

La Racionalidad en la Teoría Económica Neoclásica. Apuntes críticos. 2ª parte

(trabajo en proceso)

Guillermo Ejea Mendoza

Presentación

Este reporte de Investigación, “La racionalidad en la teoría económica neoclásica. Apuntes críticos. 2ª parte”, del Dr. Guillermo Ejea Mendoza, está vinculado al Proyecto de Investigación *Métodos y enfoques en economía. Algunos estudios teóricos*, registrado con el número 606 ante la Coordinación Divisional de Investigación y aprobado en la Sesión 105 del Consejo Divisional del 02/08/1995. La línea de Generación y Aplicación del Conocimiento es Teoría Económica.

El reporte reúne tres reflexiones en torno a la racionalidad maximizadora de la teoría económica neoclásica: en la primera parte se presentan los denominados axiomas de la teoría; en la segunda parte se realiza un acercamiento a la naturaleza e implicaciones de la racionalidad maximizadora con base en una obra significativa de Jon Elster; y en la tercera se analizan los contenidos de la Economía Experimental, la Economía del Comportamiento o Conductual y la Economía Cognitiva o Neuroeconomía, tendencias actuales de la ciencia económica que buscan alternativas a la racionalidad maximizadora.

El autor muestra, en primer lugar, que los libros de enseñanza de la economía no hacen explícitos todos los supuestos sobre los que se levanta la teoría neoclásica, de manera que el lector rara vez puede tener una visión completa de sus implicaciones. En segundo lugar, que la obra de Elster revisada sistematiza con claridad la naturaleza de la elección racional, de manera que su análisis permite entender las limitaciones de la racionalidad maximizadora. En tercer lugar, que la búsqueda de alternativas a la racionalidad maximizadora conduce tarde o temprano a concepciones de racionalidad incompatibles con la teoría neoclásica.

Dr. Sergio Cámara Izquierdo
Encargado del Departamento de Economía

Preámbulo

Este trabajo forma parte de una investigación relacionada con la revisión crítica de los fundamentos de la Economía neoclásica en el marco del proyecto de investigación *Métodos y enfoques en economía. Algunos estudios teóricos* (proyecto #606, aprobado en la Sesión 105 del 02/08/1995).

Introducción

Este texto reúne tres trabajos en torno a la racionalidad maximizadora de la teoría económica neoclásica (TEN).

En la primera parte se presentan los denominados axiomas de la teoría.

En la segunda parte se realiza una reflexión acerca de la naturaleza e implicaciones de la racionalidad maximizadora con base en una obra significativa de Elster.

En la tercera parte se analizan los contenidos de la Economía Experimental, la Economía del Comportamiento o Conductual y la Economía Cognitiva o Neuroeconomía, tendencias actuales de la Ciencia Económica que buscan alternativas a la racionalidad maximizadora.

A. Axiomas de las Preferencias (y de sus curvas de indiferencia)

La racionalidad maximizadora supone las siguientes propiedades o axiomas (axioma se refiere a una verdad que no necesita demostración, pero en esta Teoría más bien son supuestos) en la teoría formal del consumidor¹:

- 1) Completud o completitud. “Existe una curva de indiferencia que pasa a través de todo paquete posible”; “cada paquete tiene una curva de indiferencia que pasa a través de él”; “las curvas de indiferencia son ubicuas”². Con este supuesto matemático se garantiza que el consumidor tiene de dónde elegir, es decir, que tiene un mapa de curvas de indiferencia.

¹ Véase InvestiDatoR.

² Ver Frank, 2009, pp. 66 y 67.

- a. Transitividad. El agente es consistente. Si $A > B$ y $B > C$ entonces $A > C$. Para que las curvas de indiferencia no se crucen. Para Varian, la propiedad de transitividad no es una afirmación (verdad) lógica sino una hipótesis de conducta sin la cual no podría realizarse el análisis económico. Supongo que esto lo dice a manera de respuesta a las críticas que acechan la validez de este postulado (pp. 37 y 39).
 - b. Continuidad. Las opciones entre bienes alternativos x/y ocurren en el margen, para que las funciones sean continuas [Ferguson, 26].
 - c. Independencia. Las decisiones son independientes entre sí, para que no haya preferencias “encubiertas”.
- 2) Insaciabilidad. “Más es mejor”. Si $A' > A$, se prefiere A' sobre A . Es la condición de *búsqueda* de maximización. En la recta presupuestal el agente prefiere el bien o paquete de bienes x al y o el y al x o es indiferente entre ambos, pero siempre se sitúa en la opción más alta. Es la condición de maximización.
 - 3) Pendiente negativa. Apreciamos más un bien cuanto más escaso es. En su lugar demandamos cantidades adicionales de otro bien.
 - 4) Convexidad. Si la preferencia es monótona y convexa, la función de utilidad es creciente y cóncava. La utilidad es creciente y la utilidad marginal es decreciente (Freddy Villar Castillo, <http://es.slideshare.net/freddy1953/curso-de-microeconomia>). Para Ferguson, la convexidad se supone “por conveniencia de la exposición” (p. 27), y “se justifica a menudo de modo intuitivo” (p. 30).
 - 5) Reflexividad. Cualquier cesta es igual que su idéntica.

Las condiciones 1), 2) y 7) aparecen en Varian, p. 37.

Las condiciones 1), 2) y 5) aparecen en Ferguson, p. 18.

Las condiciones 1), 2), 5) y 6) aparecen en Frank p. 67

Otros supuestos, sobre el agente-individuo económico racional maximizador:

- 6) Egoísmo. El agente sólo piensa en sí mismo. En otras teorizaciones más elaboradas el *egoísmo* es sustituido por el *interés propio*, a fin de incluir las decisiones que se toman *por el bien de los demás*.
- 7) Información perfecta. Equivale al conocimiento no sólo del cálculo que sustenta las decisiones sino también al de todas sus consecuencias. No hay arrepentimiento.

- 8) Intencionalidad. Todo acto humano es producto de la voluntad, nada es al azar ni espontáneo.
- 9) Autonomía. El individuo es libre, toma todas sus decisiones de manera independiente, ajenas al encuadre, los antecedentes, etc. Ver supuestos 4), 10), 11), 13) y 14).
- 10) Conciencia. Por 10), 9) y 8) el individuo es plenamente consciente de sus actos.
- 11) Insensibilidad. Ningún tipo de sentimiento o emoción afecta el cálculo racional.
- 12) Rapidez. El agente puede realizar los cálculos de manera instantánea. Esta característica está relacionada con la condición atemporal del modelo. En cualquier caso, la existencia del tiempo en la toma de decisiones podría dar espacio a pensamientos “no racionales”, como se verá en la parte tres.

Referencias

- Varian, Hal R. (2006) *Microeconomía Intermedia*. Antoni Bosch editor. Barcelona. 7ª ed. {caps. 3 a 6}
- Ferguson, C. E. y Gould, J. P. (1978) [1975] *Teoría Microeconómica*. FCE. México. 2ª ed. {caps. 1 a 4}
- Frank, Robert H. (2009) [1991] *Microeconomía Intermedia. Análisis y Comportamiento Económico*. McGraw Hill. México.

B. La racionalidad maximizadora

*Tuercas y Tornillos...*³ de Elster es un buen texto introductorio al tema de la elección racional, aunque considero que algunos de sus planteamientos ya han sido superados⁴. El autor aborda distintos aspectos de la teoría (TER), expone los argumentos que la constituyen, a la vez que discute y refuta los argumentos que la critican. A continuación, presento las ideas que me parecen más importantes⁵ y algunos comentarios propios.

³ Jon Elster, *Tuercas y Tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Ed. Gedisa, Barcelona (1990) [1989]. Puede consultarse en <http://documents.mx/documents/elster-jon-tuercas-y-tornillos-una-introduccion-a-los-conceptos-basicos.html>

⁴ El mismo Elster fue modificando sus puntos de vista, su certeza sobre la bondad o validez de la elección racional (Martínez, 2004).

⁵ He modificado la puntuación en las citas cuando lo he considerado conveniente para la lectura.

El libro está dividido en tres partes. En la primera (capítulo 1) explica qué son los “mecanismos”. En la segunda (capítulos 2 a 9) analiza la conducta de los individuos en cuanto tales, aislados. En la tercera (capítulos 10 a 16) analiza las decisiones de los individuos cuando interactúan con otros, es decir, las decisiones estratégicas. Así, implícitamente se adscribe al individualismo⁶, la filosofía social según la cual: 1) el individuo tiene primacía ontológica (y moral) sobre la sociedad, 2) la sociedad está formada por la agregación de individuos, 3) todo fenómeno social debe explicarse a partir de las decisiones de los individuos, y 4) toda decisión política [de *polis* – ciudad-comunidad-sociedad] debe tener por objetivo el bienestar de los individuos en cuanto tales.

I. Introducción

1. Los mecanismos

Elster pretende explicar los “mecanismos” que pueden “explicar complejos fenómenos sociales” (p. 13), esto es, ofrecer relatos (“explicaciones causales”) de por qué ocurren los acontecimientos (conjuntos de hechos).

Al parecer, los “mecanismos” serían las conductas observadas y observables -como conductas regulares- en los individuos y por ello reemplazarían a las explicaciones abstractas o metafísicas sobre el comportamiento humano. De aquí el título del libro. Así, el autor quiere decirnos que la racionalidad (como base de la conducta humana) no se deriva de ninguna hipótesis a priori sino de la evidencia empírica.

Advierte que una “explicación causal” no debe confundirse con una “declaración causal acertada”, una aseveración de correlación, una aseveración de condición necesaria, una narración (de cómo habría podido ser) ni una predicción.

Y que las decisiones pueden ser influidas por *disonancias cognitivas* (dejar de desear lo que no se puede obtener) o su inversa (desear imposibles).

Esto es, que las decisiones sean racionales no es una ley de hierro sino un hecho normal u ordinario, aunque sujeto a errores y condicionantes. De esta manera Elster

⁶ Ver Individualismo o Individualismo Ontológico...

pretende deslindar sus reflexiones de los autores que atribuyen un carácter absoluto e inatacable a la racionalidad maximizadora⁷.

II. La acción humana

2. Deseos y oportunidades

Elster parte de considerar que “La unidad elemental de la vida social es la acción humana individual” (23). Nótese que se trata de un individualismo metodológico⁸ en pleno pues su punto de partida es la acción de un individuo en sí, aislado, no en su interacción con otros individuos (lo que Elster considerará hasta la tercera parte del libro). Este presupuesto llevará a que las decisiones racionales puedan ser conceptualizadas *en abstracto* (más adelante, al introducir las interacciones con otros individuos, las decisiones adquirirán un carácter *estratégico*).

Según el autor, una acción es una realización que se decide entre un conjunto de oportunidades. Las decisiones tienen un carácter interno y subjetivo pues obedecen a necesidades, deseos y preferencias (sin hacer distinción entre ellas) e implican un costo [como toda decisión es una selección y a la vez un descarte, implica siempre un costo de oportunidad], mientras que las oportunidades –los beneficios posibles que se derivan de aprovecharlas- son externas y objetivas. En resumidas cuentas, una acción/decisión es una relación costo/beneficio (24).

Nótese la lógica de la argumentación de Elster: (a) la vida social es un conjunto de acciones individuales → (b) toda acción humana (individual) es una decisión a favor de un beneficio propio (subjetivo) → (c) toda decisión (elección) implica un costo →

⁷ Las leyes científicas permiten explicar y predecir fenómenos. Los “mecanismos” permiten explicar (*a posteriori*) pero no necesariamente predecir los fenómenos. Las descripciones se refieren a un solo hecho. La ley científica puede enunciarse así: si A → siempre B; la descripción: si A → en esta ocasión B; el mecanismo: si A → puede que B (Rivero, 2012: 87). En efecto, en otra parte, Elster define los “mecanismos” como cadenas causales no necesariamente determinista, a medio camino entre las leyes científicas y las descripciones, por lo cual pueden explicar, pero no forzosamente predecir. Elster, Jon (2005) “En favor de los mecanismos”, *Sociológica*, año 19, número 57, enero-abril, México, pp. 239-273.

⁸ El Individualismo Metodológico es la corriente metodológica que explica los fenómenos sociales a partir de las conductas individuales del ser humano.

(d) toda decisión es una relación beneficio/costo. Podemos añadir: (e) la vida social es una serie de relaciones beneficio/costo. Y si lo económico se entiende sólo como una relación beneficio/costo, lo social termina reduciéndose a lo económico. Si, además, como se verá en seguida, la relación beneficio/costo se identifica con lo racional, entonces económico=racional. Esta es la argumentación que está en la base del *imperialismo* de la Economía⁹.

3. La Elección Racional

La Teoría de la Elección Racional postula que ante varias posibilidades de acción la gente opta por la que cree que le dará el mejor resultado (p. 31). Así, una decisión racional busca el resultado más eficiente (lo que implica necesariamente que debe ser medible).

Por supuesto, la creencia misma debe haberse probado con la cantidad de pruebas necesarias para creer en ella o, al menos, con un grado de probabilidad suficiente¹⁰ (ver capítulo 4).

Además, la elección racional no se refiere tanto a una sola decisión como a una serie de decisiones ponderadas: se trata de una *utilidad esperada promedio*¹¹ (108).

El individuo de Elster es naturalmente egoísta: “Actuar racionalmente es hacer lo mejor posible por uno mismo”. “Esto parece ser –dice- el sistema natural e indispensable para entender la interacción humana” (36). El individuo racional piensa ‘estoy con los demás –interactúo con ellos- porque me conviene’. Entonces, la sociedad es producto de la decisión racional de cada uno de los individuos que la conforman, de constituirse como tal¹², una decisión que resulta de la voluntad y la eficiencia. En otras palabras, la razón de ser de la sociedad es la conveniencia (mediante su racionalidad egoísta) de los individuos, lo cual es a su vez el supuesto

⁹ Para el *imperialismo* de la Economía sobre las otras Ciencias Sociales véase Rivero, 2012; Martínez, 2004; Dogan y Matei, 1993.

¹⁰ Esto es familiar al razonamiento bayesiano.

¹¹ Por cierto, según Elster la utilidad marginal decreciente es una tendencia “casi universal” (p. 35).

¹² Esto es contractualismo.

fundamental de la Teoría de Juegos, como se verá en seguida. El tema del egoísmo se retoma en el capítulo 6.

“En ese respecto -sigue Elster- [la teoría de juegos o de las decisiones interdependientes] es más afín a la lógica que a una disciplina empírica. Se convierte en una disciplina empírica una vez que agregamos principios de conducta que pueden ser sometidos a prueba y estimados verdaderos o falsos” (36). En otras palabras, el supuesto de racionalidad maximizadora dentro de la Teoría de Juegos es un principio apriorístico, una concepción del individuo que no es resultado de la evidencia empírica. Sin embargo, sostiene el autor, los resultados de los juegos (que son producto de la racionalidad) pueden convertirse en resultados científicos cuando la evidencia empírica prueba su validez. Dicho de otra manera, la racionalidad maximizadora es una hipótesis, pero la cuestión es, precisamente, que la evidencia empírica no avala el supuesto (ver lecturas en Viale, 2008).

Por otra parte, el autor cierra el capítulo afirmando que “La elección racional está definida para un individuo, no para una colectividad de dos o más individuos. Si un individuo tiene una opción que es superior a sus otras opciones con independencia de lo que haga otra gente, él sería irracional si no la adopta” (37)¹³.

4. Cuando fracasa la racionalidad

En este capítulo Elster presenta las condiciones que pueden poner en duda la racionalidad.

- a) ¿Cuándo una creencia puede admitirse como verdadera?, ¿qué cantidad de pruebas se necesitan para ello? La cantidad óptima de pruebas depende, por un lado, de la importancia que el individuo otorgue a sus deseos, y por el otro, de la relación costo/beneficio de reunir más información (39). Al parecer, en esta lógica bayesiana la verdad no es absoluta ni objetiva sino que se presenta en el punto donde el individuo se encuentre satisfecho con las pruebas que respaldan su creencia.

¹³ La teoría de la elección racional (TER) es normativa, prescriptiva (Rivero, 2012: 89). De hecho, el postulado de la racionalidad tiene ese carácter (Hausman y McPherson, 2007).

- b) La racionalidad no debe confundirse con un contenido específico pues se refiere a un procedimiento mental, a una forma de razonar, ya que los deseos y las preferencias son como los gustos: “se rompen géneros” (40).
- c) La elección racional puede fracasar por indeterminación. Ésta, a su vez, puede ser resultado de que haya varias opciones igualmente óptimas o de “no haber ninguna que sea al menos tan buena como todas las otras” (40). Pero no debe confundirse indiferencia con inconmensurabilidad. Que el individuo no sepa medir sus preferencias no significa que le sean indiferentes.
- d) También, cuando la prueba es insuficiente para justificar un juicio: hay incertidumbre o interacción estratégica. Por ejemplo, la inversión en investigación y desarrollo tiene un horizonte de resultados satisfactorios demasiado incierto de manera que se dificulta la toma de decisiones racionales (42). En estos casos hay tres opciones:
 - a. En última instancia, puede apelarse al “espíritu animal” de Keynes.
 - b. Ante la duda, es válido guiarse por el principio de satisfacción.
 - c. Para no repetir errores se tienen las expectativas adaptativas y luego las expectativas racionales (ver capítulo 11).
- e) Puede haber debilidad de la voluntad. La decisión parece incontrovertible pero falta valor para tomarla (ver 5).
- f) También distorsiona la inmediatez del presente ya que se busca la gratificación inmediata, en perjuicio de la utilidad esperada.
- g) La disonancia: “me siento mejor si las cosas son como deseo que sean”.
- h) La ignorancia sobre los principios elementales de la inferencia estadística.

5. Miopía y previsión

Para Elster los individuos racionales son previsores y saben dominar sus pasiones: “Las buenas intenciones pierden su capacidad para motivar cuando se acerca la tentación” (55). Entonces los individuos racionales desarrollan estrategias para

vencer la debilidad de su voluntad y asegurarse el futuro¹⁴. Como digo, se vuelven meras máquinas de cálculo, entidades sin emociones [ver #7].

6. Egoísmo y altruismo

¿Las personas que dicen actuar por altruismo lo hacen en realidad por alguna forma encubierta de egoísmo? Puede ser: “El objetivo del altruista es brindar a los otros la ocasión de placeres egoístas... Si nadie tuviera placeres egoístas de primer orden tampoco nadie podría tener motivos altruistas de un orden superior” (60). Aunque no siempre parece ser así. “Pero el egoísmo actúa mejor cuando se lo combina con una porción de honestidad” (66).

7. Emociones

Elster reconoce la existencia de los sentimientos: “Las emociones son la materia de la vida. La ira, la vergüenza, el temor, la alegría, el amor son estados de ánimo sumamente poderosos...no elegimos tenerlos... la esperanza y la sorpresa, la decepción y el remordimiento, la avidez y el deseo, la envidia y la malicia, el orgullo y el contento: éstos son los matices de la vida cotidiana...”. Pero no entiende qué son: “la naturaleza, las causas y las consecuencias de las emociones están entre los aspectos menos entendidos de la conducta humana” (67). De cualquier modo, sentencia: “Las emociones... interfieren con nuestros procesos de pensamiento, haciéndolos menos racionales... En particular inducen expectativas poco realistas de lo que podemos hacer y lograr y creencias poco realistas acerca de las opiniones de otra gente sobre nosotros... proporcionan un significado y un sentido de dirección a la vida pero también nos impiden ir firmemente en esa dirección” (75).

¹⁴ Esta cuestión Elster la aborda en *Ulises y las sirenas*. “Atarse a sí mismo es un modo privilegiado de resolver el problema de la flaqueza de voluntad; la principal técnica para lograr la racionalidad por medios indirectos” (citado por Martínez, 2004: 31). Así, el individuo posee una racionalidad imperfecta pero la conciencia de ello le permite superar esa deficiencia. La estrategia -o estratagema- de atarse a sí mismo equivale al uso del mecanismo de la *máquina maximizadora global* o *camino indirecto* de la maximización, esto es, tomar una decisión subóptima hoy para poder lograr la óptima mañana. Véase Martínez, 2004: 3 y 12).

O sea, el individuo racional es el que logra emanciparse de sus emociones y sentimientos para convertirse en un ser que sólo realiza flemáticos cálculos “realistas”¹⁵.

8. Selección natural y social

¿Es la elección racional un instrumento de progreso?, ¿una guía, una garantía? ...

La conducta de la gente se adapta a sus circunstancias para poder sobrevivir. Pero “la elección racional se interesa en los resultados previstos de la acción” (76), mientras que los procesos de la selección natural están regidos por el azar (77).

Pensando en la competencia: “Las firmas que sobreviven y prosperan... innovan cuando están adelantadas y poseen los recursos para hacerlo y no cuando se están rezagando” (84). Como el ambiente está cambiando al mismo tiempo que los organismos están adaptándose, “la selección tiene un blanco móvil” (84). Por tanto, la elección racional a menudo es indeterminada y subóptima (85).

9. Refuerzo

Nada que registrar de este capítulo.

III. La Interacción

En esta parte Elster aborda diversos aspectos de las decisiones racionales de tipo estratégico.

10. Consecuencias no intencionales

Se reitera que las decisiones de los individuos pueden tener consecuencias sociales contrarias a las previstas, especialmente si se actúa pensando en los demás. Se ejemplifica con el caso de la “telaraña” o el “ciclo del puerco” vs la “mano invisible” de Smith.

¹⁵ Más adelante, al reconocer que las emociones son inevitables, Elster las convertirá en un factor de racionalidad si responden a creencias racionales. Esto, entre otros elementos, permite a Elster formular una Teoría Ampliada de la Racionalidad (Rivero, 2012: 88, 103).

Se menciona que en Sartre se trata del concepto de *contrafinalidad* (que todo mundo esté peor como resultado de buscar el bienestar ajeno).

Esto permite introducir la noción de *externalidades*, que empieza a manejarse en esa época (100).

11. El Equilibrio

“La teoría de la elección racional se determina en equilibrio” (108).

Estoy en equilibrio cuando “dado lo que hicieron los otros, no pude haber hecho algo mejor para mí actuando de otra manera” (105). O bien, no hay modo alternativo de que haga algo mejor para mí, dado lo que hicieron los demás. Ejemplo: todos conducen por la derecha. Pero hay países en que se conduce por la izquierda y también se está en equilibrio; entonces, hay equilibrios múltiples. Lo importante es que todos hagan lo mismo según las reglas establecidas. Esto es lo racional.

Las decisiones de equilibrio pueden tomarse mediante el mecanismo de aprendizaje de las *expectativas adaptativas* (utilizando los hechos pasados) o el de las *expectativas racionales* (previendo que los demás actuarán también de manera racional). En cualquier caso, la mayor parte de las decisiones se forman a partir de estimaciones de probabilidad que toman en cuenta toda la información disponible y sin “sesgos sistemáticos”.

Los equilibrios pueden surgir por azar [incluyendo costumbres y convenios] o ser “impuestos por aquellos que tienen más probabilidades de beneficiarse con él”. Obviamente, reconoce Elster, éstos “Para hacerlo necesitan poder sobre los que prefieren otro equilibrio” (113).

12. Normas sociales

Para Elster, la racionalidad no enfrenta solamente la irracionalidad de las emociones (cap. 7) y de la azarosa naturaleza (cap. 8), sino también la de las normas sociales. Argumenta: “La acción racional —esté o no motivada económica o políticamente— se interesa en los resultados. La racionalidad dice: ‘Si se desea lograr Y se debe hacer X’. [En cambio,] La acción guiada por las normas sociales no está orientada hacia los resultados. Las normas sociales más simples son del tipo ‘Hacer X’ o ‘No

hacer X'. Las normas más complejas tienen una forma condicional: 'Si se hace Y, entonces hacer X' o 'Si otros hacen Y, entonces hacer X'. Una norma aún más compleja dice: 'Si fuera bueno que todos hicieran X, entonces hacer X'. [Sin embargo] Para que tales normas sean sociales deben ser compartidas por otras personas y en parte sostenidas por su aprobación y desaprobación" (115), lo que parece debilitarlas. Así, luego de discutir qué son normas, concluye algo confusamente: "Existen normas porque son útiles para el individuo o para el grupo que las sigue", y si bien algunas "son incuestionablemente útiles", "la utilidad de otras es más dudosa" (121).

Finalmente, después de preguntarse por qué las normas sobre un mismo tema varían de una sociedad a otra (como altruismo, deber, justicia) y responder que ignora la respuesta, concluye: "En mi opinión las normas son el resultado de propensiones psicológicas acerca de las cuales sabemos poco" (124)¹⁶.

Cabe señalar que las reflexiones anteriores anticipan las ideas del neoinstitucionalismo actual según el cual las instituciones implican reglas o normas -espontáneas o deliberadas, inevitables o dispensables- que obstaculizan o distorsionan la operación libre de los mercados y restan eficacia a la racionalidad (véanse capítulos 13 y 15)¹⁷.

13. Acción colectiva

Un grupo tiene un problema de acción colectiva si ante determinada acción resulta mejor que alguien la realice a que nadie la lleve a cabo pero para cada integrante es mejor no hacerla¹⁸.

¹⁶ Más adelante, en *Economics*, 1997, Elster ampliará su opinión sobre las normas sociales como mecanismos contrarios a la racionalidad, que los individuos siguen inercialmente por causas emocionales: complacencia, vergüenza, ansiedad, culpa, orgullo, etc. En cambio, las normas jurídicas y morales tienen algo de racionalidad pues apuntan a ordenar las conductas y el futuro (citado por Martínez, 2004: 14).

¹⁷ Y que se presentan como costos, ver Ronald Coase, *La naturaleza de la firma y El problema del costo social*.

¹⁸ "El grupo tiene un problema de acción colectiva si [determinado acto] es mejor para todos si algunos lo hacen a que no lo haga nadie pero es mejor para cada uno no hacerlo" (126).

“Cooperar es actuar en contra del propio interés de una manera que beneficie a todos si alguno o posiblemente todos actúan de ese modo” (127).

“Los problemas de acción colectiva surgen porque es difícil hacer que la gente coopere para su beneficio mutuo” (131).

En esto se fundamenta el problema del polizón¹⁹.

14. Negociación

Hay dos tipos de cooperación: la de actos individuales voluntarios (dos personas se toman del brazo para caminar) y la simbiótica forzada (trabajadores y empresarios ‘cooperan’ para producir). Y dos mecanismos: el descentralizado y el centralizado. El primero es lo que se llama propiamente ‘negociación’ y debe involucrar idóneamente a dos partes, porque la participación de una tercera abre la posibilidad a una coalición, de modo que la razón puede perder ante la fuerza. El mecanismo centralizado es el de las instituciones.

15. Instituciones sociales [Elster distingue normas, reglas e instituciones]

Conviene reproducir el texto de Elster:

“Las instituciones impiden que la sociedad se desmorone siempre que haya algo que impida que se desmoronen las instituciones. Por una parte, las instituciones nos protegen de las consecuencias destructivas de la pasión y del interés propio, pero por la otra las instituciones mismas corren el riesgo de ser socavadas por el interés propio. Con este fin una institución puede definirse como un mecanismo que pone en vigencia reglas. Las reglas rigen la conducta de un grupo bien definido de personas mediante sanciones externas y formales. El contraste implícito aquí es con las normas sociales que imponen reglas mediante sanciones externas e informales y con las reglas internalizadas.

¹⁹ Mancur Olson, *La lógica de la acción colectiva*.

Las instituciones pueden ser privadas o públicas según la naturaleza de las sanciones [...²⁰]

Las instituciones nos afectan de una cantidad de maneras: obligándonos a actuar de ciertos modos; obligándonos a financiar actividades por las que de otro modo no pagaremos; permitiéndonos hacer cosas que de otro modo no podremos hacer; dificultándonos más la realización de ciertas cosas de cuanto pudiera ser el caso de otra manera; y cambiando el contexto para la negociación entre partes privadas” (146-147)

En suma –digo-, las instituciones son trabas o inconvenientes de las decisiones racionales. Por eso Elster advierte: “Modificar la conducta mediante el uso de la fuerza es el aspecto más notable de las instituciones. Aquí ‘fuerza’ significa toda acción destinada a hacer que una práctica indeseada les resulte más costosa a aquellos que pueden sentirse tentados de realizarla” (147). Consecuentemente, “Mientras la fuerza se propone hacer más costosa la conducta indeseada la inducción funciona haciendo menos costosa una conducta deseada” (147). Es claro que lo enunciado supone, primero, que la conducta observada sería otra sin las instituciones, una conducta racional natural, y, segundo, que las instituciones son mecanismos que incentivan o desincentivan, que estimulan o desaniman ciertas conductas de los individuos.

“Un individuo habitualmente sabe qué desea; he sostenido que la sociedad no. Un individuo suele poder hacer lo que ha decidido hacer; sostendré que una sociedad no puede. Para el individuo no hay ninguna brecha entre la decisión y la ejecución salvo la debilidad de la voluntad y la incapacidad física. La maquinaria de transmisión del cerebro a la mano no tiene ninguna voluntad ni interés propios que se opongan a la orden del cerebro. En contraste una institución debe confiar en individuos con intereses propios. Las decisiones institucionales son fácilmente desviadas y distorsionadas por la conducta interesada de los agentes que deben

²⁰ “Las instituciones privadas incluyen firmas, gremios, organizaciones religiosas y universidades. La principal sanción de que disponen es la expulsión del grupo. Para lograr que la gente ingrese ofrecen beneficios... Las instituciones públicas incluyen el Congreso, la Comisión de Valores y Bolsa, la Corte Suprema y la Junta de Educación. Sus sanciones apoyadas por el sistema de imposición de la ley incluyen subsidios, impuestos, multas y encarcelamientos. Las reglas impuestas incluyen leyes, decisiones judiciales, decretos administrativos y órdenes ejecutivas”.

ponerlas en práctica. La forma más visible y cruel de oportunismo es la corrupción” (155). “La moralidad y las normas sociales parecen contar mucho más que el interés propio esclarecido. Los deseos importan más que las oportunidades” (156).

16. El cambio social

Para Elster “el cambio social es el incumplimiento de expectativas. La sorpresa subjetiva y no la novedad objetiva es el cuño del cambio social. En el equilibrio no hay sorpresas; por lo tanto el cambio social es un fenómeno fuera del equilibrio”. Además, “el cambio es progresivo si los resultados son mejores de cuanto se preveía y regresivo si son peores” [cualquier cosa que “mejor” y “peor” signifiquen] (158).

Los desequilibrios, como los cambios tecnológicos y los económicos, “inducen reacciones diferentes en grupos diferentes... Los que están en peores condiciones raramente poseen los recursos para hacer algo que mejore su destino. Los que están en mejores condiciones poseen recursos y a menos que estén muy bien también poseen la motivación para cambiar las cosas. De Tocqueville observó que las revoluciones no se producen en las regiones deprimidas de un país o continente sino en las regiones en mejores condiciones... En las sociedades tradicionales la gente común se adapta a su suerte que es vista como natural, inmutable e incluso deseable...[pero] si las expectativas de mejora individual se elevan más rápidamente que las posibilidades objetivas la frustración acumulada puede desencadenar la acción colectiva” (160-161).

Y concluye manifestando su desconfianza en la planificación y el cooperativismo: “Los grandes cambios poseen muchos efectos que a menudo actúan en direcciones opuestas y afectan los deseos no menos que las oportunidades. Llevará mucho tiempo —tal vez siglos— antes de que el polvo se asiente y se puedan verificar las propiedades de equilibrio del nuevo sistema. Requerirá un grado improbable de paciencia y de tolerancia esperar todo ese tiempo en especial porque siempre será discutible si alguna propiedad mala es sólo un fenómeno transicional o parte del nuevo equilibrio. Lo único que puede motivar a la gente a soportar los costos de la transición será percibir que la reforma es una cuestión de justicia básica y no de

eficiencia económica. En ese caso ya no estamos hablando de planificación social sino acerca de un movimiento social por la reforma” (167).

Referencias

Elster, Jon (1990) *Tuercas y Tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Ed. Gedisa, Barcelona [1989]. Puede consultarse en <http://documents.mx/documents/elster-jon-tuercas-y-tornillos-una-introduccion-a-los-conceptos-basicos.html>

Dogan, Matei y Pahre, Robert (1993) *Las nuevas ciencias sociales*. Ed. Grijalbo, Col. Interdisciplinaria.

Hausman, Daniel H. y McPherson, Michael S. (2007) [1996] *El análisis económico y la filosofía moral*, FCE/CIDE, México.

Martínez R., Rusbel (2004) “El puesto de la racionalidad en las ciencias sociales desde la perspectiva de Jon Elster”, *A Parte Rei. Revista de Filosofía* #31, pp. 1-18 (<http://serbal.pntic.mec.es/~cmunoz11/index.html>)

Rivero Casas, Jesús (2012) *El cambio racional de preferencias en el proceso electoral de 2006 en México. Una aproximación a las teorías de la elección racional en la Ciencia Política*. PRD-LXI Cámara de Diputados. México. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/7/3458/4.pdf> y <http://metodologiainvestigacionpolitica.blogspot.mx/2014/06/libro-el-cambio-racional-de.html>

Viale, Riccardo (comp.) (2008) *Las nuevas economías*. FLACSO, México.

C. Las nuevas Economías

I. Introducción

*Las Nuevas Economías*²¹ contiene una serie de ensayos de autores italianos que muestran algunas vertientes alternativas a la noción de racionalidad maximizadora de la teoría económica neoclásica ortodoxa (TENÓ)²². La Primera Parte presenta los trabajos dedicados a la corriente evolucionista, centrándose en el tema de las

²¹ Viale, Riccardo (comp.) (2008) [2005] *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*. FLACSO, México.

²² Así la definen los trabajos del libro. Me pregunto cuál es la Teoría Económica Neoclásica Heterodoxa.

empresas. La Segunda y Tercera se refieren a los avances de la Economía Experimental y de la Economía Cognitiva, relacionados con el modo de razonar de los individuos. La Cuarta trata del problema de la Complejidad Social y la manera como la Economía puede abordarla. En estos Apuntes revisaré los artículos de la Segunda y Tercera partes bajo la denominación común de Economía Comportamental.

Los desarrollos teóricos alternativos mencionados han puesto en cuestionamiento el supuesto de racionalidad maximizadora de los agentes en que se basa la teoría económica neoclásica ortodoxa (TENÓ), así como su carácter hipotético-deductivo. Entre las vertientes analíticas que han propiciado planteamientos alternativos pueden mencionarse la Teoría de la Racionalidad *Acotada*²³, la Economía Experimental, la Teoría de Juegos, la Economía Comportamental y la Economía Cognitiva. Todas están estrechamente ligadas y se han desarrollado más o menos paralelamente.

La TENÓ supone individuos egoístas que intentan obtener el máximo beneficio personal eligiendo entre opciones distintas a partir de sus recursos restringidos [el enunciado anterior contiene siete conceptos de interés para estas reflexiones]. Aquí, el razonamiento se entiende como un procedimiento volitivo de cálculo y toma de decisión que presupone información perfecta –incluido el conocimiento de las consecuencias que implica cada opción por decidir- y que es ajeno a consideraciones de orden contextual y subjetivo.

Cabe subrayar que este supuesto no ha surgido de la evidencia empírica sistemática, sino que es una proposición meramente hipotética de la que se deduce la conducta ideal de los agentes económicos, es decir, se ha obtenido por abducción o falacia de generalización.

Sus defensores argumentan que no importa su carácter figurado mientras prediga acertadamente el comportamiento económico.

²³ Creo que es mejor denominarla así y no “limitada” para evitar confundirla con las limitaciones cognitivas de las personas. Ver sección III de estos Apuntes.

Los artículos que vamos a revisar muestran la debilidad del axioma de la racionalidad maximizadora (también denominada ilimitada, instrumental o sustantiva) a partir de sus inconsistencias internas y su incumplimiento en la práctica real de los individuos. Se cuestionan las premisas del razonamiento tanto como las del egoísmo y la intencionalidad. Esto es lo que plantea libro: no son fallas del mercado sino fallas de la teoría.

Podemos establecer dos grandes corrientes de este pensamiento crítico, con puntos de origen distintos pero que terminan confluyendo: una es la Teoría de la Racionalidad Acotada (TRA) planteada inicialmente por Simon en 1957-1962 y la otra es la que aquí –aprovechando la terminología utilizada en el libro- llamaré Economía Comportamental (EC) y en la que agrupo a la Economía Experimental (EE) y la Teoría de Juegos (TJ), cuyos trabajos más relevantes son los de Neumann y Morgenstern (1944²⁴), Allais (1953²⁵), Smith (1962²⁶), y Kahneman con Tversky (1974, 1979, 1981, 1987²⁷). En mi opinión, la TRA y la EC convergen en la Economía Cognitiva (ECg).

Ambas corrientes tienen en común su vena empírica, aunque en ambientes distintos. La TRA nace del estudio de las experiencias gerenciales en el medio empresarial, mientras que la EC surge de la observación de casos también reales y de experimentos más o menos rigurosos con individuos aislados o en interacción, de manera que las dos pueden refutar con autoridad la confianza que la TENO tiene en sus propias suposiciones [para los individuos aislados y las decisiones de consumo inmediato -modelo atemporal- se usa la teoría de las preferencias; para los individuos en interacción y las decisiones a futuro -con incertidumbre-, la teoría de la utilidad esperada (TUE). Ver Frank...].

En cuanto a la TRA, Simon expuso, a partir de sus estudios de campo, que las personas sólo son parcial o momentáneamente racionales (u optimizadoras) y que la mayoría de sus decisiones involucran emociones y un marco o contexto previo dado por: 1) información incompleta, 2) capacidad cognitiva *limitada*, 3) tiempo insuficiente y 4) valores institucionales condicionantes. Se trata, entonces, de una

²⁴ *Theory of Games and Economic Behavior*.

²⁵ "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats et axiomes de l'École Américaine".

²⁶ "An Experimental Study of Marker Behavior".

²⁷ *Rational Choice and The Framing of Decisions*.

racionalidad *acotada* (es más correcto llamarla así para no confundirla con las limitaciones cognitivas de las personas, a las que se refiere el inciso 2 anterior).

Lo anterior condujo naturalmente a profundizar el análisis de los factores que intervienen en las decisiones de los individuos y las vuelven subóptimas, subrracionales o irracionales. Se han estudiado diferentes aspectos: las organizaciones empresariales, los flujos de información, los procesos emotivos y mentales, las normas axiológicas, las instituciones en sentido amplio, los esquemas culturales, etc. Todo ello se tradujo en una más fina observación de las conductas y el desarrollo de la experimentación, entreverándose con la Economía Experimental, y cuyos resultados más que confirmar las premisas afianzaron las dudas acerca de las aseveraciones del modelo, abriendo la puerta también al acercamiento de la Economía con otras ciencias sociales como la Administración, la Psicología, la Ciencia Política, Sociología, la Antropología, etc., que ayudaran a explicar el comportamiento humano.

Por el lado de la EC, el foco de sus variados cuestionamientos, siempre sobre la base de la experimentación y la observación, se ha dirigido a las condiciones que debe cumplir el razonamiento optimizador de los individuos -aislados o en interacción-, esto es, a su consistencia lógica y la coherencia de sus resultados [o coherencia y correspondencia, ver Bakker y Clark]. Como en el caso anterior, aquí también las conclusiones apuntan contra los principios axiomáticos de la ortodoxia y reclaman la contribución de las otras disciplinas científicas ya mencionadas, incluyendo la Neurobiología, para tratar de explicar mejor los procesos mentales.

Cabe recordar que al razonamiento maximizador, en general, se le exigen algunos principios: completitud o totalidad, transitividad, independencia y continuidad (Egidi: 198)²⁸. Como se sabe, estos criterios son indispensables para construir las curvas de indiferencia y la función de utilidad en las teorías del consumidor y de la demanda,

²⁸ A los dos primeros Varian añade la reflexividad (p. 37); Ferguson la insaciabilidad (p. 18) y Frank la insaciabilidad (más es mejor) y la convexidad (p. 64). Son principios ya establecidos desde la teoría de Pareto-Hicks, según Celaya (op. cit. infra). A ellos pueden añadirse los supuestos sobre el agente individual: egoísmo, intencionalidad, autonomía, conciencia, insensibilidad e información perfecta. Ver "Axiomas sobre las Preferencias".

así como las isocuantas y la ruta de expansión en las teorías del productor y de la oferta²⁹. En consecuencia, la demostración de la invalidez de uno o más de ellos puede representar un duro golpe a la cimentación de todo el edificio neoclásico. Y la necesidad de emprender nuevos senderos teóricos. Por eso el título del libro alude a *las nuevas economías*.

La doctrina específica que se critica principalmente en los artículos del libro es la Teoría de la Utilidad Esperada (TUE)³⁰, que se refiere a la toma de decisiones de

²⁹ La Teoría de la Preferencia Revelada fue propuesta por Antonelli en 1896 pero redescubierta y actualizada por Samuelson en 1947, desbancando las Teorías de Pareto-Hicks y Marshall en la explicación del comportamiento del consumidor. El axioma débil de las preferencias reveladas indica que, “dada una determinada distribución de la renta del sujeto, esta decisión [su elección de combinación de bienes] <revela> una preferencia definida sobre las otras distribuciones posibles con una misma renta y a unos precios dados”. Esto “revela que no hay otra distribución preferida, aunque puede haber otras indiferentes” p. 13. Ver F. Celaya. *La teoría de la preferencia revelada*. http://web.archive.org/web/20090206063843/http://cepc.es/rap/Publicaciones/Revistas/11/RECP_032_009.pdf. El planteamiento original de Samuelson estaba contenido en su trabajo de 1938 (“A note on the pure theory of consumer’s behaviour”, *Economica* 5: 61-71). Si hay una variación de precios, el consumidor efectuará un cambio *compensado*, de manera que “los efectos de los precios sobre la conducta son de tal forma que un cambio en el precio de un cierto bien, manteniendo todo lo demás constante, se asocia con una variación en sentido contrario de la demanda de dicho bien. Y, de manera más general, una forma de relación armónica entre precio y demanda. La explicación sobre la relación entre precio y cantidad ya no es circular: la ley de demanda ha dejado de ser un “supuesto razonable” para convertirse en la consecuencia de un fenómeno observable. Samuelson ha transformado la ley de demanda en una hipótesis refutable. Puede no parecer mucho, pero fue el inicio de una revolución en el pensamiento económico”. “Una década después de la publicación del trabajo de Samuelson, Little (1949) propuso una forma de utilizar su enfoque para reconstruir curvas de indiferencia, y poco después Houthakker (1950) caracterizó formalmente la condición que hace posible reconstruir las preferencias del consumidor utilizando los datos observados. Esta condición, conocida como el axioma fuerte de la preferencia revelada y que requiere de la transitividad del orden de preferencias, garantiza la existencia de una función de utilidad que racionaliza las elecciones del consumidor, conectando, al menos de manera teórica, los datos de demanda con la hipótesis del agente racional-maximizador de la utilidad” (p. 799-800). Juan Carlos Salazar Elena y Francisco José Vázquez Hernández, “El legado de Samuelson. In Memoriam”, en *Revista Internacional de Sociología*, vol. 68, No. 3, septiembre-diciembre, 2010, pp. 797-804. <http://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/viewFile/353/360>

³⁰ La función de utilidad es un método analítico que puede sustituir al mapa de indiferencia (Frank, : 83). La TUE surgió como solución a la Paradoja de San Petersburgo y como un perfeccionamiento de la noción previa de racionalidad entendida de manera más simple como la procuración de la mejor opción dados los recursos disponibles (minimalismo cognitivo), predominante hasta los años cuarenta del siglo veinte. Ver nota siguiente. Una exposición didáctica de la TUE puede encontrarse en Raúl López (sf) “Decisiones individuales: Axiomas básicos del modelo estándar de elección racional” en *Decisiones Económicas: Individuales*,

optimación por un individuo –sin la intervención de otros- en condiciones de incertidumbre, lo que implica tener que hacer un cálculo probabilístico.

La sección II presenta una síntesis de los planteamientos de la Economía Experimental; la III, una apretada visión de la TRA y la Economía Comportamental; la IV aborda la Economía Cognitiva, y la V, las sugerencias de los autores para desarrollar una teoría alternativa: los bienes relacionales y la Economía Civil.

II. La Economía como ciencia experimental (EE)

Bernasconi (lectura 5) señala que, si la Economía es ciencia aplicada, no tiene por qué rehuir la veta experimental (111) y hace una breve reseña histórica sobre esta cuestión. Aunque Bernoulli la anticipó, fue en la obra de Neumann y Morgenstern (1944) “donde la hipótesis de la utilidad esperada en clave moderna se desarrolla por primera vez”, con base especialmente en los criterios de transitividad e independencia, luego criticados por Allais (114). Los experimentos de Allais, a partir de 1953, chocaron con el axioma de independencia y dieron pie a diversas propuestas como la teoría del arrepentimiento (*Regret Theory*)³¹ de Loomes y Sugden y la teoría de la desilusión (*Disappointment Theory*)³² (202).

Se hicieron muchos experimentos tanto por economistas como por psicólogos con relación al valor subjetivo que se atribuye a los premios y las probabilidades de obtenerlos; a la confusión entre riesgo e incertidumbre (117); a la reiteración de una decisión a pesar de saber que es inconsistente o irracional (118), y a la aversión a las pérdidas, base del efecto *reference* (118), la *Prospect Theory* (120) y la *Regret Theory* (121)³³.

Por otro lado se desarrolló la ‘economía de laboratorio’ asociada principalmente a la Teoría de Juegos (decisiones racionales estratégicas en condiciones de equilibrio), por ejemplo, el Dilema del Prisionero, cuyos primeros resultados no fueron muy estimulantes (124), hasta que Vernon Smith logró en 1962 que el

Colectivas y Estratégicas,
https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/ralopez/Decisiones_economicas/Introduccion.pdf

³¹ Ver nota a pie de página # 24.

³² En realidad es un modelo probabilístico que incluye la aversión a las desilusiones [¿Equivale a la disociación cognitiva?]

³³ La *Prospect Theory* es una teoría alternativa a la TUE según la cual mediante las fases de edición y evaluación el agente calcula sus proyecciones de ganancias o pérdidas estimando un valor de referencia dado por su inclinación o aversión al riesgo (120). La *Regret Theory* se enfoca a modelos que minimizan el arrepentimiento de los agentes por haber tomado decisiones con consecuencias subóptimas (121).

mercado convergiera hacia precios de equilibrio (en competencia perfecta) gracias al mecanismo de subasta doble (127). El citado artículo de Vernon Smith, donde plasma los resultados de sus experimentos, se considera “el acta de nacimiento de la economía experimental” (210). A través del mecanismo de “subasta de doble” logra una situación de equilibrio entre compradores y vendedores y muestra que ésta depende de las características ‘institucionales’ de los mercados (210).

Egidi (lectura 9) hace un recuento teórico/histórico del tránsito de la racionalidad maximizadora a la limitada y a la comportamental para mostrar que gracias a la posibilidad de experimentación y a pesar de las limitaciones que ésta presenta aún, la Economía ha elevado su estatus científico (211).

La teoría económica ortodoxa critica los experimentos de laboratorio pues no pueden desprenderse de su halo de artificialidad (130).

Egidi explica que, frente a la crítica que la acusa de trabajar con modelos irreales, la versión más generalizada de la TEN³⁴ arguye, como hemos señalado antes, que la impostura de sus axiomas no es relevante mientras que a partir de ellos pueda predecirse con bastante tino la conducta de los individuos y del sistema en su conjunto³⁵. Afirmar también que no hace falta constatar las preferencias individuales mientras se verifiquen las agregadas³⁶. Asegura, asimismo, que los errores y las inconsistencias son sucesos excepcionales y minoritarios³⁷.

Otra crítica señala que los individuos comunes y normales no tienen –al menos en la mayoría de los casos- la capacidad para procesar de manera rápida y exhaustiva los sofisticados procedimientos de cálculo que la teoría exige para la toma racional

³⁴ El autor alude a Friedman y la Escuela de Chicago pero la idea es aplicable a todos los autores neoclásicos.

³⁵ Por esta postura la Economía, a diferencia de otras ciencias, suprime la etapa de inducción en el proceso de conocimiento y se vuelve esencialmente una disciplina deductiva.

³⁶ Pareto y Edgeworth mostraron que, para construir el modelo de elección, no hacía falta recurrir a la función de utilidad, sino que bastaba la noción de preferencia y sus propiedades: totalidad, transitividad, continuidad e independencia (195). Sin embargo, otra crítica esgrime que la estabilidad de la función agregada no es representativa de las funciones individuales (Ackerman, 2013: 38).

³⁷ La racionalidad maximizadora se identificó con lo correcto y lo bueno, de modo que ser racional se volvió un principio normativo, un deber ser.

de las decisiones. La teoría replica con un punto de vista evolucionista según el cual la competencia económica propicia el éxito de los individuos y las empresas que saben identificar las estrategias más eficientes aún sin haber hecho un cálculo racional consciente, al modo del jugador de billar que conoce las reglas de las trayectorias de las bolas sin haber estudiado física ni mecánica. Los agentes económicos se comportan “como si” –*as if*- las supieran. Así, el sistema y los individuos evolucionan hacia estadios progresivamente óptimos a través de mecanismos adaptativos (205). [El modelo *as if* trae a cuento la cuestión de la intencionalidad y la intuición pues al parecer éstas pueden sustituir al cálculo racional y, por consiguiente, se elimina uno de los supuestos fundamentales de la teoría].

Otra respuesta –Hayek, por ejemplo- señala que el mercado es una ‘institución’ que, mediante los precios como señales, síntesis del conocimiento y la información, sirve para reducir la complejidad, aleatoriedad e incertidumbre inherentes a las decisiones de los individuos (208-209).

Empero, diversos estudios muestran que un organismo evolutivo puede no alcanzar una situación hipotéticamente óptima sino “quedar atrapado en un estado subóptimo” (206). El autor hace referencia a un experimento en el campo de la biología, pero el institucionalismo muestra que ocurre lo mismo en el caso de las organizaciones humanas.

Con estos argumentos la teoría pretendía evadir el problema de la verificación empírica de sus postulados. Sin embargo, como hemos visto, la EE ha probado que el método de la experimentación es válido en Economía y, además, que la evidencia contradice las proposiciones admitidas dogmáticamente como verdaderas.

III. La Economía Comportamental

Por otro lado, la *racionalidad acotada* -propuesta por Simon- considera que “la decisión es el acto final de un proceso complejo que la *precede*”, por el cual “se acepta información relevante y se estructura el conocimiento apropiado” (200). Es decir, del raudal de información disponible, el agente económico filtra sólo la que le

interesa. La cuestión es entonces entender cómo se define la *información relevante* que es *aceptada*, es decir, comprender “la *construcción del contexto de la decisión*” o el “*planteamiento mental*” que determina la decisión. Esto es lo que otros autores denominan el *frame* (marco, encuadre), proceso de *editing* (que en nuestro contexto significa *acomodo de ideas*), *estructuración previa del evento* o *framing effect* (efecto de encuadre) (202, 203). Así, “es en la dificultad de generar un contexto de decisión completo y en organizar un *planteamiento mental* apropiado, donde surgen los límites de la racionalidad” (200). En esta perspectiva, no es que la racionalidad sea limitada, es que *está* condicionada por el contexto en que opera (por eso el adjetivo *acotada* es más preciso).

Esto es importante porque, por ejemplo, de acuerdo con los experimentos de Allais, Kahnemann y Tversky “el mismo individuo muestra una actitud diferente ante el riesgo según sea el contexto de la elección”, por ejemplo, si la ve en términos de pérdida o de ganancia (202, 203).

O más aún, es el marco contextual el que determina las desviaciones sistemáticas (*bías*) respecto del supuesto razonamiento ortodoxo que los individuos cometen al tomar sus decisiones. Además, [en contra de lo que postula la teoría de las expectativas adaptativas], “sólo una mínima parte de los sujetos corrige su comportamiento luego de haber visto las *bías* [errores sistemáticos] relacionadas con sus elecciones” (204).

De manera más general: el *efecto encuadramiento* incluye la influencia del contexto, la forma de representación del problema y la forma de comunicación del mensaje.

[chechar: Para mejorar el análisis Simon incorpora la idea de “manipulación simbólica” y la de “representación de alternativas” (201)].

Ejemplos o casos³⁸:

Principio de coherencia descriptiva: “la expresión de la preferencia [la decisión] no depende de la forma como se describan las opciones de elección” (241). Entre la

³⁸ La lectura 11, de Nicolao Bonini, se titula “La intuición en las decisiones económicas”, pero en mi opinión el autor confunde la *intuición* con la *racionalidad acotada*, pues en el texto sólo se refiere al *efecto encuadramiento* (ver recuadro).

meta de aumentar el empleo de 90 a 95% y la de reducir el desempleo de 10 a 5% que prometen dos candidatos distintos, no debería haber elección, debería ser indiferente para el votante.

El principio de coherencia procedimental: “la preferencia no debe depender de cómo se expresa” (245). Entre los departamentos A y B, si el amigo prefiere vivir en el A, entonces debe estar dispuesto a pagar más por él y debe afirmar que preferiría no vivir en el B.

Error decisional (*status quo bias*): “las personas tienden a mantener una posición ya establecida respecto de las alternativas” (243). Es preferible conservar la posición hasta tener *mayor* seguridad (certeza) de que el cambio es más benéfico que mantenerla, pero *mayor* es una noción indeterminada y elástica (por ejemplo, en el mercado de valores y en el matrimonio).

Devetag y Warglien (lectura 6) se refieren a *juegos de coordinación* aplicados o aplicables en empresas reales, como el de la elección entre dos equilibrios pareto-equivalentes (137), el del *eslabón más débil* (139)³⁹, el *efecto liderazgo* en los equipos de trabajo (142) y

Ejemplos o casos de *encuadre*:

¿Cómo repartir equitativamente los premios restantes o pendientes cuando un juego se ha suspendido? Depende de si se mira hacia lo que fue (atrás) o hacia lo que habría o pudo haber sido (adelante).

“Es más fácil renunciar a un descuento que aceptar un sobreprecio” (243). Para el vendedor es mejor ofrecer un descuento que bajar un precio.

Principio de coherencia descriptiva: “la expresión de la preferencia [la decisión] no depende de la forma como se describan las opciones de elección” (241). Entre la meta de aumentar el empleo de 90 a 95% y la de reducir el desempleo de 10 a 5% que prometen dos candidatos distintos, no debería haber elección, debería ser indiferente para el votante.

El principio de coherencia procedimental: “la preferencia no debe depender de cómo se expresa” (245). Entre los departamentos A y B, si el amigo prefiere vivir en el A, entonces debe estar dispuesto a pagar más por él y debe afirmar que preferiría no vivir en el B.

Error decisional (*status quo bias*): “las personas tienden a mantener una posición ya establecida respecto de las alternativas” (243). Es preferible conservar la posición hasta tener *mayor* seguridad (certeza) de que el cambio es más benéfico que mantenerla, pero *mayor* es una noción indeterminada y elástica (por ejemplo, en el mercado de valores y en el matrimonio).

³⁹ En el texto a la sección le llaman “El juego del rival más débil” pero éste es otro juego en realidad: los competidores se asocian contra el adversario más fuerte para eliminarlo de la contienda.

el *efecto masa crítica* en procesos colectivos (142). También abordan la naturaleza de las motivaciones que están detrás de las decisiones, tales como la reciprocidad ('regalo ofrecido', *gift exchange* o sistema de favores recíprocos)⁴⁰; los incentivos (positivos o negativos), y la justicia y la solidaridad, involucradas a veces en la disposición a negociar (147).

Precisamente, Sacco y Zarri (lectura 7) trabajan el tema de las preferencias no egoístas o *preferencias sociales*. Los juegos del Ultimátum y del Dictador ejemplifican el problema de la complejidad motivacional de los agentes económicos y la presencia de factores relacionados con la prudencia, el miedo, la justicia, la equidad y las normas sociales en sus decisiones, aparentemente no óptimas.

IV. La intuición y la Economía Cognitiva

Viale (lectura 12) aborda el problema de comprender o establecer cuál es el tipo de mente que responde más adecuadamente a los nuevos derroteros de la racionalidad económica. Parte de afirmar que toda teoría económica supone un agente económico y esto supone a su vez que tal agente tiene un modo de actuar vinculado a un modo de pensar o tipo de mentalidad.

La TEN no ha dado siempre el mismo trato a la mente humana, lo que equivale a decir que no ha mantenido la misma concepción de racionalidad. Hasta los años cuarenta del siglo veinte predominó una noción de racionalidad muy laxa, consistente en la idea simple de buscar los mejores objetivos a partir de los recursos disponibles, sustentada en el supuesto de que los individuos actúan de conformidad con lo que creen que es mejor para ellos. Esa concepción dejaba de lado la influencia de otros factores como las experiencias previas, las emociones, el arrepentimiento, la confianza, la sensibilidad, la percepción, el aprendizaje, la memoria, etc. Esa *mente simplificada* dejaba al individuo "completamente desarmado ante fenómenos como la innovación, el conocimiento, el cambio institucional y la información" (250), no digamos ya ante las circunstancias cambiantes e inciertas del mundo real.

⁴⁰ No confundir con el *don*.

A partir de los años cuarenta, en gran parte debido a Samuelson⁴¹, pero también a Neumann y Morgenstern⁴², el actor económico de la teoría comienza a pensar en términos bayesianos. Esto hizo que la psicología pareciera inútil para comprender la mente humana en tanto que ésta operaba en modo matemático.

En la tradición filosófica occidental hay dos grandes corrientes de pensamiento sobre la mente: la que privilegia la *razón* sobre el *intelecto* y la que antepone el *intelecto* a la *razón* [el autor asocia el *intelecto* con la *intuición*]. La primera ha sido la dominante. Su primacía no deriva de una evidencia empírica que la justifique, sino de pre-suponer la racionalidad universal del ser humano (253)⁴³. En virtud de esta universalidad la convierte en “ilimitada” y le otorga una doble validez: como descripción de lo que es y como regla de lo que debe ser⁴⁴.

Sin embargo, los *límites intrínsecos de la racionalidad* son manifiestos en sus tres componentes: 1) Los errores sistemáticos del *razonamiento* se explican porque la mente lógica no tiene capacidad para comprender todas las reglas, o bien, porque la mente lógica no existe⁴⁵. 2) En contextos complejos el cálculo es sustituido por *juicios* heurísticos gracias a los cuales la conclusión se obtiene por la semejanza de un evento con la idea general o más común que se tenga de uno arquetípico o representativo, sobreestimando o subestimando las correspondencias estadísticas. 3) La decisión (*elección*) depende del contexto, de manera que “las preferencias son, por lo general, incoherentes y poco claras” (255).

En suma, los diversos caminos de análisis no han podido demostrar fehacientemente que la razón sea superior al intelecto (258). Entonces, hay que excursionar en sentido contrario, pues a veces la gente elabora mejores juicios basándose más en la intuición que en el razonamiento (258). No la razón sino la intuición impulsa las decisiones ocupadas en “las finalidades prácticas de la vida de

⁴¹ Ver nota a pie de página # 9.

⁴² Ver nota a pie de página # 4.

⁴³ Hay que mencionar que la dominancia de la razón sobre la intuición tuvo también una dimensión sexista. También, logocentrista, egocentrista y etnocentrista y (Wulf, 2008:113)

⁴⁴ En efecto, lo racional se identifica con lo correcto y lo bueno (ver nota a pie de página #15).

⁴⁵ Las limitaciones cognitivas “servían para explicar las anomalías como excepciones a la racionalidad” (Viale, 259).

todos los días”, mediante procesos mentales veloces, interpretaciones simplificadas de la compleja realidad e influencias de factores emocionales y afectivos. (259).

La Economía Cognitiva (ECg) admite dos componentes de la mente, el intuitivo y el que razona, pero prefiere, al modelo *dualista de la racionalidad*, el de *duplicidad cognitiva de la mente*, ya que no se trata de facetas dicotómicas sino de dimensiones complementarias, que coexisten, interactúan y se retroalimentan. Los atributos de cada una varían según los autores. Así, la *Mente Intuitiva* es un sistema holístico y afectivo guiado por asociaciones; elabora juicios a partir de la semejanza y regularidad en el ambiente (sic); actúa velozmente, sin esfuerzo, de modo automático, paralelo y con contenidos emocionales; con características comunes a la actividad perceptiva, mientras que el de la *Mente que Razona* es analítico y lógico guiado por razones; basado en reglas que operan sobre estructuras simbólicas y sigue principios computacionales explícitos; trabaja más lento, serial, con gasto de energía y con un control consciente. El primero corresponde a la intuición; el segundo, al razonamiento (260).

En la vertiente intuitiva, decisiones importantes involucran indicadores somáticos o señales viscerales que anticipan el placer o dolor de las elecciones, de manera que son “imágenes relacionadas con sentimientos y emociones positivas o negativas las que guían por lo general las decisiones” (260). Estas *heurísticas afectivas* funcionan mediante *representaciones* cuya carga emocional facilita o dificulta la *accesibilidad* de la mente ciertos contenidos. Las representaciones operan mediante mecanismos de semejanza, sustitución o extensión/reducción de atributos o arquetipos (heurísticas prototípicas). Así, el aprecio por un *tipo representativo* abre la mente a la comprensión del *objeto representado*, y viceversa, la antipatía por el modelo provoca el rechazo de la cosa que se decide.

En este orden de ideas, también ha lugar para el conocimiento tácito, las percepciones inconscientes, la memoria implícita y las decisiones rutinarias, cuyo costo neurocognitivo parece ser más bajo que el del conocimiento esforzado y la memoria consciente, que exigen mayor tiempo de trabajo y estructuras cerebrales más complejas, de manera que aquellas actividades no intencionales se utilizan en

la mayor parte de la vida cotidiana (263). De hecho, también forman parte de una gran porción de decisiones económicas e incluso están detrás de las intencionales.

Para la ECg la mente es como un iceberg: la parte visible corresponde a la mente que razona; la sumergida, a la intuitiva (266).

Una vertiente más reciente es la neuroeconomía, que trata de aprovechar los avances de la neurobiología y la neurofisiología para entender la mente humana y la de los economistas en particular (131).

V. Los bienes relacionales, la economía civil y la felicidad

Zamagni (lectura 8) propone superar el *consecuencialismo* de la teoría neoclásica para pasar de la idea/objetivo tradicional de “bienestar” (*welfare*) a la más humanizada de “estar-bien” (*well-being*). Esto implica admitir que los seres humanos no son solamente individuos egoístas que procuran maximizar su utilidad mediante el cálculo racional ni, por consiguiente, que establecen relaciones con otros por mera conveniencia, sino que son esencialmente *seres relacionales*, es decir, cuya naturaleza y razón de ser reside precisamente en su carácter social (su *socialidad*). En el ámbito económico esto significa ir más allá del sentido *adquisitivo* y *expresivo* de los bienes (que inducen a acumular por acumular o a acumular para ‘ser alguien’) para comprender sus sentidos *relacional* y *posicional*. En particular, para descubrir y desarrollar el *valor del vínculo de solidaridad* que puede portar un bien (su sentido relacional).

Un bien relacional es una relación. Como tal: a) nace y muere con ella; b) implica reciprocidad; c) es subjetivo; d) tiene rendimientos crecientes; e) es frágil porque depende de la libertad y voluntad de las partes; f) implica la aceptación del otro (reconocer su identidad y diferencia)⁴⁶; g) involucra simultáneamente la razón y los afectos⁴⁷ (a veces más los segundos); h) involucra acción y comunicación⁴⁸.

⁴⁶ Esto es de inspiración hegeliana.

⁴⁷ La *eudaimonía* (eudemonia) aristotélica: el placer de vivir de conformidad con la virtud (sabiduría).

⁴⁸ Confrontar con la Sociología de la Acción de Touraine y la Acción Comunicativa de Habermas.

Lo anterior se enmarca en la *economía civil*⁴⁹, que propone “vivir la experiencia de la sociabilidad humana *dentro* de una vida económica normal, no antes, ni después, ni al lado”, ni en contra⁵⁰ (174). Esto conlleva, en primer lugar, superar la dicotomía economía/sociedad, según la cual a la primera (el mercado) corresponde la eficiencia y a la segunda la solidaridad. Y conlleva, en segundo lugar, superar la dicotomía mercado/Estado (o privado/público) según la cual el sector privado produce la riqueza y el Estado compensa a los desposeídos. Un efecto evidente del modelo actual es la disociación entre progreso económico (producción de riqueza) y progreso civil (ampliación de los espacios de libertad de las personas) (177). La economía civil propone, por el contrario, un sistema económico que sea a la vez eficiente y solidario, basado en el desarrollo armónico de tres principios: intercambio de equivalentes, redistribución de la riqueza y reciprocidad [el autor explica qué sucede cuando falta uno de los elementos de esta triada pero no explica en qué consiste cada uno].

Ahora bien, el principal obstáculo al desarrollo de los bienes relacionales es la expansión de los bienes posicionales: en la economía actual predomina la tendencia a adquirir bienes no por la satisfacción material que producen en sí mismos sino por el estatus, prestigio o poder que proporciona su posesión. Lo anterior conduce a plantear que, a diferencia de lo que sostiene la TENO, *felicidad* y *utilidad* son cosas distintas. De acuerdo con Zamagni, la utilidad es la propiedad de la relación individuo-cosa, mientras que la felicidad es la propiedad de la relación persona-persona. Así, “se puede ser perfecto maximizador de ganancia incluso en soledad”, mientras que “para ser felices, es necesario ser al menos dos” (179). La felicidad no tiene sentido si no es compartida⁵¹.

⁴⁹ De tradición italiana del siglo XV al XVIII.

⁵⁰ La economía civil no acepta que el mercado sea el mejor sistema económico dado que la racionalidad egoísta que promueve niega espacio a los ‘sentimientos morales’: simpatía, reciprocidad, sociabilidad, etc. Pero tampoco cree que su destrucción sea la mejor alternativa (178). Por supuesto, tampoco simpatiza con el estatismo.

⁵¹ El autor se apoya en D. Hume.

El autor concluye con optimismo que la economía civil revela que, gracias a los bienes relacionales, el mercado puede ser un lugar de encuentro civilizatorio (184).

En ese sentido cabría plantear una investigación acerca de los espacios donde existen prácticas económicas no racional-maximizadoras o no capitalistas. Ver ejemplos de economías comunitarias y alternativas y sociedades donde impera la cultura del don. Revisar estudios de Sociología y Antropología económicas.

Añadir notas sobre Escalante, Cohen y Tirol.
