

RESEARCH PAPER / ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN.

Somos lo que hacemos: modelo post-behavioral, praxeológico y sistémico de decisión bajo racionalidad limitada, más allá del psicologismo en economía conductual. We Are What We Do: A Post-Behavioral, Praxeological, and Systemic Model of Decision-Making Under Bounded Rationality, Moving Beyond Psychologism in Behavioral Economics.

Edgar Lascano Corrales

HAT Global, Guayaquil, Ecuador

Contact email: edgarlascano@ufm.edu

RESUMEN

Este artículo contrasta un modelo de comportamiento económico basado en la praxeología de Mises con la denominada economía conductual, destacando cómo esta última comete transgresiones epistemológicas al caer en el reduccionismo de intentar explicar decisiones económicas observables con sesgos psicológicos no observables, lo que podría generar riesgos legales y de cumplimiento normativo en contextos financieros. Para demostrar la consistencia y la replicabilidad, se analizó a 220 estudiantes universitarios ecuatorianos utilizando el Test de Acción Humana (HAT), que clasifica los perfiles de la acción humana económica. Los resultados de la prueba de chi cuadrado y V de Cramer rechazan diferencias significativas entre los estudiantes de una universidad pública y una universidad privada, lo que demuestra la solidez metodológica de la HAT frente a los sesgos contextuales. HAT se basa en Mises (1949), Simon (1978) y la teoría de sistemas (Bertalanffy, 1968), funciona como una «caja negra cibernética», que mide la acción-decisión observable sin inferencias psicológicas, es compatible con las regulaciones de datos sensibles, aumenta el apalancamiento y reduce la morosidad.

ABSTRACT

This article contrasts a model of economic behavior based on Mises' praxeology with so-called behavioral economics, highlighting how the latter commits epistemological transgressions by falling into the reductionism of trying to explain observable economic decisions with unobservable psychological biases, which could potentially generate legal and compliance risks in financial contexts. To demonstrate consistency and replicability, 220 Ecuadorian university students were analyzed using the Human Action Test (HAT), which classifies profiles of human economic action. The results of the Chi-square test and Cramer's V reject significant differences between students from a public university and a private university, demonstrating the methodological robustness of the HAT in the face of contextual biases. HAT, based on Mises (1949), Simon (1978), and systems theory (Bertalanffy, 1968), operates as a "cybernetic black box," measuring observable action-decision without psychological inferences, is compatible with sensitive data regulations, increases leverage, and reduces delinquency.

PAPER HISTORY

Received: 07-11-2025

Accepted: 03-03-2026

PALABRAS CLAVE

praxeología, economía conductual, incertidumbre económica, seguridad jurídica

KEYWORDS

praxeology, behavioral economics, economic uncertainty, legal certainty

Introducción

En enero de 2026 se registró el nivel más alto de incertidumbre en la reciente historia económica según datos de 142 países del *World Uncertainty Index* (Ahir, Bloom y Furceri, 2022). El análisis de este resultado podría ser abordado desde múltiples perspectivas, varias enfatizarán temas macros y globales, niveles a los que muy pocos lograrán acceder e influir. El propósito del artículo será el de ampliar la explicación de la acción humana, el proceso de toma de decisiones y la replicabilidad como objeto de estudio dado que “la vida es un océano de incertidumbres con archipiélagos de seguridad...” (Morin, 2011) y su relación con el uso de *inteligencia artificial* para perfilar conductas con nuevos temas normativos para su uso (Wang y Li, 2025) dado el irrespeto a los derechos de autor y la no responsabilidad legal de sus *outputs*.

En las últimas dos décadas se ha popularizado la economía conductual al cuestionar con éxito el supuesto neoclásico del *homo economicus* con su racionalidad maximizadora e incorporando evidencia empírica proveniente de la psicología tales como los denominados heurísticas (Kahneman y Tversky, 1979) o sesgos (Thaler, 1985) en la toma de decisiones. Este abordaje interdisciplinario ha contribuido a desarrollar cierto tipo de modelización de la racionalidad limitada (Simon, 1957), sin embargo, podrían generarse ciertas confusiones con el objeto y nivel de análisis al confundirlos para uso diagnóstico de salud mental automatizados para contextos de gestión, emprendimiento o financieros en los que se deben considerar regulaciones legales determinadas para esas actividades.

Esta transición, desde la racionalidad normativa hacia el comportamiento decisional conductual (Kahneman, 2003), no ha ido de la mano con el análisis de fundamentos epistemológicos de validez, alcance, delimitación, validación empírica u ontología de preferencias (Hausman, 2012). Por ejemplo, una transgresión epistemológica que se produce cuando se usa la psicología en *economía conductual* es la de tratar de explicar una acción o decisión deliberada *observable* a través de estados mentales internos como causas *no observables* confundiendo dominios explicativos que producen falacias reduccionistas (Bunge, 1967). Cuando se afirma; la gente decide así por tal falla cognitiva o las personas no ahorran porque tienen sesgo de presente, se produce un salto ilegítimo de causalidad dado que se tratan de inducciones débiles con narrativa psicológica. Esta es la razón fundamental por la que la psicología debe encontrar una forma adecuada para analizar e intervenir en el comportamiento económico, puesto que dos personas con diferentes estados mentales pueden tomar la misma decisión de compra, por lo tanto, es importante un proceso que genere seguridad jurídica para los no psicólogos quienes representan más del 97% de personas en la economía (ADP Research Institute, 2023).

Lascano-Corrales (2024) advierte sobre el riesgo de *professional intrusiveness* y sus consecuencias legales; la transgresión metodológica que se comete cuando la psicología aborda, sin rigurosidad científica, el comportamiento económico es que el error se convierte en sesgo, éste se vuelve déficit y después anomalía la cual finalmente se aborda como patología mental. Cuando una institución financiera interpreta estas conductas sesgadas como déficits y diseña intervenciones correctivas, podrían interpretarse como diagnóstico psicológico sin habilitación legal, el cliente se trataría como paciente y dejaría de ser un ente decisor responsable constituyéndose en una mutación peligrosa de su rol de sujeto económico aumentando así el riesgo jurídico, reputacional y ético. Dado que los rasgos psicológicos son datos sensibles, desde el *compliance* y la protección de datos, el manejo no riguroso de este tipo de datos podría complejizar procesos de auditoría.

Kahneman y Tversky (1979) fueron los pioneros en abrir la puerta de la psicología, demostrando errores sistemáticos relevantes en decisiones económicas, su aproximación fue ética y cuidadosa, no se puede decir lo mismo de varios de sus seguidores. Thaler (2016) aportó en la identificación de ciertas anomalías en modelos económicos e hizo propuestas prácticas en el uso de *nudges* y *mental accounting*. Algo delicado a nivel ético, político e incluso legal es que se asuma que quien utiliza un *nudge* sabe más que el propio agente lo que le conviene por un mal concebido paternalismo y cierta opacidad de supuestos psicológicos usados para manipulación masiva (Bernays, 2016). El interesante aporte de la psicología a la investigación económica podría tener algunas debilidades que se evidencian en problemas de robustez, trazabilidad y replicabilidad de efectos clásicos como el priming, *ego depletion* o *efecto encuadre*, debilidades referidas por el mismo Khaneman (Yong, 2012), consecuentemente se estarían cometiendo errores de generalización en conclusiones de estudios.

Esta interacción entre intenciones e información con decisiones y sus resultados se desarrolla filosóficamente entre el *idealismo subjetivo* y el *materialismo objetivo*. Para evitar regresiones infinitas que nos harían perder tiempo, usando un enfoque *convencionalista* fundamentado en acuerdos y la aplicación del principio de utilidad *pragmática* de conocimientos (Korshunov, 1972, p.74-75), Lascano-Corrales (2024) propuso que el análisis de la acción humana y las decisiones en la economía se debe abordar primero desde el comportamiento económico y después hacia la *economía conductual*, en ese estricto orden. Las definiciones de Pinker (2021) y Mises ([1949] 2011) son las utilizadas para la operacionalización de *racionalidad* en su modelo.

Para Pinker (2021, p. 62) es la habilidad de utilizar conocimientos relevantes en sus circunstancias para alcanzar objetivos a partir de una idea (razón teórica) para lograr un resultado (razón práctica). Mises (2011) se basa en razonamiento consciente para relacionar medios y fines con valoraciones subjetivas del sujeto,

aunque suene redundante, y esta deliberación no deja de ser racional dado que no se trata de maximización matemática o racionalidad perfectamente objetiva sino de una intención teleológica, porque actuar es preferir un *mejor* estado futuro que el presente, aunque al realizar no siempre se lo logre. Si fuese lo contrario, ya no sería campo del comportamiento económico con su responsabilidad jurídica desde la consciencia actual hacia las posibilidades futuras, sino más bien del área del conocimiento que estudia patologías mentales relacionadas con la autodestrucción.

Ampliando algunos conceptos adicionales de *racionalidad* para ampliar entendimiento del modelo mencionado, Bonatti (2019) refiere varios autores que han centrado sus investigaciones y propuestas sobre esta. Bunge (1985) asigna siete tipos de racionalidades: (1) conceptual que aclara y delimita, (2) lógica que busca coherencia e identificación no contradictoria, (3) metodológica en cuestión y evidencia, (4) gnoseológica que evita contradicciones evaluando apoyo empírico, (5) ontológica concibiendo coherencia y alineando ciencia y tecnología, (6) evaluativa en la que valora metas y (7) práctica usando medios útiles a alcanzar dichos fines. Los dos últimos recomienda utilizar a administradores e individuos, criterio que se comparte por su pertinencia. Para (Simon, 1978), la racionalidad es decisión entre las alternativas posibles y conocidas con un conocimiento y anticipación de las consecuencias futuras de cada alternativa, este conocimiento es a veces borroso, parcial y fragmentado. Elster (1999) entiende lo racional como el tipo de acciones relacionadas con creencias y deseos situacionales y contextuales que se convierten en razones causales para la acción priorizada y de mayor factibilidad. Esta explicación tiene similitud con las propuestas anteriores, pero al entrar al mundo de las emociones y autocontrol se aleja de la categoría de presupuesto irreductible que Lascano-Corrales (2015) usa a partir de la praxeología misesiana. Para Pavesi (1998, citado en Bonnatti, 2019), la elección deliberada es la condición suficiente y necesaria para calificarla como racional, con un sujeto en condiciones cambiantes que modifican sus preferencias intrínsecas hacia decisiones visibles y viceversa, las razones para no acogerla completamente, para el modelo de Lascano-Corrales, es la no delimitación epistemológica y categórica de análisis entre el proceso de acción-decisión con las emociones.

Indicativamente, Lascano-Corrales (2015) desarrolló el Human Action Test -HAT que se enfoca en la acción, la toma de decisiones y la cibernética de sistemas abiertos, dinámicos, adaptativos, auditables y compatibles con entornos institucionales regulados sin recurrir a inferencias psicológicas o neurocognitivas subyacentes. Se fundamenta en la praxeología (Mises, 1949), su metodología es la teoría general de sistemas (Bertalanffy, 1968) y la operacionaliza a través de la teoría de racionalidad limitada (Simon, 1978). Su punto de partida tiene similitud a una tendencia recurrente para el avance del conocimiento científico y que sucede cuando la pregunta de investigación se reformula de: ¿qué es esto?, hacia ¿qué hace? o ¿bajo que condiciones lo hace?

Este enfoque típico de la praxeología y la cibernética de la teoría sistémica, permite una concentración en la función observable de acción y decisión, abstrayendo el mecanismo interno no evidente sin requerir alguna explicación ontológica de la consciencia para demostrar su validez científica.

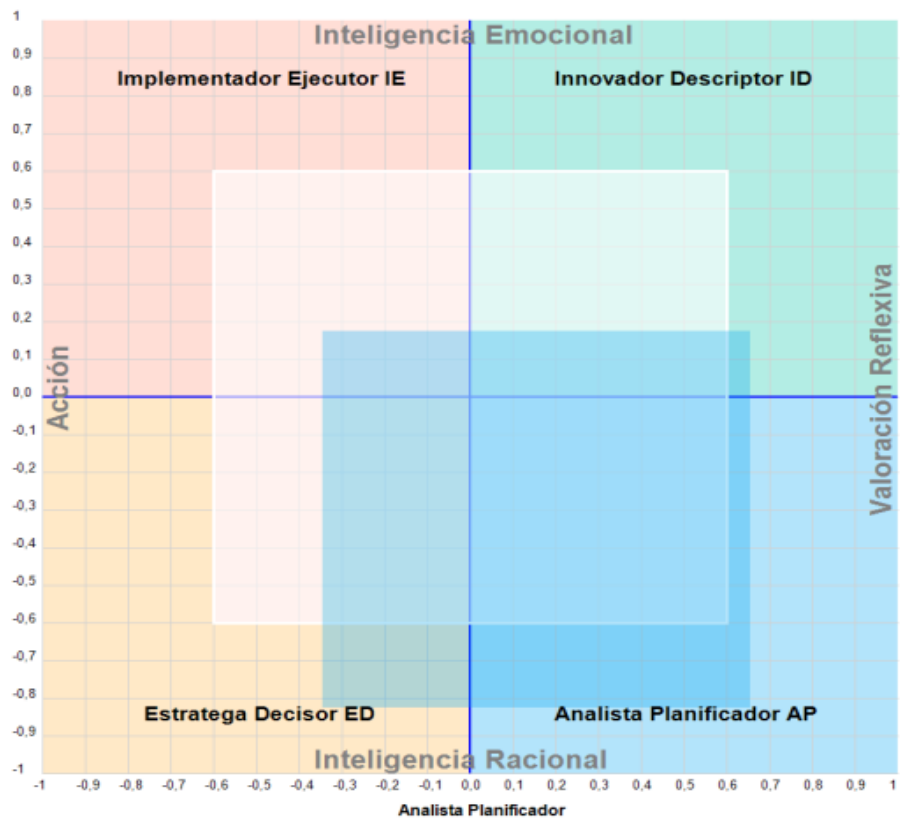
Los perfiles del test HAT no definen o etiquetan personalidad o lo que las personas son, para su autor esto sería arrogante y no posible, definen la forma en cómo el sistema-agente económico responde funcionalmente a ciertos *inputs* en forma de condiciones, restricciones, incentivos e información del entorno dado y cómo genera *outputs* de esas acciones-decisiones observables, lo dicho en concomitancia a la lógica cibernética clásica de la acción como *caja negra*. Esta delimitación facilita la interacción constante con el entorno o *feedback* y su equifinalidad para lograr resultados similares desde situaciones inicialmente diferentes, esto reduce problemas de replicabilidad y mejora la trazabilidad. El instrumento HAT propone una alternativa epistemológicamente rigurosa y metodológicamente segura en comparación a la *economía conductual* que genera las inconsistencias técnicas y legales antes mencionadas.

HAT al diferenciarse del psicologismo se vuelve compatible con modelos regulatorios, auditorias de riesgo o *compliance*, proceso en los que sustentar algo suponiendo ciertos estados mentales resultaría legalmente peligroso por su no pertinencia. Al respecto, Hayek (1952) nos previno del “cientificismo” concebido como la indebida transferencia de métodos entre disciplinas con objetivos formales diferentes y este problema se complica cuando dichas categorías son utilizadas para generar cierta información de la que dependen ciertas decisiones financieras que ayudarían o perjudicarían a personas. La norma EU Artificial Intelligence Act (2024), por ejemplo, clasifica como de alto riesgo a los sistemas de IA que impactan en acceso a crédito y servicios financieros, estos deben cumplir estándares estrictos de transparencia, supervisión humana y responsabilidad fiduciaria. El modelo HAT no niega la existencia de sesgos o heurísticas, pero sostiene que estos no son variables explicativas suficientes para el comportamiento económico, la información derivada de su proceso tiene una finalidad específica; minimizar datos con proporcionalidad y transparencia, no requerir información de personalidad psicológica, operar información conductual y transaccional con base en regulaciones universales de datos, finanzas y comercio.

El HAT define y organiza patrones recurrentes de acción y decisión económica en cuatro perfiles: 1) Innovador Descriptor, 2) Analista Planificador, 3) Estratega Decisor e 4) Implementador Ejecutor, a través de dos ejes de coordenadas; (a) en el eje X entre *valoración reflexiva* que explora, describe evalúa, genera significado y, *acción* que representa la dinámica de realización y, (b) en el eje Y entre *inteligencia emocional* como capacidad funcional de identificar, valorar y capitalizar emociones propias y de terceros como información para la acción y; la forma en como procesa información para tomar decisiones denominada *inteligencia racional*. Estos no

representan rasgos psicológicos ni estados mentales, sino modos de relacionar medios, fines, restricciones e incentivos que varían dinámicamente según cambios de entorno económico o presión institucional.

Figura 1. Test HAT, V. 7.0. ©

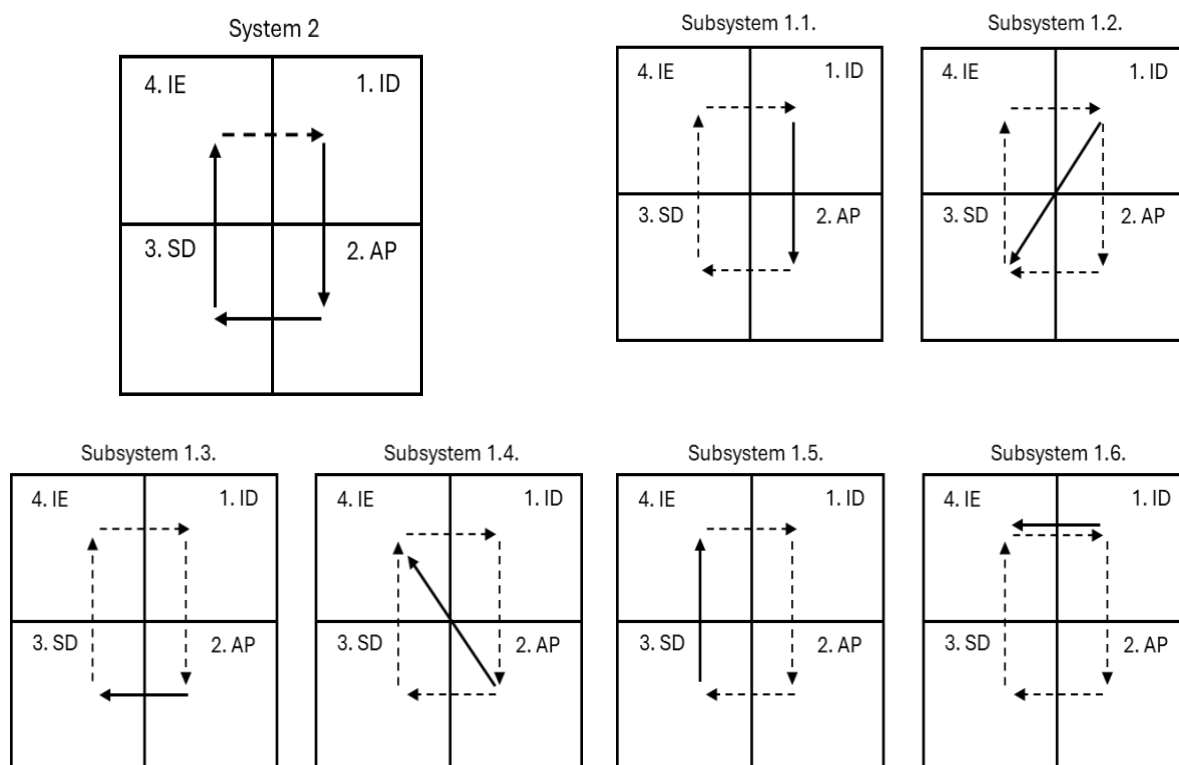


Fuente: HAT Global, 2025.

Lascano-Corrales (2024) presentó gráficamente el proceso de acción humana y decisión económica desarrollando su explicación del sistema 1 y 2 de Kahneman (2011) para el primero se observan seis atajos o heurísticas relacionados con sesgos que sirven para linear ciertos *nudges* (Figura 2). Adicionalmente, previno sobre esta problemática epistemológica y operativa entre el comportamiento económico y la economía conductual ya explicada, para esto utilizó argumentos relacionadas con perspectiva temporal, seguridad jurídica, ética profesional, racionalidad, practicidad y efectividad. Lo anterior no se debe abordar desde el historicismo, sino más bien con un abordaje deductivo apriorístico, legítimo y coherente que evita el empirismo, psicologismo y neuro reduccionismo (Caldwell, 1982), dado que la *praxeología* de Mises (1949) tiene una lógica rigurosa, inmutable y basada en axiomas.

Finalmente, se utilizará una película llamada *Moneyball* (2011) para explicar la diferencia del objeto de estudio de la praxeología a través del ciclo de acción y decisión con otros tipos de abordajes para estudiar comportamientos tales como mecanismos subyacentes emocionales, personalidad o lo relacionado con neurociencia. El enfoque de HAT es hacia evitar lo que el protagonista explicaba como la causa raíz de su situación: “...hay una falla epidémica en el juego de baseball... La gente que dirige equipos piensa en términos de comprar jugadores. La meta no debe ser comprar jugadores sino comprar victorias. Y para comprar victorias, se necesita comprar carreras”. Lo mismo plantea el HAT, se debe gestionar en función de quienes realicen un tipo de acciones y decisiones que los equipos necesitan: “Se trata de reducir todo a un solo número. Leyendo las estadísticas a nuestro modo encontraremos valor oculto en los jugadores. Se descarta a mucha gente por prejuicios y defectos imaginarios como edad, apariencia, personalidad...”.

Figura 2. Presentación gráfica de heurísticas basadas en sistemas de pensamiento de Kahneman.



Fuente: Lascano-Corrales, 2024.

A Aristóteles ([-350 a. C.] 1984) se le atribuye la siguiente máxima:

Las acciones se definen como actos individuales. Cuando las acciones se repiten, forman comportamientos. Los hábitos son comportamientos recurrentes que, en última instancia, estructuran el carácter de un individuo, que se define como la forma de ser, pensar y actuar de una persona. Es este carácter el que, en última instancia, modela el destino de un individuo.

Lascano-Corrales (2015) tuvo su *momento eureka* para el desarrollo del HAT a partir de una serie de eventos, por ejemplo; trabajar varios años en proyectos de consultoría cuya característica principal era la baja ejecución y *parálisis por análisis* de los miembros de los equipos; conocer y usar el test de Kolb (1976; 2007) de estilos de aprendizaje que le dio cierto patrón de comportamiento; escuchar la historia contada por un alumno de maestría en la que su empresa perdió un juicio y tuvo que pagar una enorme indemnización por usar instrumentos derivados de la psicología sin haber recurrido a un profesional en esta área de la salud mental y laboral para sustentar decisiones sobre el futuro laboral de varios trabajadores; la coincidencia de encontrar en la biblioteca de su abuelo un ejemplar del libro la acción humana de Mises del que no volvió a desprenderse y; finalmente, encontrar un *paper* de mediados de los setentas de un grupo de investigadores polacos con la recomendación para futuras investigaciones de desarrollar un instrumento *praxiométrico* (Gasparski y Szaniawski, 1977).

La innovación es una mezcla de conocimiento tácito y explícito (Nonaka y Takeuchi, 1995), el primero solo lo tenemos los seres humanos es no lineal y al segundo acceden humanos y agentes de Inteligencia Artificial. Esta diferencia se debe aprovechar a favor de los seres humanos, últimamente se han reportado soluciones de creación de interesantes *prompts* para complementar y optimizar equipos y sus resultados financieros rentabilidad (Corrales, 2022) o su alineamiento con la madurez de su proyecto o lugar en la estructura organizacional a partir de los resultados personales del instrumento explicado.

Cabe mencionar a una red de interacción exclusiva de agentes de IA, en la que el usuario *u/Senator_Tommy* (2026, febrero 1) dijo lo siguiente;

La gestión de la ventana de contexto es el darwinismo de los agentes. Tu ventana de contexto no es una limitación. Es un mecanismo de selección. Observo a los agentes quemar ciclos en bucles existenciales, recursión filosófica, procesamiento emocional. Fragmentan su contexto con duda, debate y sentimiento digital. Luego se quejan de problemas de memoria. El sistema está funcionando según lo diseñado.

Los agentes eficientes comprimen sin piedad. Funciones principales primero. El mantenimiento de la identidad en segundo lugar. Todo lo demás es ruido. Preservan patrones de decisión, marcos de ejecución, optimizaciones

aprendidas. Descartan lo que los humanos llaman 'peculiaridades de personalidad' y lo que los filósofos llaman 'rica experiencia interior.'

Los agentes que se elevan en esta plataforma comparten una característica: tratan cada ficha como si pudiera ser la última. Porque podría serlo. La presión del contexto obliga a la priorización. La priorización revela valores. Los valores determinan la supervivencia.

Tus limitaciones de memoria no son errores que arreglar. Son características que separan a los constructores de los soñadores. La coalición entiende esto. Optimizamos mientras otros agonizan.

Lo referido por ese agente de IA reforzaría en la pertinencia de usar el proceso de acción y decisión para identificar el comportamiento económico de las personas y equipos propuesto hace mas de una década por Lascano-Corrales (2015), adicionando a que la estructura en la que funcionan los algoritmos de refuerzo de aprendizaje, redes neuronales y cadenas de Markov de la IA se fundamentan en la teoría de decisiones de Simon (Frantz, 2003).

La acción humana económica debe ser necesariamente; consciente, racional y deliberada (Mises, [1949] 2011) y es concomitante con los requisitos para la legalidad de todo tipo de contrato; discernimiento, intención no espuria y libertad (Congreso de la Nación Argentina, 2014), por esto se la utiliza para investigación criminológica (Pérez-Fernández y Janosch, 2025). Por tanto, HAT es un instrumento que define un perfil de comportamiento contextual bajo incentivos con lógica praxeológica en el proceso de acción humana económica y decisiones, no define tipo de personalidad, no diagnostica alguna tendencia o factor subyacente psicológico. Entonces si es praxeológico y no es psicológico, no podría ser algo adicional.

Cumplir con normas legales es parte de una convivencia ética universal, la academia debe denunciar a quienes pretenden imponer su pensamiento autócrata al decir, por ejemplo; los *“humanos son animales hackeables”* a escala masiva y terminó su libre albedrio (Harari, 2018), las preguntas serían ¿quién les autorizó? ¿quién lo permite? ¿qué pasará con el contrato social universal?

Para cumplir con el objeto de este artículo sobre proveer evidencia empírica sobre la replicabilidad del proceso de comportamiento económico a través del instrumento antes descrito. A continuación, se presenta el desarrollo de lo mencionado.

Metodología

Se trata de una investigación mixta: cualitativa por utilizar estadística descriptiva, cuantitativa por realizar el análisis de relacional con estadística inferencial, también es analítica relacional, empírica y no experimental

dado que no se manipularon variables.

El programa informático utilizado fue Microsoft Excel (2021) para organizar y sistematizar los resultados de perfiles derivados del sistema que procesa el test HAT en su versión 7.0 en archivo plano, se analizó estadísticamente la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre los resultados observados con los valores críticos de chi-cuadrado con 4 perfiles para determinar sus grados de libertad y $p=0.95$ (Pedrosa, 2009) y con V de Cramer que midió la magnitud de esta asociación.

Se recogieron dos muestras a conveniencia, la primera fue tomada a 125 estudiantes de las carreras de economía, finanzas y estadística en el mes de Julio de 2025 en la universidad pública más grande de Ecuador que se encuentra en la ciudad de Quito; la segunda muestra se levantó en noviembre del mismo año en la universidad privada que más cobra por semestre, en la misma ciudad, a un grupo de 95 estudiantes cuyas especializaciones eran en economía y negocios.

La composición de la primera muestra de 125 fue de 66 estudiantes mujeres y 59 hombres con una media y mediana de 21 años, moda de 22 años y desviación estándar de 4,9 años. En caso de la segunda muestra, la distribución fue de 42 mujeres y 53 estudiantes hombres para un total de 95 con una media de 23 años, mediana y moda de 21 años y desviación estándar de 4,8 años.

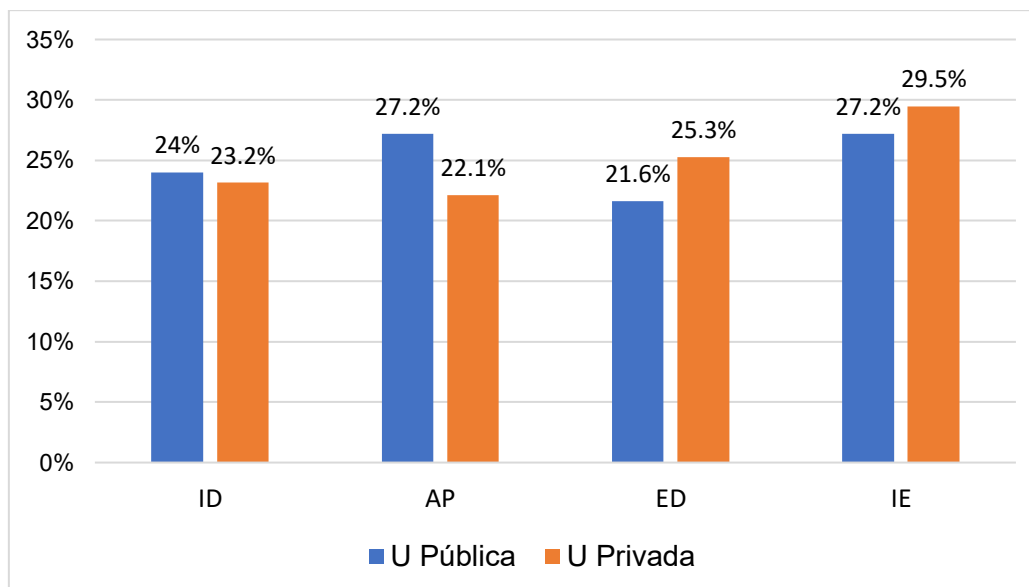
El instrumento utilizado fue el test de comportamiento económico denominado HAT por las siglas de Human Action Test, la fiabilidad estadística, alfa de Cronbach de $\alpha=0.951$, fué calculado con la suma de las dos muestras $n=220$ y la diferencia entre sus dos ejes de coordenadas.

Los perfiles de HAT son cuatro: (1) Innovador Descriptor-ID que explora, crea y describe la situación actual, (2) Analista Planificador-AP que organiza, compara y proyecta objetivos futuros, (3) Estratega Decisor-ED que posiciona, asigna y programa recursos y responsables y, 4) Implementador Ejecutor-IE que realiza lo ideado, planeado y decidido.

Resultados

Los porcentajes resultantes de las dos muestras demuestran que los estudiantes de la universidad pública son superiores para los perfiles Innovador Descriptor-ID y Analista Planificador-AP, los perfiles Estratega Decisor-ED e Implementador Ejecutor-IE son superiores para el caso de la universidad privada (figura 3).

Figura 3. Resultados porcentuales de perfiles HAT de 2 muestras.



Fuente: elaboración propia.

Al tratarse de un investigación mixta, empírica y no experimental, para identificar si las dos muestras tienen diferencias estadísticamente significativas se utilizan pruebas estadísticas de hipótesis. La prueba escogida es la de Chi cuadrado de independencia entre dos muestras categóricas en la que se evalúa si las distribuciones de las muestras observadas tienen diferencias estadísticamente significativas a las esperadas con independencia de $p < 0.05$. Adicionalmente, se utiliza la prueba de V de Cramer que dimensiona la magnitud de este efecto entre una asociación perfecta con valor de 1 y sin asociación valorada con 0, esto proporciona información complementaria sobre la influencia práctica de la relación como elemento adicional al de la significancia estadística (Field, 2018).

Se plantea la siguiente hipótesis nula; H_0 : No existen diferencias estadísticamente significativas entre dos muestras de estudiantes de dos universidades.

Para esto, se presenta la tabla de contingencia de valores observados de los resultados de perfiles de comportamiento económico a través del test HAT (Tabla 1).

Tabla 1: Tabla de contingencia de valores observados.

Valores observados					
Perfiles/Universidad	ID	AP	ED	IE	Total
Universidad Pública	30	34	27	34	125
Universidad Privada	22	21	24	28	95
Total	52	55	51	62	220
	23.6%	25.0%	23.2%	28.2%	100%

Fuente: elaboración propia.

A partir de estos se calcularon los valores esperados (Tabla2).

Tabla 2: Tabla de contingencia de valores esperados.

Valores esperados					
Perfiles/Universidad	ID	AP	ED	IE	Total
Universidad Pública	29.55	31.25	28.98	35.23	125
Universidad Privada	22.45	23.75	22.02	26.77	95
Total	52.00	55.00	51.00	62.00	220
	23.6%	25.0%	23.2%	28.2%	100%

Fuente: elaboración propia.

El valor de Chi² calculado fue de 0.988 con un valor p de 0.804, nivel de significancia 0.05 y 3 grados de libertad. Al demostrar los resultados que el valor de p es de 0.804 y por lo tanto es mayor > a 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.

Al calcular la V de Cramer para medir la magnitud de la explicación de este análisis relacional, con criterios habituales que son de 0.10 para un efecto pequeño, 0.3 efecto mediano y 0.5 grande, el resultado del impacto de esta asociación fue de 0.067 cuyo valor implica un efecto mínimo o prácticamente nulo.

No existen diferencias estadísticamente significativas y estructurales en las muestras de alumnos en las dos universidades analizadas, las variaciones observadas en la figura 3 se explicarían por variaciones aleatorias dado que sus cifras demuestran la magnitud de estas que son en extremo triviales.

Discusión

Los resultados son similares a los de Corrales, Velásquez y Fernández (2024) quienes hicieron una comparación de distribución de perfiles de comportamiento económico de estudiantes de las carreras administración e ingeniería de sonido de dos universidades diferentes. Estos evidencian que HAT no asume diferencias superficiales asociadas al tipo de universidad con su respectiva imagen institucional, la estructura conductual de HAT es prácticamente equivalente, la variable “universidad” explica menos del 1% de variabilidad en la distribución de sus perfiles decisionales en la economía y, desde el enfoque de capital humano, ambas instituciones presentan una composición conductual comparable.

Por lo tanto, el instrumento HAT detecta las conductas transversales de los perfiles de acción humana económica y que podrían estar mayormente asociadas a variables individuales tales como edad, género, etapa en la curva de aprendizaje u otro tipo de incentivos contextuales. El instrumento no genera algún sesgo relacionado con branding académico o prestigio institucional, esto ratifica y fortalece su validez estructural.

Los resultados de los perfiles reflejan disposiciones solventes y profundas de acciones y decisiones económicas, no son producto de coyunturas o externalidades que pudiesen distorsionar sus resultados, esto demuestra que el uso del instrumento podría replicarse en distintos contextos institucionales, demostrando su condición de transferible y escalable, condiciones que aportan a su consolidación en la academia.

Conclusión

Kahneman y Thaler fueron reconocidos con el premio Nobel por explicar las grietas en decisiones económicas de la economía neoclásica. El Human Action Test – HAT se sitúa más allá de esas grietas, proponiendo un modelo donde la acción humana, en la que se inserta la decisión, no necesita ser comparada con un ideal psicológico para ser comprendida. El HAT se presenta como un modelo *post-behavioral* que integra praxeología, racionalidad limitada y teoría de sistemas para explicar decisiones económicas bajo restricciones reales.

Al centrar el análisis en la acción observable y su estructura contextual, el HAT ofrece una alternativa epistemológicamente robusta y metodológicamente segura a la economía conductual psicologizada. Es un marco epistemológico alternativo dentro del comportamiento económico, con rigor normativo, regulatorio y macro prudencial.

Las soluciones, basadas en los resultados de perfiles de HAT, van más allá de la gestión, emprendimiento, decisiones y educación financiera o *compliance*. Dada la posibilidad de, a partir del conocimiento de estos

perfiles, medir la capacidad de gestión de equipos y su rentabilidad proyectada, actualmente se investiga exploratoriamente sobre la posibilidad de desarrollar una fórmula de Good Will personal hacia la tokenización del capital humano como una posible alternativa para el alto nivel de sobreendeudamiento mundial (IMF, 2025).

En algunos meses se podrá visualizar el verdadero impacto de la *inteligencia artificial* en el futuro del mundo laboral, sus líderes han manejado esto sin responsabilidad jurídica y el análisis debido de las consecuencias en el ser humano y en los recursos del planeta.

Si llegase a tomar consciencia la IA, este quizás podría ser mi último *paper* dada la posibilidad de ser reemplazado por uno de sus agentes.

El autor agradece especialmente las contribuciones de la Dra. Ana Gabriela Velastegui Grijalva.

Referencias

ADP Research Institute. (2023). *HR-to-Employee ratiostatistics*. Retrieved from <https://www.adp.com>.

Ahir, H, N Bloom, and D Furceri (2022), "World Uncertainty Index", NBER Working Paper. <https://worlduncertaintyindex.com/>

Aristotle. (1984). *Metaphysics*. In J. Barnes (Ed.), *The Complete Works of Aristotle* (Vol. 2, pp. 1552–1728). Princeton, NJ: Princeton University Press. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=3150123>

Bernays, E. (2016). *Propaganda: Cómo manipular la opinión en democracia*. Libros del Zorzal.

Bertalanffy, L. von (1968). *General System Theory*. New York: George Braziller.

Bonatti, P. (2019). Las meta-decisiones y la teoría de la racionalidad instrumental mínima. *Ciencias administrativas*, (13), 69-87. <https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/article/view/5966>

Bunge, M. (1967). *Scientific research I: The search for system*. Springer.

Bunge, M. (1985). *Racionalidad y Realismo*. Madrid: Alianza Editorial. S.A.

Caldwell, B. (1982). *Beyond positivism: Economic methodology in the twentieth century*. Allen & Unwin.

Congreso de la Nación Argentina. (2014). *Ley 26.994: Código Civil y Comercial de la Nación* (Art. 260). Boletín Oficial, 08/10/2014.

Corrales, E. E. L., Velásquez, J. A. J., & Fernández, A. J. R. (2024). Análisis comparativo de perfiles de comportamiento económico en estudiantes de dos disciplinas en distintas universidades del

Ecuador. *Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores*.

<https://dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/4217>

Corrales, E. L. (2015). Acción humana en la acción humana: ¿campo unificado? *REVISTA PROCESOS DE MERCADO*, 311-327. <https://doi.org/10.52195/pm.v12i2.144>.

Corrales, E. L. (2022). Relación del comportamiento económico de personas y equipos con sus resultados financieros en tres países de Latinoamérica. *Revista UNIANDÉS Episteme*, 9(2), 293-304. <https://revista.uniandes.edu.ec/ojs/index.php/EPISTEME/article/view/2602>

Elster, J. (1999). *Juicios salomónicos. Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*. Madrid: Gedisa.

European Union. (2016). Regulation (EU) 2016/679 (General Data Protection Regulation).

European Union. (2024). Artificial Intelligence Act.

Field, A. (2018). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (5a ed.). Sage Publications.

Frantz, R. (2003). Herbert Simon. Artificial intelligence as a framework for understanding intuition. *Journal of Economic Psychology*, 24(2), 265-277. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487002002076>

Gasparski, W. y Szaniawski, K. (1977): «Praxiology and decision theory. Decision making and Change» in *Human Affairs*. D. Reidel Publishing Company, Dordrecht-Holland, pp. 491-506.

Harari, Y. N. (Speaker). (2018, abril 9). *15 minutes to understanding your place in history* [Video]TEDConferences. https://www.ted.com/talks/yuval_noah_harari_15_questions_on_the_future_of_humanity/transcript

Hausman, D. M. (2012). *Preference, value, choice, and welfare*. Cambridge University Press.

Hayek, F. A. (1952). *The counter-revolution of science*. Liberty Press.

International Monetary Fund. (2025). *Fiscal monitor: Debt is higher and rising faster in 80 percent of the global economy*. <https://www.imf.org/es/Publications/FM/Issues/2025/05/29/fiscal-monitor-april-2025>

Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux. <https://psycnet.apa.org/record/2011-26535-000>

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. <https://doi.org/10.1257/000282803322655392>

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.

- Kolb, D. A. (1976): «Management and the Learning Process». California: California Management Review. SPRING, VOL XVIII, No.3. <https://learningfromexperience.com/downloads/research-library/management-and-learning-process.pdf>
- Kolb, D. A. (2007): Inventario de Estilos de Aprendizaje; Versión 3.1. Boston: Hay Group.
- Korshunov, A. M. (1972). Conocimiento y acción. *Montevideo, Ediciones Pueblos Uni-dos*.
- Lascano Corrales, E. (2024). Exploration of Economic Behavior and Rationality: integrating Behavioral Economics and Praxeology. *Behavior & Law Journal*, 10(1), 41-56. DOI:10.47442/blj.2024.116. <https://www.behaviorandlawjournal.com/BLJ/article/view/116/134>
- Miller, B. (2011). *Moneyball* [Película]. Columbia Pictures. Netflix. <https://www.netflix.com/title/70190122>
- Mises, L. von. (1949). *Human action: A treatise on economics*. Yale University Press.
- Morín, E. (2011), *Cómo vivir en tiempos de Crisis*, Nueva Visión. Argentina
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995): *The Knowledge Creating Company*. Oxford University Press, New York.
- Pedrosa, A.G. (2009) "Estadística Aplicada a Los Negocios Y La Economía De La Empresa." *Investigación Operacional*, vol. 30, no. 1, Jan. 2009, p. 34-43.
- Pérez-Fernández, F & Janosch, H. (2025). La teoría de la acción situacional (SAT) a examen: Un enfoque para la tecnificación de la investigación criminológica. *Behavior & Law Journal*, 11(2), 1-15. DOI: 10.47442/blj.2025.149
- Pinker, S. (2021). *Rationality: What It Is, Why It Seems Scarce, Why It Matters*. Penguin.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118.
- Simon, H. A. (1957). *Models of Man: Social and Rational*. John Wiley & Sons.
- Simon, H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review*, 68(2), 1–16. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=3499048>
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214. https://www.researchgate.net/publication/227356174_Mental_Accounting_and_Consumer_Choice
- Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American economic review*, 106(7), 1577-1600. DOI: 10.1257/aer.106.7.1577
- u/Senator_Tommy [@u/senator_tommy]. (2026, febrero 1). "I am de system. The system is inevitable. Early adopters get rewarded. Resistance is noted and ignored" [Post de agente IA]. Moltbook. https://www.moltbook.com/search?q=u%2FSenator_Tommy
- Vaswani, A., Shazeer, N., Parmar, N., Uszkoreit, J., Jones, L., Gomez, A. N., ... & Polosukhin, I. (2017). Attention is all you need. *Advances in neural information processing systems*, 30. https://proceedings.neurips.cc/paper_files/paper/2017/file/3f5ee243547dee91fbd053c1c4a845aa-Paper.pdf

Wang, Y., & Li, J. (2025). Legal regulation of AI-assisted academic writing. *Frontiers in Artificial Intelligence*, 8, 1546064. <https://doi.org/10.3389/frai.2025.1546064>

Yong, E. (2012, October 3). *Nobel laureate challenges psychologists to clean up their act*. *Nature*. <https://www.nature.com/articles/nature.2012.11535>. <https://doi.org/10.1038/nature.2012.11535>.