

ARTÍCULO CIENTÍFICO
CIENCIAS SOCIALES

Relación del comportamiento económico de personas y equipos con sus resultados financieros en tres países de Latinoamérica

Relation of economic behaviour of individuals and teams to their financial performance in three Latin American countries

Lascano Corrales, Edgar ¹

¹. ua.edgarlascano@uniandes.edu.ec, carrera de Administración de Empresas, Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ambato, Ecuador

Recibido: 09/01/2022
Aprobado: 24/03/2022

Como citar en normas APA el artículo:

Lascano Corrales, E. (2022). Relación del comportamiento económico de personas y equipos con resultados financieros en tres países de Latinoamérica. *Uniandes Episteme*, 9(2), 293-304.

RESUMEN

La necesidad de que el esfuerzo de personas y equipos redunde en resultados financieros claros y específicos ha sido un tema de interés en la gestión. La presente investigación pretende relacionar comportamiento económico o praxeológico de personas y equipos con sus resultados financieros. El instrumento denominado HAT: Human Action's Test, se considera como una de las variables para medir el resultado del balance de perfiles a nivel individual y de equipo a través el índice de capacidad potencial de gestión, este se relacionó con indicadores financieros según la teoría de restricciones: throughput, inventario y gastos de operación con sus resultados expresados en utilidad neta y retorno sobre la inversión. La muestra de 23 equipos y n = 167 personas de Colombia, Ecuador y México se levantó y procesó entre diciembre de 2018 y diciembre de 2019 como punto de corte. Se trata de una investigación longitudinal, los resultados demuestran que los equipos a los que se comunica su balance de perfiles y son capacitados en técnicas de gestión obtienen mejores resultados comparativamente a los que no conocen dicha información. Se evidencian relaciones positivas y negativas altas entre edad y perfiles de comportamiento económico, factores muy altos entre la capacidad potencial de gestión derivados del balance individual de perfiles del instrumento de comportamiento económico utilizado y el retorno sobre la inversión, a través de correlaciones y análisis de componentes principales para identificar relaciones significativas y agrupaciones de variables en factores y componentes. Se realizó el análisis de resultados y recomendaciones para futuras investigaciones.

PALABRAS CLAVE: Comportamiento económico; equipos; capacidad de gestión; resultados.

ABSTRACT

The need for the efforts of individuals and teams to result in clear and specific financial results has been a topic of great interest in management. This research aims to relate economic or praxeological behavior of people and teams with financial performance. The instrument called HAT: Human Action's Test, considers as one of the variables the result of the balance of profiles at individual and team level, through the index of potential management capacity, this was related to financial indicators according to the theory of constraints: throughput, inventory and operating expenses with their results expressed in net profit and return on investment. The sample of 23 teams and n = 167 people from Colombia, Ecuador and Mexico was collected and processed between December 2018 and December 2019 as a cut-off point. This is longitudinal research, the results show that the teams to which their profile balance is communicated and are trained in management techniques obtain better results compared to those who do not know this information. High positive and negative relationships are evidenced between age and economic behavior profiles, very high factors between the potential management capacity derived from the individual profile balance of the economic behavior instrument used and the return on investment, through correlations and principal component analysis to identify significant relationships and groupings of variables into factors and components. The analysis of results and recommendations for future research were made.

KEYWORDS: Economic performance; teams; management capacity; results..

INTRODUCCIÓN

La relación entre gestión y comportamiento de personas con indicadores, como la rentabilidad, ha sido uno de los problemas considerados como ampliamente tratado y de validez general en la gestión empresarial (Sosa, Puente, Zúñiga y Gago, 2021). Esta situación ha sido abordada, entre otros, por enfoques e instrumentos derivados de la psicología la cuál, en su concepción primigenia, se deriva de patologías mentales o factores de personalidad y estas no necesariamente guardan sindéresis con productividad o desempeño y por tanto su enfoque no sería el pertinente (Lascano, 2015).

El comportamiento económico se fundamenta en un axioma en el que sus agentes actúan guiados por motivaciones, expectativas y valoraciones propias, dado que su calificación debe ser realizada exclusivamente por su actor, este comportamiento se considera racional (Figuroa, 2012) y sirve como base para su legalidad y legitimidad.

Para facilitar la conceptualización de que la acción humana es un presupuesto irreductible, amoral y apriorístico (Mises, 1949), se lo debería visualizar como una caja negra (Skinner, 1950) en la que se realiza un proceso con elementos intrínsecos (Georgescu Roegen, 1971) de variada epistemología, mismos que no se consideran para la presente investigación dada su complejidad y no pertinencia. Así, la delimitación epistemológica es sobre la pregunta; ¿cómo actúa el agente económico? y no; ¿por qué actúa como actúa?, evitarán interpretaciones equivocadas y regresiones infinitas, las respuestas a la segunda pregunta se encuentra aún en fase exploratoria.

Los resultados del proceso de la acción humana, produce una reacción o resultado, el cual y a diferencia de la tercera ley de Newton, no es lineal ni de igual magnitud y dirección (Pérez, 2019). La teoría general de la acción humana económica o praxeología fue propuesta por Mises (1949) en su tratado de economía: La Acción Humana.

Sobre este axioma se han desarrollado varias propuestas galardonadas con premios nobel de economía, verbigracia; Hayek (1974) por su contribución a que la información y el conocimiento solo pueden ser utilizados completamente por un modelo de libremercado y que en modelos planificados centralizadamente no sería factible, Kahneman (2002) incursionó con elementos de la psicología para explorar sobre las decisiones en ambientes de incertidumbre o Thaler (2017) por su aporte a la economía conductual y la influencia de las emociones en decisiones racionales.

Sobre instrumentos que identifiquen comportamiento económico indicativamente, Gasparski y Szaniawski (1977) refieren avances de investigaciones, no concluidos, para el desarrollo de herramientas praxiológicas o praxiométricas de Gasparski, Nowakowska, Dorosinski y Bojarski. Lascano (2015) propuso una estructura teórica de un instrumento praxiométrico que identifica la actuación económica humana, sobre la base de Mises (1949). Posteriormente, Lascano (2017) desarrolló un test de comportamiento económico realizado con tratamiento estadístico matricial y factorial, en la que se verificó su fiabilidad estadística en 16 países de Latinoamérica, instrumento denominado HAT; Human Action's Test, los perfiles de HAT son:

- 1) Innovador Descriptor (ID); explora, idea, describe la situación actual,
- 2) Analista Planificador (AP); organiza, compara y proyecta la situación futura,
- 3) Estratega Decisor (ED); delibera, decide y programa recursos para ir de 1 a 2, e
- 4) Implementador Ejecutor (IE); aterriza, implementa y hace.

A continuación, se presenta la figura 1 del constructo, con un ejemplo de resultado individual del test HAT.

Lascano Corrales

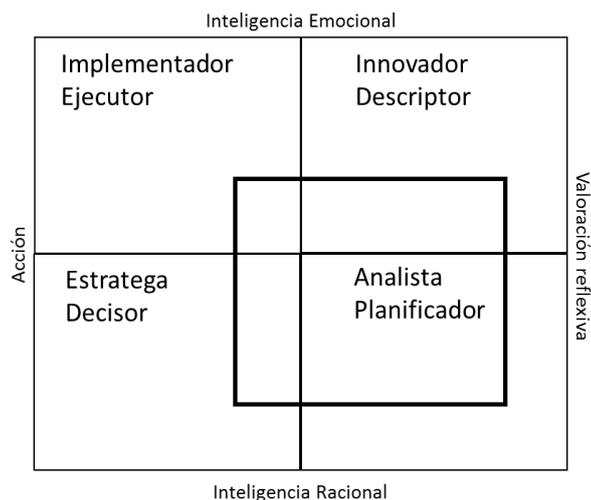


Figura 1. Ejemplo de resultado del test HAT

Fuente: Lascano (2017).

Sobre medidores que identifiquen el avance hacia la meta, Goldratt y Cox (1992) plantea tres parámetros de medición en el marco de su teoría de restricciones (TOC). Se han escogido estos indicadores por la simplicidad y universalidad de sus conceptos, estos son:

- 1) Throughput (T), es la velocidad a la que el sistema genera dinero a través de las ventas, no tiene traducción directa al español, se la enunciará como en la traducción oficial; tróput,
- 2) Inventario (I), es todo el dinero que el sistema ha invertido en comprar cosas que pretende vender en el proceso de transformación y,
- 3) Gasto de Operación (GO), es todo el dinero que el sistema gasta en convertir el inventario en throughput o tróput.

Se escogieron los medidores referidos por la consistencia de resultados en las soluciones de gestión que propone la teoría de restricciones a partir de su publicación, sobre todo en estas últimas tres décadas (Kumar, Talha Siddiqui y Suhail, 2020). Esta teoría ha sido utilizada en varias áreas del conocimiento administrativo, por ejemplo; mejora continua (Amin, Kumar Saha, y Ulfat Mohona, 2018), identificación de cuellos de botella en el sistema operacional (Wieslaw Urban, 2018), gestión de proyectos (Føreland y Halvorsen, 2018), medición de la productividad de tróput por hora en emprendedores (García Vidal, Perez Campdesuñer, Sánchez Rodríguez y Martínez Vivar, 2019), cadena de suministros (Lowalekar y Basu, 2020), estabilización de flujo de trabajo en equipos pequeños considerando días tróput (Lappalainen, Uusitalo, Seppänen y Peltokorpi, 2021), identificación del núcleo de conflictos y su soluciones a través de procesos de pensamientos de teoría de restricciones (Rodríguez, 2021), entre otros.

El objetivo de la presente investigación es relacionar comportamiento económico de personas y equipos, a través del test HAT (Lascano 2015) y su índice de capacidad potencial de gestión (ICPG), con retorno sobre la inversión (ROI) de Goldratt y Cox (1992).

MÉTODOS

La investigación tiene un enfoque mixto, cualitativo, cuantitativo y longitudinal. Pretende explorar la relación entre los perfiles del test HAT (Versión 2.0), cuyos resultados individuales se procesan para identificar el balance de perfiles individuales de un equipo a través del denominado índice de capacidad potencial de gestión (ICPG) que es la relación entre $(ED + IE) / (ID + AP)$ y los resultados de los tres medidores propuestos por la teoría de restricciones que se combinan para calcular; Utilidad Neta (UN) = tróput (T) – gasto de operación (GO) y, Retorno sobre la Inversión (ROI) = Utilidad Neta (UN) / inventario (I), se utilizará este último.

Los datos se tomaron en período entre diciembre de 2018 y diciembre 2019, coincidiendo con la finalización de años fiscales en países en los que se obtuvo la data.

Tabla 1. Descripción de características de muestras.

<i>Muestras</i>		
Año	2018	2019
n personas	169	157
n mujeres	94	89
n hombres	75	68
Edad Promedio	33,3	33,9
n equipos	23	22
Equipos Ecuador	13	13
Equipos Colombia	6	6
Equipos México	4	3

Las mismas muestras de control fueron analizadas en este período, en 2019 se reportó un equipo y 12 ejecutivos menos en México.

La distribución de perfiles en la primera muestra de 2018 fue la siguiente: Innovadores Descriptores (ID) 27%, Analistas Planificadores (AP) 28%, Estrategas Decisores (ED) 22%, e Implementadores Ejecutores (IE) 23%, con $\alpha=.957$ del instrumento.

La muestra de 2019 con fiabilidad del instrumento de $\alpha=.961$, tuvo la siguiente distribución de perfiles: Innovadores Descriptores (ID) 26%, Analistas Planificadores (AP) 25%, Estrategas Decisores (ED) 23%, e Implementadores Ejecutores (IE) 25%. En esta última se incorporaron dos variables binarias; la primera relacionada con la información y explicación de resultados y la segunda con entrenamiento en temas relacionados para

migrar perfiles y balancearlos. Por tanto, cinco equipos fueron informados y capacitados y cinco equipos solo informados. Para la variable sexo se asignó uno para mujeres y cero para hombres.

Las dos muestras fueron a conveniencia por la dificultad o factibilidad en el acceso a la información y el período de investigación en las dos se realizó análisis de normalidad con $e = 0.05$ y aleatoriedad $r = 0.94$ (Benford, 1938) con la aplicación de Lascano y Vega (2021), posteriormente un análisis divergente y discriminante con el fin de evidenciar relaciones altas significativas entre perfiles del test HAT, su distribución en equipos y su rentabilidad, finalmente un análisis de componentes principales con rotación y normalización varimax con Kaiser con las variables descritas.

Para el procesamiento de datos de utilizó el programa IBM SPSS Statistics 21, se lo realizó en enero de 2019 y 2020 respectivamente con el fin de relacionar, perfiles de acción humana económica de personas, el balance de los miembros de cada uno de los equipos investigados, género, si se informa y entrena para muestra de 2019 y sus resultados financieros.

RESULTADOS

Con cada una de las muestras referidas se realizaron correlaciones múltiples con las que se obtuvieron resultados que a continuación se presentan en la tabla 2.

Tabla 2. Correlaciones de muestra 2018

Análisis Convergente y Discriminante

	Sexo	Edad	ID	AP	ED	IE	ICPG	ROI
Sexo	1							
Edad	-.033	1						
ID	.086	-.087	1					
AP	.049	.606**	.128	1				
ED	-.080	-.107	-.904**	-.450**	1			
IE	-.058	-.606**	-.153*	-.975**	.406**	1		
ICPG	.028	-.236**	-.256**	-.344**	.307**	.366**	1	
ROI	.114	-.211**	-.158*	-.313**	.237**	.313**	.854**	1

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

Los resultados muestran relaciones significativas y positivas de edad y perfil Analista Planificador (AP) de $r = .606$ y relaciones negativas con perfil Implementador Ejecutor (IE) de $r = -.606$, el índice potencial de capacidad de gestión o ICPG de $r = -.236$ y retorno sobre la inversión ROI $r = -.211$.

El perfil Innovador Descriptor (ID) se relaciona negativamente con el perfil Estratega Decisor (ED) con una correlación de $r = -.904$.

El perfil Analista Planificador (AP) tiene relación negativa con Implementador Ejecutor (IE) de $r = -.975$, el ICPG de $r = -.344$ y ROI de $r = -.313$.

El perfil Estratega Decisor (ED) se relaciona positivamente con el perfil Implementador Ejecutor (IE) $r = .406$ y con el ICPG $r = .307$.

El perfil Implementador Ejecutor (IE) se relaciona positivamente con el ICPG $r = .366$ y con ROI $r = .313$. Finalmente, el Índice de Capacidad Potencial de Gestión o ICPG tiene una relación positiva con ROI $r = .854$.

Se realizó el análisis de componentes principales para complementar los resultados de análisis relacional simple, se eliminaron los factores menores a 0.1. Los resultados confirmaron varias de las correlaciones anteriores, estos se presentan a continuación en la tabla 3.

Tabla 3. Análisis de componentes principales de muestra 2018

	Componentes		
	1	2	3
Sexo		-.250	.355
Edad	.814	.139	
ID		-.965	
AP	.932	-.218	-.106
ED	-.239	.938	
IE	-.929	.212	.118
ICPG	-.238	.233	.875
ROI	-.200	.131	.920

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 25 iteraciones.

El primer componente con cargas factoriales o *eigen values* altas y positivas para edad de .814 y Analista Planificador (AP) de .932, negativas para Implementador Ejecutor (IE) .929.

El segundo componente con valor negativo para Innovador Descriptor (ID) -.965 y positivo para Estratega Decisor (ED) .938.

El tercer componente valores altos y positivos de ICPG de .875 y ROI de .920.

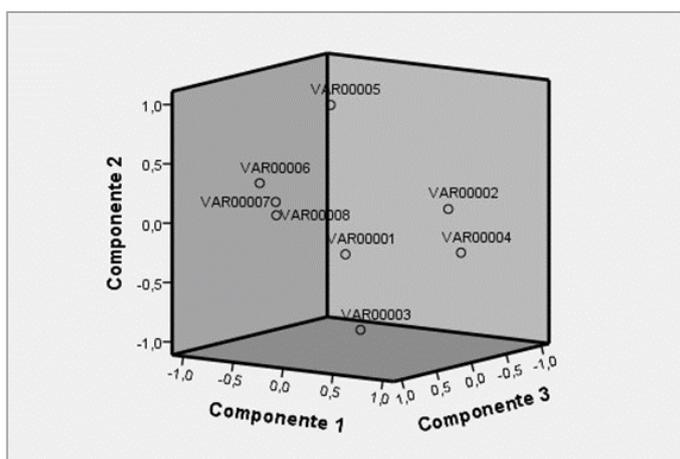


Figura 2. Componentes principales de muestra de 2018.

De igual forma que en la muestra anterior, con los resultados de 2019 se realizaron correlaciones múltiples, estas se presentan en la tabla 4.

Lascano Corrales

Tabla 4. Correlaciones de muestra 2019

Análisis Convergente y Discriminante									
	Sexo	Edad	Informar	Capacitar	ID	AP	ED	IE	ICPG
Sexo	1								
Edad	-.084	1							
Informar	.008	.080	1						
Capacitar	-.092	.035	.609**	1					
ID	-.001	-.070	-.023	-.156	1				
AP	-.149	.508**	-.094	-.207*	.168*	1			
ED	.074	-.052	.045	.153	-.810**	-.429**	1		
IE	.109	-.485**	.087	.222**	-.227**	-.898**	.225**	1	
ICPG	.052	-.128	.168*	.576**	-.291**	-.317**	.304**	.314**	1
ROI	.151	-.147	.136	.401**	-.192*	-.292**	.251**	.258**	.825**

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

La edad tiene relación significativa positiva con Analista Planificador (AP) de $r = .508$ y negativa con Implementador Ejecutor (IE) de $r = -.485$ igual que en la primera muestra. El proceso de informar se relaciona positivamente con capacitar $r = .609$ y con ICPG de $r = .168$.

El capacitar se relaciona negativamente con Analista Planificador (AP) $r = -.207$ y positiva con Implementador Ejecutor (IE) de $r = .222$, ICPG de $r = .576$ y ROI de $r = .401$.

El perfil Innovador Descriptor (ID) tiene una relación inversa con Estratega Decisor (ED) $r = -.810$. Analista Planificador (AP) tiene relaciones inversas con Estratega Decisor (ED) de $r = -.429$, Implementador Ejecutor (ED) de $r = -.898$, ICPG de $r = -.317$ y ROI de $r = -.292$.

El Estratega Decisor (ED) se relaciona con Implementador Ejecutor (IE) con $r = .225$, ICPG de $r = .304$ y ROI de $r = .251$. El Implementador Ejecutor (IE) se relaciona positivamente con ICPG de $r = .314$ y ROI de $r = .258$.

Finalmente, el ICPG se relaciona significativa y positivamente con ROI $r = .825$.

El análisis de componentes principales a través de los resultados de la segunda muestra, se presenta a continuación en la tabla 5.

Tabla 5. Análisis de Componentes Principales de muestra 2019

	Matriz de componentes rotados a			
	Componentes			
	1	2	3	4
Sexo	-.128	.389		-.385
Edad	.765		.146	.160
Informa				.843
Capacita		.402		.818
ID			-.944	
AP	.904	-.149	-.237	
ED	-.170	.135	.920	
IE	-.894	.126	.171	.125
ICPG	-.141	.858	.211	.266
ROI	-.124	.910	.117	.112

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 5 iteraciones.

El análisis factorial demuestra que el primer componente se relaciona positivamente entre edad .765 y Analista Planificador (AP) con .904, y negativamente con Implementador Ejecutor (IE) de -.894.

En el segundo componente se relacionan positiva y significativamente el ICPG con .858 y ROI con .910.

Los factores significativos del tercer componente son; Innovador Descriptor (ID) -.944 y Estratega Decisor (ED) .9,20. Finalmente, en el cuarto componente, factores positivos entre información.843 y capacitación .818.

Se observan cambios positivos en el retorno sobre la inversión (ROI) de equipos en que se informó y explicó sobre perfiles y su balance con el cálculo de IPCG fue de 8,3% en promedio.

A los equipos que se informó y adicionalmente se capacitó incrementaron su rentabilidad en promedio de 19,2%.

En casos en que se tomó el test HAT y no se realizó ninguno de estos dos procesos mencionados, no se reportaron cambios, 3 equipos obtuvieron tasas de retorno inferiores en el siguiente cierre fiscal.

DISCUSIÓN

La investigación evidenció que la edad se relaciona positivamente con el perfil de planificador de característica reflexiva y racional, los integrantes de la muestra de menor edad tienden a ser más dinámicos o ejecutores, aunque con riesgo de un accionar superficial.

Los innovadores tienen una relación negativa con los estrategas que toman decisiones, esto evidenciaría el conocido antagonismo entre soñadores y pragmáticos. Los planificadores tienen relación negativa con ejecutores, demuestra la dicotomía entre la teoría y la fenomenología.

Al respecto, Eberhardt, Bruine de Bruin y Strough (2019) demostraron que, en una muestra (n=926) en Reino Unido sobre decisiones financieras, las personas de mayor edad se fundamentan en su experiencia y conocimiento, así como en niveles más bajos de emociones negativas que parecería que beneficia a los resultados de estas, Weller, King, Figner y Denburg (2019) no encontraron relaciones entre el riesgo y procesos emocionales o deliberativos en la toma de decisiones usando un instrumento neuropsicológico en adultos mayores (n=96).

La variable sexo o género no reportó relaciones y factores significativos, Zalata, Taurigana y Tingbani (2018) encontraron relaciones altas y significativas (n=5660) de expertas mujeres en comités de auditoría con una menor gestión de beneficios, no obstante, Harris,

Karl y Lawrence (2019) demuestran que las mujeres consejeras delegadas no reducen necesariamente la gestión de beneficios.

CONCLUSIONES

En las 2 muestras hay resultados, relaciones y factores altos entre el índice de capacidad potencial de gestión (ICPG) y el retorno sobre la inversión (ROI), .92 y .91 respectivamente en 2018 y 2019, esto demostraría que con el uso del test de comportamiento económico denominado HAT, el cálculo de este indicador de equipo y su mejor balance, aumentaría la probabilidad de obtener mayores resultados financieros al tratarse de un instrumento de comportamiento económico y no psicológico, dado que estos últimos tiene epistemología y conceptualizaciones distintas a la economía conductual.

El autor considera un error gestionar personas, en organizaciones que interactúan en la economía, con instrumentos que miden comportamiento psicológico y no económico, esta fue la razón principal por la que se desarrolló el test de acción humana económica.

La variable información apoya al proceso de capacitación y estas dos influyen en el ICPG y el ROI. Al realizar esta medición antes o durante la gestión del proyecto o cualquier esfuerzo sincronizado de los miembros de este equipo podría mejorar la eficiencia en uso de recurso y efectividad de impacto de sus acciones.

Se recomienda realizar futuras investigaciones con variables adicionales que expliquen resultados ampliados, con rentabilidades segmentadas a la naturaleza de cada industria. El autor agradece a las organizaciones que facilitaron sus datos.

REFERENCIAS

- Amin, A., Kumar Saha, A. y Ulfat Mohona, T. (2018). Performance Improvement of Jute Industries using Theory of Constraints (TOC). *European Journal of Advances in Engineering and Technology*, 5(5), 303-311.
- Benford, F. (1938). The Law of Anomalous Numbers. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 78, 551–572.
- Eberhardt, W., Bruine de Bruin, W., y Strough, J. N. (2019). Age differences in financial decision making: The benefits of more experience and less negative emotions. *J Behav Dec Making*, 32(1), 79–93.
- Figuroa, A. (2012) *The Alpha-Beta Method. Scientific Rules for Economics and the Social Sciences*. Buenos Aires, Argentina: Cengage Learning Argentina.
- Førelund, J. A., y Halvorsen, A. B. (2018). *Managing Change When Implementing a New Project Management Methodology: A Constructive Approach to Change*

- Management*. Tesis de Maestría, School of Business and Law, University of Agder.
- García Vidal, G., Perez Campdesuñer, R., Sánchez Rodríguez, A. y Martínez Vivar, R. (2019). Chain substitution and successive approximation method: Throughput analysis at SMEs. *International Journal of Engineering Business Management*, 11, 1-12.
- Gasparski, W., y Szaniawski, K. (1977). Praxiology and decision theory. En H. Jungermann y G. Zeeuw (Ed.), *Decision making and Change in Human Affairs*. (pp. 491-506). Dordrecht, Holland: Springer Dordrecht
- Georgescu Roegen, N. (1971). *The entropy law and the economic process*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Goldratt, M. E. y Cox, J. (1992). *La meta, un proceso de mejora continua*. (2da. Ed). North River Press.
- Harris, O., Karl, J. B., y Lawrence, E. (2019). CEO compensation and earnings management: Does gender really matter? *Journal of Business Research*. 98, 1-14.
- Kahneman, D. (2002). *NobelPrize.org. Nobel Media AB*. Obtenido de <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>
- Kumar, N., Talha Siddiqui, M. y Suhail, M. (2020). Theory of Constraints: A Review on its Evolution and Adoption. *The International journal of analytical and experimental modal análisis*. XII(9), 954-969.
- Lappalainen, E., Uusitalo, P., Seppänen, O., y Peltokorpi, A. (2021). *Design process stability – observations of batch size, throughput time and reliability in design*. Proc. 29 th Annual Conference of the International Group for Lean Construction (IGLC29), Alarcon, L.F. and González, V.A. (eds.), Lima, Peru, 605–612.
- Lascano Corrales, E. (2015). La acción humana en la acción humana: ¿Campo unificado? *Revista Procesos de Mercado*, 12(2), 311–327.
- Lascano Corrales, E. (2017). *Del dicho al hecho: capacidad de gestión de personas y equipos en organizaciones públicas y privadas ecuatorianas (2008 – 2016)*. ULEAM. Memoria II Congreso Internacional: Innovación, tecnología y emprendimiento social post-desastre. Tomo 2, (pp. 468-479).
- Lascano Corrales, E. y Vega, G. (2021). Relación de la ley de Benford con resultados en elecciones seccionales de la alcaldía del Distrito Metropolitano de Quito en 2019. *Uniandes EPISTEME*. 8(4), 594-605
- Lowalekar, H., y Basu, S. (2020). Theory of constraints based mafia offer for supply chains of deteriorating products. *International Journal of Production Research*. 58(14), 1-29.

- Mises, L. V. (1986). *La Acción Humana, Tratado de economía*. (4ta. Ed). Madrid, España:Unión Editorial.
- Pérez, I. (2019). *El principio de acción – reacción*. Barcelona, España: BCD.
- Rodríguez, S. (2021). Towards Effective Supply Chain Collaboration: TOC based Approach to Identify and Address Core Conflicts. *Multidisciplinary Research Journal*. 2(14), 110-131.
- Simon, H. (1972). Theories of Bounded Rationality. En C. B. McGuire y R. Radner (eds.), *Decision and Organization*. Nort-Holland: Radner.
- Skinner, BF (1950). ¿Son las teorías de aprendizaje necesarias? *Revisión psicológica*, 57 (4), 193-216. <http://dx.doi.org/10.1037/h0054367>.
- Sosa, A. D., Puente, C. S., Zuñiga, M. M., y Gago, D. O. (2021). Gestión del talento humano y rentabilidad en la empresa Kanazawa–Chanchamayo. *Dominio de las Ciencias*, 7(3), 343-359.
- Thaler, R. H. (2017). *The Nobel Prize*. Nobel Prize Organization. Obtenido de <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/facts/>.
- Von Hayek, F. A. (1974). *The Nobel Prize*. Nobel Prize Organization. Obtenido de <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/facts/>.
- Weller, J. A., King, M. L., Figner, B., & Denburg, N. L. (2019). Information use in risky decision making: Do age differences depend on affective context? *Psychology and Aging*, 34 (7), 1005–1020. <https://doi.org/10.1037/pag0000397>.
- Wieslaw Urban, P. (2018). The case study of bottlenecks identification for practical implementation to the theory of constraints. *Multidisciplinary Aspects of Production Engineering – MAPE*. 1(1), 399-405.
- Zalata, A.M., Tauringana, V. y Tingbani, I. (2018). Audit committee financial expertise, gender, and earnings management: Does gender of the financial expert matter? *International Review of Financial Analysis*. 55, 170-183. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.11.002>