



La elección del sucesor en la empresa familiar, influencias de nuestro subconsciente que podemos identificar a la luz de la Economía Conductual

Jesús Negreira del Río

www.ieside.edu

Francisco Negreira del Río

www.galuresa.com



¿Cómo se conforma la decisión de “a quién elegir para suceder al fundador en la empresa familiar? ¿Elige de verdad la familia propietaria al candidato/a más capaz?

Una perspectiva, Behavioural Economics o **Economía Conductual** (Tversky, A., Kahneman, D., 1974), complementaria a las visiones de **Agencia** (Jensen y Meckling, 1976) y **Stewardship** (Barney, 1990; Donaldson, 1990)



Teoría de la agencia* (Jensen y Meckling 1976): los propietarios son “principales” y los gestores son “agentes”; éstos son responsables de maximizar el beneficio del accionista, sin embargo y como personas interesadas en su propio beneficio individual, actuarán en la gestión movidas por sus propios intereses

*Jensen, M.C.; Meckling, W. H. (1976): “Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs, and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.



Teoría del “Stewardship” (Donaldson 1990, Barney 1990): el jefe ejecutivo principal, lejos de actuar oportunistamente, esencialmente desea hacer un buen trabajo, ser un buen administrador y colaborar a los beneficios de la organización.

¹ Donaldson, L. (1990b): “A rational basis for criticisms of organizational economics: a reply to Barney”, *Academy of Management Review*, 15, 394-401.

² Barney, J.B. (1990): “The debate between traditional management theory and organizational economics: substantive differences or intergroup conflict?”, *Academy of Management Review*, 15, 382-393..



La Economía Conductual



Los economistas asumen que las personas toman decisiones racionales a partir de la información que tienen. Kahnman y Tversky propusieron, por el contrario, que las personas a menudo toman decisiones erróneas al equivocarse en la valoración de los costos y los beneficios, y lo hacen por sesgos en el acceso a la información que tienen disponible (Teoría de las Perspectivas)

Sesgo de “representatividade”

Imagine una urna llena de bolas, de las cuales $\frac{2}{3}$ son de un color y $\frac{1}{3}$ de otro distinto. Un individuo ha sacado 5 bolas de la urna, y ha encontrado 4 rojas y 1 blanca. Otro individuo ha sacado 20 bolas, y ha encontrado que 12 son rojas y 8 blancas. ¿Cuál de los dos individuos confiará más en que la urna contenga $\frac{2}{3}$ de bolas rojas y $\frac{1}{3}$ de bolas blancas?

Las posibilidades correctas son de 8 a 1 para la muestra de 4 bolas rojas y una blanca y de 16 a 1 para la muestra de 12 bolas rojas y 8 blancas. El pensamiento intuitivo no tiene en cuenta el tamaño de la muestra, pese a su importancia



El efecto “dotación”

Richard Thaler probó que el hecho de haber adquirido la propiedad de un objeto incrementaba el valor que se le adjudicaba, al tiempo que los que no lo tienen ya no se muestran tan interesados en adquirirlo. “Como lo que tengo lo considero como mío, la venta es una pérdida”.



6 \$



3,98 \$

Experimento: “La elección del colaborador”:

VISTA PREVIA Y PRUEBA

elección colaborador

Ocultar comentarios

Invitar

Finalidad estadística, datos y respuestas confidenciales

Te pedimos tu colaboración en una encuesta con fines científicos y académicos, en ningún caso los resultados o respuestas individuales serán hechos públicos o conocidos por los demás participantes , ni tendrán implicación alguna para tí como alumno/a.

Muchas gracias por tu colaboración

Aceptar

* 1. Tu nombre y apellidos:

0 de 3 respondidas



Experimento: “La elección del colaborador”:

VISTA PREVIA Y PRUEBA

Invitar

elección colaborador

- * 2. Imagina que tienes que hacer un proyecto en pareja para la asignatura más complicada del próximo semestre. Identifica a quién te gustaría poder elegir como tu compañero/a (escribe su nombre y apellidos): 

1 de 3 respondidas 

Experimento: “La elección del colaborador”:



VISTA PREVIA Y PRUEBA



Invitar

elección colaborador

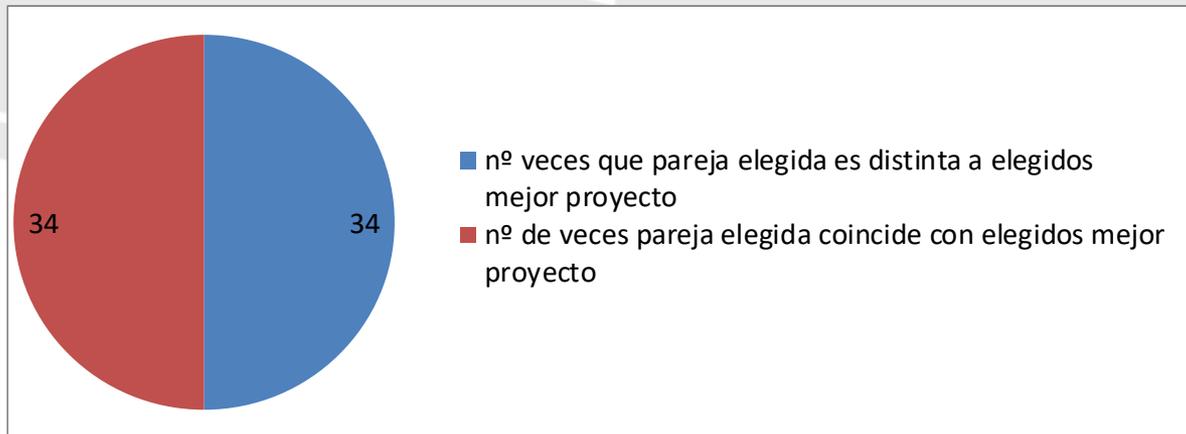
* 3. Identifica (nombre y apellidos) la pareja de alumnos/as de tu curso que crees obtendrían mejor nota en el proyecto: 

nombre y apellidos del
primer componente
del equipo:

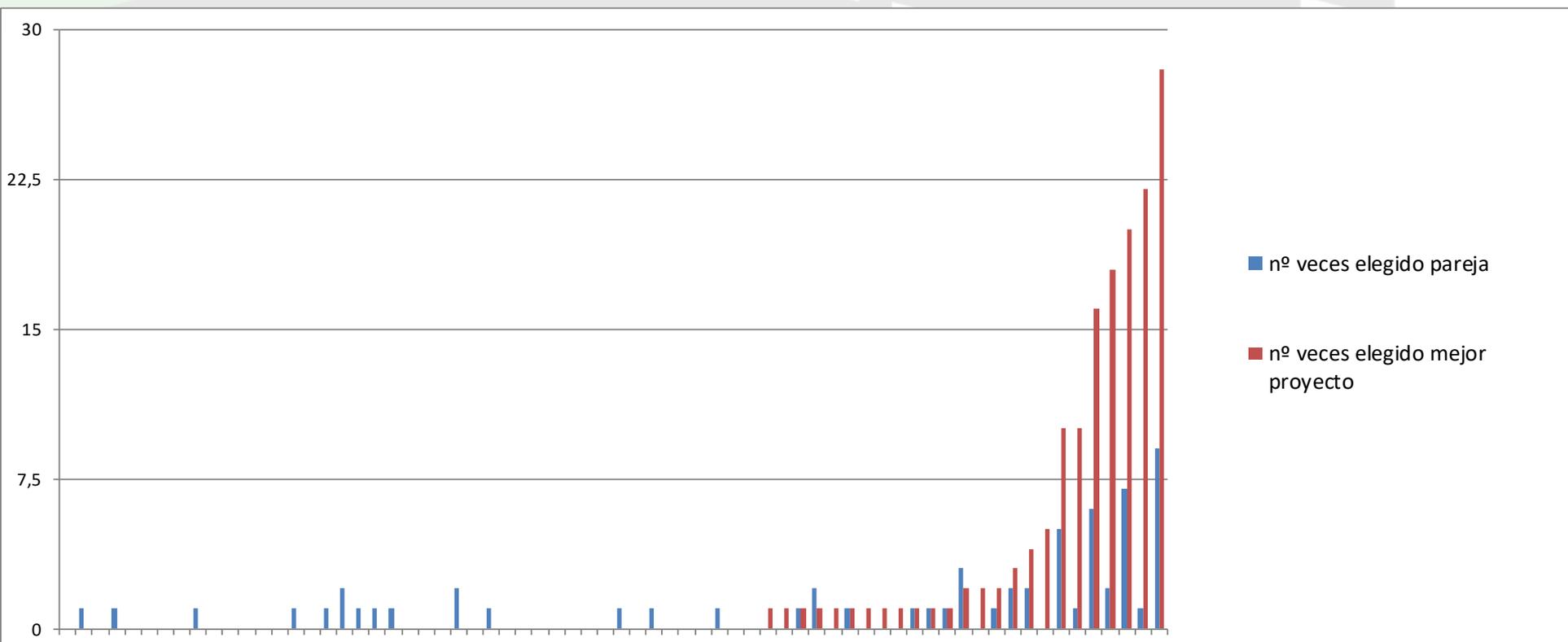
nombre y apellidos del
segundo componente
del equipo:



Experimento: “La elección del colaborador”, los resultados obtenidos:



Experimento: “La elección del colaborador”, los resultados obtenidos:





Entendemos que los resultados pueden interpretarse como concordantes con los postulados de la economía conductual, **ha sido un sesgo intuitivo de nuestro cerebro, una decisión emocional de la que no somos ni siquiera conscientes, la que nos ha llevado a elegir a la persona con la que afrontaremos el proyecto más importante y trascendente que el futuro inmediato nos depara.** Nos atrevemos a llamarle “**sesgo de comodidad**”, pues comodidad en el trabajo y relación es lo que creemos prima en el proceso de decisión de nuestro cerebro, y lo hace frente a la que debería haber sido la decisión que nos llevaría a realizar un mejor proyecto, y por tanto obtener un mejor beneficio “económico”

¿Cómo actuará el fundador al elegir sucesor al frente de su empresa? ¿podemos inclinarnos a pensar que actuará de modo diferente a como lo han hecho los estudiantes del experimento? ¿atenderá únicamente a los argumentos más racionales y a los intereses puramente objetivos de desarrollo del negocio y valor a largo plazo para el accionista?



La elección del sucesor en la empresa familiar, influencias de nuestro subconsciente que podemos identificar a la luz de la Economía Conductual

Jesús Negreira del Río

www.ieside.edu

Francisco Negreira del Río

www.galuresa.com