sobran pruebas empíricas y desarrollos y propuestas teóricas, acerca del **interés y la percepción común del consumidor**, las decisiones individuales y elección racional, **decisión de oferta y decisión de demanda, la conducta de los emprendedores**, así como más recientemente, de las **redes sociales, el significado del dinero, la economía política, la percepción del tiempo y las creencias, así como la influencia de los grupos sociales, las actitudes y valores de las instituciones**.

Desde luego, casi todo se mueve alrededor del mercado, relaciones de mercado, pero casi nadie o pocos toman en cuenta, algo que se extiende por el mundo desde hace un tiempo, debajo del radar. Es el enorme **poder dado a los políticos**, peculiaridad del llamado crono capitalismo (dios Chronos de las edades), es decir, entendido como sistema social y económico en constante movimiento, estructuralmente propenso a generar crisis sistémicas, o quizás generador de crisis como medio de transformación, en todo caso, mantiene una capacidad de transformación.

Estas capacidades de transformación, con políticas más, o menos liberales, persiguen por encima de todo la eficiencia, abogando, supuestamente, por un menor protagonismo del Estado. Digo supuestamente, porque aquí hay tantos criterios y prácticas que no es posible convertirlo mecánicamente en una fórmula. Sobre todo no en los últimos tiempos, en el último año, cuando el mundo enfrenta una crisis global de proporciones insospechadas, cuando la mayoría estaría de acuerdo en que **sin el Estado no hay políticas sociales válidas en**

profundidad y cobertura, y lo mejor sería fortalecer esta función de bienes públicos, pero disminuyendo su papel en cuanto a libertades empresariales o corporativas. Así surge toda una corriente, muy poco comentada, del papel del Estado, también en la economía, en tiempos de crisis, para la "**estabilización del sistema**", imprescindible para las otras libertades.

Suficientes libros se han escrito desde hace décadas que abordan cómo el capitalismo ha sabido adaptarse a los cambios fundamentales que determinaban su propia existencia futura del sistema. Así aparecieron textos que la mayoría de los estudiosos e interesados conocen a través de lecturas acríicas acerca de las nuevas estructuras de producción, que renuevan sus elementos tanto como su propia naturaleza y las relaciones e interconexiones entre ellos. Al mismo tiempo se transformaban, fundamentalmente, las maneras y los mecanismos de actuación del capital explotando, en el modo dinámico, los alcances de la revolución contemporánea técnica. Y todo ello que ha llevado al nacimiento de una nueva etapa en el desarrollo de la economía capitalista, llamada por muchos de capitalismo supra nacional. Y las concepciones sobre economía y otras disciplinas, también se enriquecían.

Pero, ¿qué es lo que ha ocurrido con el socialismo del este para no hablar del oeste?

Establecimiento de una concepción relacionada con el Estado, que ha sido identificada en el último siglo de prácticas del socialismo como el eje centralización-descentralización, con una concepción estadocentrista y suprafuncional basado en un supuesto "centralismo democrático", y "propiedad social sobre los medios de producción" que administra el Estado en representación de todos, que determinó prácticamente todas las actividades, incluida la económica, en consecuencia los comportamientos, y que frenaba cada vez más y ponía límites al desarrollo de las relaciones de producción, que aún no ha sido resuelto ni teórica ni prácticamente.

Si la diferencia básica entre la fase socialista y comunista, dicho de forma simple, reside en el desarrollo de las fuerzas productivas y en el

grado de madurez de las relaciones de producción, y el Estado en representación del pueblo administra la propiedad social, muchos se han preguntado ya ¿de qué manera y en qué sentido madurarán las relaciones de producción con el papel disminuido del productor directo? ¿O es la relación DFP-RP es automática? ¿Porque es tan difícil concebir y asimilar otras formas colectivas de propiedad sobre los medios de producción más cercanas e identificadas con el productor directo como parte de la institución representativa del poder estatal que no sea como propiedad estatal con instituciones multiniveles burocratizadas? La socialización de los bienes de producción, no los de consumo, pasa irremediabilmente por la socialización de los procesos de producción y la dirección de estos procesos, que también abarca la descentralización de las decisiones económicas, las diferentes formas de propiedad y cambios de contenido de la planificación.

Me atrevo a decir, que este dilema, consciente o inconscientemente, visto desde otra perspectiva, estaba presente en todas y cada una de las propuestas de reformas económicas de los países socialistas de Europa de Este, parciales, frenadas o abortadas, fracasadas en los resultados alcanzados, incompletas, sin suficiente y necesario desarrollo teórico conceptual, que no pasaran de repetir mecánicamente frases, ideológicamente congeladas en el tiempo, sin adecuaciones necesarias a las prácticas sociales, y el momento histórico-concreto de estas sociedades. Se olvidaba la palabra y concepto "transición"; se olvidaba el contexto, y se insistía en un ideal, por caminos nada ideales. Este tema recurrente, menos de lo que debiera ser, es necesario, porque forma parte de la **historia, del contexto institucional, y de la percepción previa**, que influirá, sin duda, en las percepciones y comportamientos actuales, a nivel individual y a nivel grupal.

La mezcla de **intereses comunes- interés individual-confianza-cooperación-acción colectiva**, puede ser explosiva si no se maneja con cuidado. La acción colectiva coherente, no forzado por presiones sociales, es un fenómeno social complejo, no cotidiano. Pretender otra cosa, es anular la individualidad. Desde luego que existe, pero la racionalidad de la acción colectiva, además de los intereses de los integrantes, exige de **incentivos selectivos**, además de incentivos

compartidos, desde la propia participación en las acciones hasta los resultados. Y un marco institucional y transformaciones institucionales puede coadyuvar a la racionalidad colectiva. Todos han oído hablar de pertenencia, bueno, este es el camino que conduce a esta.

Si se introduce la ***incertidumbre***, por complejidad, o por carencia de conocimientos y de definiciones, se complica aún más la cosa. Esta puede estar presente no sólo cuando cambian las reglas de juego, sino cuando cambian las condiciones en que se desenvuelve la persona, grupo o colectivo, lo cual provocará cambios o dificultará las respuestas racionales, sobre todo si no se cuenta con información necesaria y suficiente, que influyan positivamente en las estrategias personales. Lo primero que hará esta persona o grupo, es identificarse y adscribirse a una entidad colectiva con la que mejor se identifica, que le puede reportar beneficios en la identificación del camino a seguir, en definitiva de mayor certidumbre (Pizzorno, A. 1989).

El problema de la acción colectiva, desde la perspectiva de la racionalidad estratégica, es decir, que se sostenga y que sea ordenada, no es un problema trivial ni una complicación artificial derivada de los propios presupuestos de la teoría, y ha sido subestimada y mal utilizada. Se trata de hermanar la psicología y la economía, que parten del tronco común, aunque los deseos, propuestas y metodologías seguidas a lo largo de más de un siglo, se fueron alejando una de otra. Pero la interdependencia existe. Ambas se interesan por el comportamiento humano, para ser objetivos, a pesar de sus avances no exactos ni en uno ni en otro caso. Quizás si fuera así, sería más fácil, pero también más preocupante. Son incompletas, una y otra, si no se tienen en cuenta mutuamente, para los temas objeto aquí tratado.

Ya dije que no es suma y resta de variables, de crecimientos económicos, ni siquiera de desarrollos a nivel económico o nivel social, o de políticas que propenden al bienestar general de la sociedad, basado en una supuesta racionalidad, que en un momento o etapa dieron unos resultados, pero en otros no. En todo caso, si no se tienen en cuenta las personas e individualidades subjetivas, las influencias grupales y

colectivas que intervienen en cada proceso, en cada decisión, en cada acción, en cada momento. Y los momentos son diferentes.

No es necesario mencionar las medidas últimas aprobadas, sobre la empresa estatal socialista, las cooperativas en general, los trabajadores por cuenta propia, la micro, pequeña y mediana empresa, la inversión extranjera, ni de la dualidad y reunificación monetaria y de sus causas anteriores y consecuencias actuales, que abarca las más disímiles esferas económicas y actividades hasta las individuales. Ya hay suficiente material crítico, analítico, abarcador y constructivo, escrito por colegas. Algo digno a tener en cuenta.

Sin embargo, desde la aprobación de los lineamientos económicos del VI Congreso del Partido ya se hablaba de la casi totalidad de estos actores y medidas. La revitalizada reforma económica en vías de implementación, luego de doce años de frenajes y reajustes, y las medidas recientes para estimular la empresa estatal cubana para alcanzar la autonomía empresarial, cuya intención, objetivo y necesidad, son de una época muy anterior a ésta década, anterior incluso al proceso de Perfeccionamiento Empresarial de 1998, o a la Resolución Económica del Partido Comunista de Cuba de 1997, al cálculo económico de los 80, a la OCT de los 70, encuentra sus raíces más profundas en las Tesis y Resoluciones y los objetivos del I Congreso del PCC y del primer quinquenio, cuando se proponía "autonomía e iniciativa de la empresa".

En la realidad actual, se impone profundización y desarrollo en temas no atendidos o desconocidos hasta ahora, tanto a nivel de las inversiones, que es mucho más que ofrecimiento de una propuesta en una carpeta; o sobre la compra (compulsiva); o de las preferencias del consumidor que permitan estrategias de implementación más reales, puesto que las consecuencias de las decisiones económicas deben ser la satisfacción y el bienestar de los individuos, aunque pueden llevar también al descontento, que es imprescindible monitorear. Hace décadas atrás existió toda una institución para ello. Estos comportamientos, y las decisiones que llevan a ello, sirven de aprendizaje que pueden influir en las próximas decisiones, para no volver sobre el mismo camino.

No es posible desconocer que existen diferentes estratos socioeconómicos de pertenencia, cada uno con elementos comunes, pero con experiencias particulares, que generarán comportamientos diferentes, con expectativas sociales y económicas diferentes, e influirán de manera diferente en el sistema político y cultural en que está inserto cada individuo. Las condiciones y circunstancias de estos individuos, grupos o estratos (tamaño, ingreso, familia, situación de mercado) no sólo pueden limitar las acciones y actuaciones a partir de determinadas decisiones económicas, sino su propia explicación o entendimiento, provocando actitudes pesimistas o generando expectativas demasiado optimistas, lo cual, en uno y otro caso, lleva a decisiones de gastos, inversión o ahorro.

Por tanto, es importante tener en cuenta que los determinantes de las decisiones económicas incluyen variados factores, actores y su accionar, desde personales y situacionales, pasando por los sociales y culturales, hasta económicos generales que pueden estimular o no la conducta, y por tanto, pueden estimular o no el comportamiento económico.
