

## LOS PROCESOS DECISORIOS VINCULADOS AL AGRO EN ESCENARIOS DE INCERTIDUMBRE

GHIGLIONE, F.<sup>1,2</sup>

**RESUMEN:** Habitualmente, los procesos de toma de decisiones son abordados mediante un análisis exhaustivo de los distintos escenarios posibles. Allí, el enfoque tradicional de la economía –en general- y la economía agroalimentaria –en particular- tiene como supuestos la disponibilidad de información perfecta y la racional del agente económico que ejecuta la acción. En determinadas circunstancias se suele asignar un valor al riesgo y al margen de error para la acción, en principio, más conveniente. El presente documento cuestiona el enfoque de la teoría económica convencional, por su falta de comprensión integral de la complejidad del fenómeno observado, y plantea una perspectiva complementaria mediante la construcción de un marco teórico-conceptual de referencia.

**PALABRAS CLAVE:** Decisiones, economía conductual, información parcial.

**INTRODUCCIÓN:** Los diversos procesos que ocurren en las cadenas agroalimentarias, desde el consumidor hasta la pre-producción, se articulan mediante los canales de comercialización, de acuerdo a las particularidades y necesidades de

los actores que intervienen en ella (Iturrioz e Iglesias, 2006). Allí, afirma Ponti (2011), de la interacción entre los agentes que componen las mencionadas cadenas agroalimentarias se obtiene como resultado flujos de *información*: lo primero, desde el consumidor a la producción se van coordinando los mecanismos y formas para atender sus necesidades y generar valor que esté dispuesto a pagar; *físicos*: corresponde a producción, en términos de animales y alimentos; *económico-financieros*: producto de las operaciones; *ambientales*: se generan desechos, se extraen nutrientes, se consume agua y se genera CO<sub>2</sub>; *valor agregado*: etapas técnica y tecnológicamente diferentes que agregan atributos que el consumidor reconoce y está dispuesto a pagar y *flujos Implícitos*: responde a las decisiones y estrategias desarrolladas por los agentes.

Los procesos decisivos, resultado de los flujos implícitos, se sustentan en una serie de variables, tradicionales y no tradicionales, donde la interacción, la capacidad del analista y las perspectivas sobre la realidad son cuestiones que influyen en el sector agropecuario. Existen estudios que explican, en parte, la toma de decisiones de los agentes económicos, pero siempre desde el enfoque de la perspectiva convencional. En este sentido, Thaler (2016), premio Nobel de Economía, sostiene que las emociones difieren de los supuestos de racionalidad del agente económico en su comportamiento.

<sup>1</sup> CONICET [francoghiglione@conicet.gov.ar](mailto:francoghiglione@conicet.gov.ar)

<sup>2</sup> Facultad de Agronomía, UNLPam.

Este es, de acuerdo a la teoría económica convencional, racional en sus elecciones e individualista en sus acciones. Sin embargo, la realidad muestra que frecuentemente los agentes económicos tienen comportamientos poco racionales. Allí, la falta de información o disponibilidad de información sesgada se traduce en escenarios de riesgo e incertidumbre y conlleva a decisiones irracionales.

Es necesario destacar, además, que generalmente los agentes económicos vinculados al sector agroalimentario deben tomar decisiones periódicamente, las cuales se encuentran frente a un conjunto de variables, determinadas por el contexto macroeconómico, político, social y climático, que escapan de su voluntad o poder de manipulación de acuerdo a su conveniencia, aumentando su vulnerabilidad.

## **DESARROLLO TEMÁTICO:**

### *1) Procesos decisorios.*

La naturaleza de los procesos decisorios está signada por las características intrínsecas en la propia decisión, el tiempo, la carga cognitiva, el contexto social -factores situacionales-, y las características individuales (Hunt *et al.*, 1989). Las características de la decisión refieren a la acción de elegir la opción, el orden de las opciones y la justificación de la elección (Lerner y Tetlock, 1999).

En los procesos decisorios, los individuos no poseen el tiempo y la habilidad para recoger, administrar y procesar toda la información disponible. El resultado -la decisión- es producto de la intuición y la experiencia propia pasada y de su

entorno próximo (Mintzberg, 1994). En el mismo sentido, Simon (1957) afirma que utilizamos en los modelos de racionalidad limitada reglas generales y sencillas para resolver problemas; aunque resultan útiles en muchos casos, en otros generan sesgos cognitivos y desviaciones sistemáticas en el razonamiento.

Willock *et al.* (1999) sostiene que la mayoría de los modelos de toma de decisión están basados en la teoría normativa asumiendo que todos los productores maximizan la rentabilidad respondiendo a cambios marginales en el precio. Allí, el comportamiento económico es entendido como el conjunto de acciones realizadas luego de un análisis racional exhaustivo. Este enfoque tradicional no contempla la existencia de personalidades heterogéneas ni variables psicosociales, donde la motivación es un componente más y el comportamiento económico se explica por la disponibilidad de los recursos. Sin embargo, la realidad del sector agroalimentario nacional nos demuestra, de acuerdo a los supuestos mencionados, un comportamiento irracional. Si los agentes económicos persiguieran como fin último maximizar utilidades, en la actualidad los instrumentos del sistema financiero ofrecen una tasa de rentabilidad, a un riesgo significativamente menor, muy por encima de cualquier actividad productiva, incluida la agropecuaria.

Otro aspecto a considerar es el contexto. En ese sentido, Zilbersztajn (2000) afirma que es lo que le da sustento a las actividades productivas. La actividad se encuentra inserta en un ambiente determinado -conjunto de variables-,

con una estructura delimitada, cumpliendo una función específica y con objetivos claros que dependen de los intereses de los miembros que la componen. En este sentido, Binsang *et al.* (2008) sostiene que el sector agropecuario se encuentra frente a un paradigma significativamente diferente, en el cual se implementan mejores prácticas de productivas, se halla genética y tecnología de vanguardia, tecnificadas y diversificadas, impulsadas por demandas alimentarias, energéticas e industriales que crecen exponencialmente. Estos cambios rompen estructuras y establecen nuevas formas de coordinación dentro de las cadenas agroalimentarias; por lo tanto, requieren mejores prácticas de análisis de información y toma de decisiones.

Para aproximarnos a la comprensión de los complejos procesos decisorios es necesario identificar todos los atributos y estimar la valoración subjetiva que realizan los agentes económicos. Cuando hablamos de atributos de la decisión, nos referimos a todas las variables y factores que intervienen en la elección (Brañas Garza, 2011).

## 2) *Economía conductual.*

La economía conductual, también denominada economía del comportamiento, cuestiona el supuesto de racionalidad de los agentes económicos. Camerer *et al.* (2004) afirma que la economía del comportamiento integra ideas y resultados de la psicología, la sociología y la antropología en la modelización teórica de diversas cuestiones económicas del

comportamiento humano. En este sentido, Hart y Holmström (2016) contribuyen a la comprensión del proceso de toma de decisiones. Los autores profundizan en los problemas que generan las situaciones con información asimétrica y en los mecanismos que utilizan las partes para reducir este tipo de incertidumbre.

Thaler (2015), por su parte, ha realizado hallazgos en el estudio de los procesos decisorios, particularmente por su contribución al análisis de la racionalidad limitada, las preferencias sociales y la ausencia de autocontrol. El autor afirma que el enfoque ofrece la oportunidad de desarrollar mejores modelos del comportamiento económico, caracterizar el comportamiento óptimo y predecir el comportamiento real, incorporando ideas de otras disciplinas de la ciencia social (cof. *ibídem*, 2018).

Krugman (2009) menciona la necesidad de incorporar los sentimientos y emociones -empatía, miedo, vergüenza, indignación, frustración, entre otros- en el análisis de las decisiones. Actúan como si fuera un sistema de alarma que evita situaciones que generan aversión o, por el contrario, le permiten al decisor generar un contexto de confianza y seguridad.

La economía conductual, o teoría económica del comportamiento, se ha retroalimentado mutuamente con la economía experimental. Éstas no son excluyentes; por el contrario, se complementan. La primera fórmula de los modelos teóricos del comportamiento humano teniendo en cuenta la investigación empírica de la psicología, sociológica,

antropológica, entre otras. Pone el foco en desarrollar modelos teóricos ajustados a los aspectos realistas de la toma de decisiones y la racionalidad limitada aplicando conocimientos científicos de las ciencias cognitivas y emocionales (Camerer *et al.* 2004). Los experimentos, por su parte, pueden cubrir el vacío que deja la teoría cuando cae en generalidades demasiado amplias, midiendo su utilidad en la capacidad de predicción. Recordemos que el resultado de un experimento representa en sí mismo un modelo. Por su parte, la teoría económica es útil para evaluar la validez de los experimentos. Los modelos teóricos del comportamiento proporcionan una mayor comprensión de los resultados de los experimentos y los aspectos no controlados en la situación experimental (Brañas Garza, 2011).

**REFLEXIONES FINALES:** El comportamiento de los agentes económicos en los procesos decisorios vinculados al sector agropecuario se encuentra ante vacíos, generados por escenarios de información imperfecta, que necesariamente deben ser estudiados y complementados desde el enfoque no tradicional. No es casualidad que autores mencionados en el presente documento -Krugman, Hart y Holmström y Thaler- hayan recibido los premios Nobel en 2008, 2016 y 2017, respectivamente, por sus contribuciones a la comprensión de las conductas de los agentes económicos. Pone de manifiesto que la economía tradicional no ha podido por sí misma explicar las

complejidades de los procesos decisorios.

Resulta necesario identificar cómo influyen en la decisión los factores psicosociales y conductuales disruptivos, como la aversión al riesgo y a las pérdidas, la empatía, la confianza, la motivación, el miedo, la inseguridad, el estrés, la experiencia propia pasada, entre muchos otros. Respecto de la aversión a las pérdidas, Kahneman y Tversky (1981) afirman, bajo el concepto de utilidad esperada, que las personas optan por las recompensas seguras utilizando ratios de probabilidad, aunque el valor sea menor. Además, señalan que la decisión está signada por la preferencia de los individuos a evitar pérdidas antes que obtener ganancias.

Es fundamental, además, considerar el aporte de otras disciplinas, en especial las ciencias sociales, para cuestionar los postulados más arraigados de la economía agroalimentaria y lograr una comprensión integral de los distintos escenarios y el comportamiento de los agentes económicos dentro de ellos. Esto, sin duda, permitirá obtener mejores resultados en el diseño de estrategias y políticas públicas.

#### **BIBLIOGRAFÍA:**

BISANG, R., ANLLÓ, G., & CAMPI, M. (2008). Una revolución no tan silenciosa. Claves para repensar el agro en la Argentina. En *Desarrollo Económico* n° 48 (190-191). CEPAL.

BRAÑAS GARZA, P. (2011). *Economía experimental y del comportamiento*. Ed. Bosch. España.

CAMERER, C. F. (2003). Behavioral Game Theory. Princeton. Princeton University press.

HART, O. y HOLMSTROM, B. (2016). Contract Theory. The Prize in economic sciences 2016. The Royal Swedish Academy of Sciences.

HUNT, R., KRZYSTOFIAK, F., MEINDL, J., & YOUSRY, A. (1989). Cognitive style and decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 44, 436–453

ITURRIOZ, G. e IGLESIAS, D. (2006). Los márgenes brutos de comercialización en la cadena de la carne bovina de la provincia de La Pampa. *Cuadernos del CEAgro Nº8 / (51-56)*.

KRUGMAN, P. (2009). “¿Cómo pudieron equivocarse tanto los economistas?” *Apuntes del CENES*, vol. 28, no. 47, pp. 185-194.

Lerner, Jennifer S.; Tetlock, Philip E. Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin*, Vol 125(2), Mar 1999, 255-275.

MINTZBERG, H. (1994), *The Rise and Fall of Strategic Planning: Reconceiving the Roles for Planning, Plans, Planners*, Free Press, ISBN 0029216052.

PONTI, D. (2011). Canales de comercialización de carne vacuna en el Mercado interno. Dirección de análisis económico. SAGPyA.

SIMON, H. (1957). *A Behavioral Model of Rational Choice*, in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.

THALER, R. H. (2015). *The making of Behavioral Economics*

*Misbehaving*. New York. W.W. Norton & Company Inc. Versión en español (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología y sus implicaciones para los individuos*. Barcelona. Ediciones Deusto.

THALER, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9-43

THALER, R. H. (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología y sus implicaciones para los individuos*. Barcelona. Ediciones Deusto.

WILLOCK, J., DEARY, I., EDWARDS-JONES, G., GIBSON, G., MCGREGOR, M., SUTHERLAND, A., DENT, J.B., MORGAN, O., and GRIEVE, R. (1999). The role of attitudes and objectives in farmer decision making: business and environmentally-oriented behaviour in Scotland. *Journal of Agricultural Economics* 50 (2): 286–303.

ZILBERSZTAJN, D. (2000). Conceptos generales, evolución y apreciación del sistema agroindustrial. *Economía y gestión de negocios agroindustriales*. San Pablo. pp. 1 – 21.