

IV Jornadas de Investigación en Humanidades

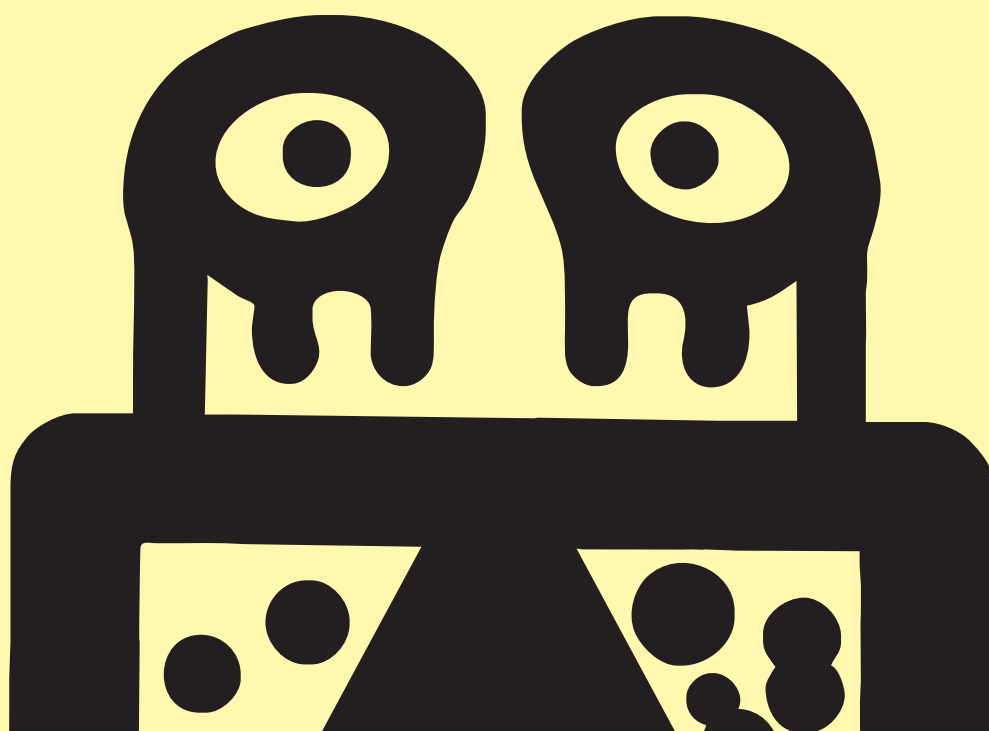
Homenaje a Laura Laiseca

29, 30 y 31 de agosto de 2011

Departamento de Humanidades

Universidad Nacional del Sur

ACTAS



ACTAS

IV Jornadas de Investigación en Humanidades

Homenaje a Laura Laiseca

Bahía Blanca, 29, 30 y 31 de agosto de 2011

Departamento de Humanidades

Universidad Nacional del Sur

Racionalidad e individualismo en la teoría económica

Marcelo Auday
Universidad Nacional del Sur
marceloauday@gmail.com

1.

La noción de racionalidad ocupa un lugar predominante en la teoría económica estándar. De una manera general, este enfoque consiste en ver el núcleo de la ciencia económica en la teoría de la elección racional. La preocupación por la elección racional deriva, básicamente, del problema de la escasez y la consecuente necesidad de economizar. La actividad de economizar, obtener la máxima satisfacción del fin o fines deseados a partir de los medios disponibles, define un tipo específico de racionalidad, a saber, la racionalidad instrumental. Sin embargo, la descripción más general de la noción de racionalidad presupuesta en la teoría de la elección racional es la de maximización de preferencias. Usualmente, se asocia al supuesto de racionalidad económica con el enfoque denominado individualismo metodológico; de manera más específica, se asume que adoptar el enfoque de la elección racional implica inevitablemente adoptar el enfoque del individualismo metodológico. Esta implicación es dada por supuesta por la mayoría de los economistas aun cuando no se especifique del todo qué implica el individualismo metodológico. En lo que sigue haremos algunas aclaraciones sobre la noción de racionalidad económica y la de individualismo metodológico.

2.

La teoría económica neoclásica supone que los agentes son racionales en el sentido de maximizar preferencias. La presentación general de un problema de elección consiste en la especificación de un conjunto de alternativas sobre el cual se define una relación binaria que determina las preferencias del individuo respecto de tales alternativas. Las preferencias codifican los objetivos del individuo. La racionalidad implica la elección de la o las alternativas más preferidas.

Si bien en esta presentación las preferencias aparecen como primitivas, un enfoque extendido entre los economistas, denominado *preferencia revelada*, toma a las preferencias como derivadas de las elecciones.¹ Dado un conjunto X de opciones posibles, se supone que en cada situación de decisión que un individuo enfrenta hay diferentes tipos de restricciones que determinan cuáles de las opciones posibles están en verdad disponibles; el comportamiento total del individuo queda representado entonces por una función de elección $c(\cdot)$, la cual describe qué elige dicho individuo en cada subconjunto S de X : en particular, $c(S)$ describe los elementos, pertenecientes a S ,

¹ (Mas-Colell *et al.*, 1995).

elegidos (o elegibles). En este contexto, la racionalidad del agente se reduce a que sus elecciones sean internamente consistentes. La noción de *consistencia interna* remite a restricciones entre las elecciones en diferentes partes de $C(\cdot)$, es decir, establece que si algo se elige en S , entonces algo debe elegirse (o algo no puede elegirse) en T , donde S y T son subconjuntos de X que guardan posiblemente alguna relación entre sí. Por ejemplo, una condición de consistencia interna típica es la denominada condición *alfa*: supongamos que en una situación de elección donde el conjunto de opciones disponibles es S la opción x es una de las elegidas; entonces, en cualquier otra situación de elección donde el conjunto de opciones disponibles sea S o cualquier subconjunto de S que todavía incluya a la opción x , esta última tiene que estar entre las opciones elegidas. La teoría de la preferencia revelada, propuesta originalmente por Paul Samuelson (1947),² ocupa un importante lugar en el razonamiento económico, al proveer un marco conceptual y formal para establecer la conexión entre las preferencias y las elecciones. Dicha conexión permite postular, al menos teóricamente, las condiciones de testeo de los axiomas de comportamiento de la teoría económica. Sin embargo, una interpretación más radical, sostiene que la teoría permite eliminar del razonamiento económico toda referencia a entidades subjetivas como las preferencias. En particular, Binmore (2007) defiende esta posición para justificar las preferencias en el marco de la teoría de juegos. Sin embargo, no hay hasta el presente un desarrollo adecuado y exhaustivo de cómo aplicar la teoría de la preferencia revelada a la teoría de juegos. Un problema básico para llevar a cabo tal desarrollo es cómo determinar las elecciones en partes de un juego que nunca son alcanzadas por los jugadores si estos son racionales.³

Amartya Sen (1993, 1994, 1997) critica fuertemente la teoría de la preferencia revelada rechazando la idea de que la consistencia sea un asunto puramente *interno* a las elecciones. Según Sen, las condiciones de consistencia propuestas por esta teoría no son justificables de forma independiente del contexto, esto es, independientemente de lo que el individuo esté tratando de hacer, de cuáles sean las razones que guían su comportamiento. En tal sentido, su análisis está dirigido contra la pretensión de la teoría de la preferencia revelada de que para explicar el comportamiento no hay que ir más allá del comportamiento. Por el contrario, Sen sostiene que la plausibilidad o no de las condiciones de consistencia solo puede evaluarse recurriendo a algo externo a ellas; las elecciones son consistentes en relación a algún objetivo externo con el cual se corresponden. Por esto, su crítica no está orientada específicamente a sostener que tales condiciones sean en sí mismas inaceptables, sino más bien a mostrar que en relación con determinados objetivos son completamente plausibles, mientras que respecto de otros o en otros contextos no lo son en absoluto. En particular, Sen muestra que las condiciones propuestas por la teoría de la preferencia revelada tienen sentido si uno supone que el agente está tratando de maximizar preferencias. De esta manera, son las preferencias las que justifican tales condiciones.

Como complemento de su argumentación, Sen construye ejemplos de elecciones donde se viola alguna de las condiciones de consistencia predicadas por la teoría de la preferencia revelada de manera que tales elecciones no son representables como elecciones producidas por un agente maximizador de preferencias; sin embargo, Sen sostiene que tales elecciones pueden verse como racionales en el sentido de que son

² Para una presentación general ver (Richter, 1996).

³ Para un análisis detallado de este tipo de crítica ver (Hausman, 2000).

consistentes con las razones o motivos que guiaron la elección. Veamos uno de estos ejemplos como muestra: un individuo está en una reunión de amigos y hay un plato con pedazos de torta, donde y es el pedazo más pequeño, x el mediano, y z el pedazo más grande. Si tuviera que elegir entre los dos pedazos menores elige el más chico (y), mientras que si los tres pedazos estuvieran disponibles elegiría el mediano (x). Tales elecciones violan la condición *alfa* mencionada anteriormente. Sen argumenta que una posible justificación de este comportamiento consiste en que dicho individuo se guía por una norma social de no elegir el pedazo más grande; en particular, este caso es interesante porque el individuo es en cierta medida un maximizador: elige el pedazo más grande compatible con respetar la norma social mencionada.

Esto último nos remite al problema de la relación entre maximización de preferencias y normas sociales. En principio, tal relación ha sido vista como conflictiva, esto es, la presencia de normas sociales sería un obstáculo a la maximización de preferencias, tal como lo muestra el ejemplo desarrollado. Sin embargo, esto no necesariamente tiene que ser así. Bossert y Suzumura desarrollan un modelo de preferencia revelada que incorpora normas sociales. Siguiendo esta línea, conviene notar que la teoría económica estándar no solo ha identificado racionalidad con la maximización, sino con un tipo específico de maximización, a saber, se maximiza una relación binaria (con ciertas propiedades) definida sobre todo el conjunto de alternativas. Pero la racionalidad entendida como maximización no tiene por qué ser reducida a este único caso: puede pensarse en maximización de preferencias dependientes de contexto (Sen, 1993, 1997); o, de forma más general, la maximización podría definirse sobre estructuras más complejas, como *hiperrelaciones* definidas entre alternativas y conjuntos de alternativas, o directamente entre conjuntos de alternativas (Aizerman & Aleskerov, 1995).

3.

La noción de racionalidad entendida como maximización de las preferencias solo establece restricciones formales, ya sea sobre las propiedades de las preferencias o sobre las condiciones que deben cumplir las elecciones, para que estas y aquellas puedan ser consideradas racionales. Sin embargo, la teoría económica estándar involucra algo más, a saber, la identificación del agente racional con el agente egoísta (usualmente denominado *homo economicus*); esto es, explícita o implícitamente se asume que los individuos están guiados por el interés personal. Este supuesto adicional puede ser particularmente útil para analizar ciertos contextos de comportamiento, especialmente aquellos relacionados con el mercado. Un logro de la teoría económica es haber producido un análisis preciso del fenómeno de la mano invisible, a saber, haber establecido las condiciones bajo las cuales los agentes racionales guiados solo por su interés personal terminan produciendo un resultado socialmente óptimo. Un resultado contrapuesto puede verse en el dilema del prisionero, donde dos agentes racionales tratando de obtener el mejor resultado para sí (menos años de cárcel) terminan produciendo un resultado socialmente inferior. Ahora bien, debe notarse que, en verdad, el verdadero problema planteado por el dilema del prisionero no depende de las preferencias *egoístas* de los jugadores. Para ver esto tomamos un ejemplo de Osborne: consideremos dos personas que toman un colectivo. Solo quedan dos asientos libres (que además están juntos). En principio, ambos prefieren sentarse solos que con alguien

al lado y prefieren esto a estar parados. Con estas preferencias, el juego tiene un único equilibrio de Nash en estrategias puras en el cual ambos terminan sentados. Supongamos ahora que cada uno se preocupa por el bienestar del otro; así, el jugador 1 prefiere estar parado y que 2 esté sentado, luego que ambos estén sentados, luego prefiere mantenerse parado si el otro también lo está y por último prefiere estar sentado mientras 2 está parado. Estas preferencias generan la misma estructura del dilema del prisionero donde el único equilibrio de Nash es que ambos terminan parados, resultado que es socialmente inferior al resultado en que ambos terminan sentados. El ejemplo, aunque simple, muestra que situaciones socialmente inóptimas surgen no solo porque los individuos sean egoístas.

Más allá de todo esto, es claro que reducir todas las motivaciones al interés personal no es una estrategia que pueda producir buenas explicaciones para cualquier contexto de decisión. Además, debe quedar en claro que el supuesto egoísmo o interés personal es un supuesto independiente del de la maximización. Como señalamos más arriba, la maximización impone restricciones formales sobre las preferencias y elecciones pero no restricciones respecto del contenido de dichas preferencias o elecciones. Tal como dice Becker (1992), el enfoque económico, centrado en la hipótesis de maximización, es un método de análisis y no contiene afirmaciones respecto de las motivaciones individuales. Por ello, “the analysis assumes that individuals maximize welfare as they conceive it, whether they be selfish, altruistic, loyal, spiteful, or masochistic” (Becker, 1992:386).

4.

El supuesto de racionalidad presente en la teoría económica neoclásica se asocia comúnmente con el enfoque denominado *individualismo metodológico*.⁴ Dicho enfoque puede resumirse en la idea de que los fenómenos sociales pueden ser explicados en términos los individuos involucrados, y de sus características. La teoría de juegos es considerada en la actualidad como el prototipo de investigación basada en este enfoque metodológico.⁵ Si nos centramos en la teoría de juegos, las características involucradas serían las preferencias y creencias de los individuos (además de las oportunidades y restricciones que enfrentan).

Ahora bien, para tener una comprensión algo más precisa de qué significa el individualismo metodológico conviene hacer las siguientes distinciones: (a) la posibilidad de considerar decisores supraindividuales, (b) la naturaleza y/o origen de las características de los individuos consideradas relevantes. El primer punto implica que solo los individuos pueden ser considerados decisores y que las supuestas decisiones llevadas a cabo por cualquier entidad supraindividual deben ser analizadas como el resultado de la agregación de las decisiones de los individuos que componen dicha entidad supraindividual.

Respecto de las características de los individuos la cuestión es si dichas características son puramente individuales o también se pueden considerar características sociales. Un ejemplo de estas últimas serían las normas sociales y el rol que cumplen en la determinación de las preferencias de los individuos.

⁴ Para un análisis de los distintos significados de esta noción, ver (Heath, 2005).

⁵ (Arrow, 1994).

Así como el postulado de racionalidad entendida como maximización de preferencias no implica nada respecto del contenido de las preferencias, lo mismo puede decirse de la conexión entre el supuesto de racionalidad y el individualismo metodológico. Por una parte, es fácil ver que es posible aceptar que las explicaciones de los fenómenos sociales deban darse en términos de los individuos involucrados (individualismo metodológico) sin por ello tener que aceptar que tales explicaciones deben partir del supuesto de que los agentes son racionales.⁶ Por otra parte, puede aceptarse el supuesto de maximización de preferencias sin por ello aceptar el supuesto del individualismo metodológico. De hecho, esto es lo que hace Herbert Gintis (2007, 2009) en varios de sus artículos y, principalmente, en su último libro “The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences”.

Bibliografía

- Aizerman, Mark & Aleskerov, Fuad (1995), *Theory of Choice*, Amsterdam, Elsevier Science B.V.
- Arrow, Kenneth J. (1994), “Methodological Individualism and Social Knowledge”, en: *The American Economic Review* 84. 2, pp. 1-9.
- Becker, Gary (1992), “Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior”, en: *Journal of Political Economy* 101.3, pp. 385-409.
- Gintis, Herbert (2007), “A framework for the unification of the behavioral sciences”, en: *Behavioral and Brain Sciences*, 30, pp. 1-16.
- Gintis, Herbert (2009), *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*, Princeton, Princeton University Press.
- Hausman, Daniel (2000), “Revealed Preference, Belief, and Game Theory”, en: *Economics and Philosophy* 16, pp. 99-115.
- Heath, Joseph (2005), “Methodological Individualism”, en: *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponible en: <<http://plato.stanford.edu/entries/methodological-individualism/>> (consulta: 17-07-07).
- Mas-Colell, Andreu - Whinston, Michael D. & Green, Jerry R. (1995), *Microeconomic Theory*, New York, Oxford University Press.
- Richter, Marcel K. (1996), “Revealed Preference Theory”, en: *Econometrica* 34, pp. 635-645.
- Samuelson, Paul A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge-Mass, Harvard University Press.
- Sen, Amartya K. (1993), “Internal Consistency of Choice”, en: *Econometrica* 61, pp. 495-521.
- Sen, Amartya K. (1994), “The Formulation of Rational Choice”, en: *American Economic Review, Papers and Proceedings*, pp. 385-389.
- Sen, Amartya K. (1997), “Maximization and the act of choice”, en: *Econometrica*, pp. 745-779.

⁶ En el caso particular en que identificaciones racionalidad con maximización de preferencias, muchos de los modelos de racionalidad limitada caerían bajo este caso.