

VI Jornadas de Investigación en Humanidades Homenaje a Cecilia Borel

Departamento de Humanidades

Universidad Nacional del Sur

30 de noviembre al 2 de diciembre de 2015



EDITORIAL
DE LA UNIVERSIDAD
NACIONAL DEL SUR

VI Jornadas de Investigación en Humanidades: homenaje a Cecilia Borel / Daiana Agesta... [et al.]; editado por Omar Chauvié ... [et al.]. - 1a ed. - Bahía Blanca: Editorial de la Universidad Nacional del Sur. Ediuns, 2019.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-655-222-6

1. Humanidades. 2. Investigación. I. Agesta, Daiana II. Chauvié, Omar, ed.

CDD 300.72



Editorial de la Universidad Nacional del Sur |
Santiago del Estero 639 | B8000HZK Bahía Blanca | Argentina
www.ediuns.com.ar | ediuns@uns.edu.ar
Facebook: EdiUNS | Twitter: EditorialUNS



Libro
Universitario
Argentino

Diseño interior: Alejandro Banegas

Diseño de tapa: Fabián Luzi

No se permite la reproducción parcial o total, el alquiler, la transmisión o la transformación de este libro, en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico o mecánico, mediante fotocopias, digitalización u otros métodos, sin el permiso previo y escrito del editor. Su infracción está penada por las Leyes n.º 11723 y 25446.

El contenido de los artículos es de exclusiva responsabilidad de los autores.

Queda hecho el depósito que establece la Ley n.º 11723.

Bahía Blanca, Argentina, julio de 2019.

© 2019, Ediuns.

VI Jornadas de Investigación en Humanidades “Homenaje a Cecilia Borel”
Departamento de Humanidades - Universidad Nacional del Sur
30 de noviembre al 2 de diciembre de 2015

Coordinación
Lic. Laura Orsi

Declaradas de Interés Municipal por la ciudad de Bahía Blanca.
Declaradas de Interés Educativo por la provincia de Buenos Aires en la sesión del 4 de septiembre de 2015 Resolución n.º 1665/2015-, Expediente n.º 5801361392/15

Autoridades

Universidad Nacional del Sur

Rector: Dr. Mario Ricardo Sabbatini
Vicerrectora: Mg. Claudia Patricia Legnini
Secretario General de Ciencia y Tecnología: Dr. Sergio Vera
Departamento de Humanidades
Directora Decana: Lic. Silvia T. Álvarez
Vicedecana: Lic. Laura Rodríguez
Secretario Académico: Dr. Leandro Di Gresia
Secretaria de Investigación, Posgrado y Formación Continua: Lic. Laura Orsi
Secretario de Extensión y Relaciones Institucionales: Lic. Diego Poggiese

Comisión Organizadora

Srta. Daiana Agesta
Dra. Marcela Aguirrezabala
Dr. Sebastián Alioto
Lic. Carolina Baudriz
Lic. Clarisa Borgani
Prof. Lucas Brodersen
Lic. Gonzalo Cabezas
Dra. Rebeca Canclini
Lic. Norma Crotti
Srta. Victoria De Angelis

Lic. Mabel Díaz
Dra. Marta Domínguez
Srta. M. Bernarda Fernández Vita
Srta. Ana Julieta García
Srta. Florencia Garrido Larreguy
Dra. M. Mercedes González Coll
Mg. Laura Iriarte
Sr. Lucio Emmanuel Martin
Mg. Virginia Martin
Esp. Andrea Montano
Lic. Lorena Montero
Psic. M. Andrea Negrete
Srta. M. Belén Randazzo
Dra. Diana Ribas
Srta. Valentina Riganti
Sr. Esteban Sánchez
Mg. Viviana Sassi
Lic. José Pablo Schmidt
Dra. Marcela Tejerina
Dra. Sandra Uicich
Prof. Denise Vargas

Comisión Académica

Dr. Sandro Abate (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Marcela Aguirrezabala (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Ana María Amar Sánchez (Universidad de California, Irvine)
Dra. Marta Alesso (Universidad Nacional de La Pampa)
Dra. Adriana María Arpini (Universidad Nacional de Cuyo)
Dr. Marcelo Auday (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Eduardo Azcuy Ameghino (Universidad de Buenos Aires – CONICET)
Dr. Fernando Bahr (Universidad Nacional del Litoral – CONICET)
Dra. M. Cecilia Barelli (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dr. Raúl Bernal Meza (Universidad del Centro de la Provincia de Bs. As.)
Dr. Hugo Biagini (Universidad Nacional de La Plata – CONICET)
Dr. Lincoln Bizzozero (Universidad de La República, Uruguay)
Dra. Mercedes Isabel Blanco (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Gustavo Bodanza (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Nidia Burgos (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Roberto Bustos Cara (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Mabel Cernadas (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Laura Cristina del Valle (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Eduardo Devés (Universidad de Santiago de Chile)
Dra. Marta Domínguez (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Oscar Esquisabel (Universidad Nacional de La Plata – CONICET)

Dra. Claudia Fernández (Universidad Nacional de La Plata – CONICET)
Dra. Ana Fernández Garay (Universidad Nacional de La Pampa – CONICET)
Dra. Estela Fernández Nadal (Universidad Nacional de Cuyo – CONICET)
Dr. Rubén Florio (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Lidia Gambon (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Ricardo García (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Viviana Gastaldi (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Alberto Giordano (Universidad Nacional de Rosario)
Dra. Graciela Hernández (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Yolanda Hipperdinger (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Silvina Jensen (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dr. Juan Francisco Jimenez (Universidad Nacional del Sur)
Dra. María Mercedes González Coll (Universidad Nacional del Sur)
Dra. María Luisa La Fico Guzzo (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Javier Legris (Universidad de Buenos Aires – CONICET)
Dra. Celina Lértora (Universidad del Salvador – CONICET)
Dr. Fernando Lizárraga (Universidad Nacional del Comahue - CONICET)
Dra. Elisa Lucarelli (Universidad de Buenos Aires)
Mg. Ana María Malet (Universidad Nacional del Sur)
Prof. Raúl Mandrini (Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Bs. As.)
Dra. Stella Maris Martini (Universidad de Buenos Aires)
Dr. Raúl Menghini (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Elda Monetti (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Rodrigo Moro (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Lidia Nacuzzi (Universidad de Buenos Aires – CONICET)
Dr. Ricardo Pasolini (Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Bs. As.)
Dr. Sergio Pastormerlo (Universidad Nacional de La Plata)
Dra. Dina Picotti (Universidad de Buenos Aires – CONICET)
Dr. Luis Porta (Universidad Nacional de Mar del Plata – CONICET)
Dra. M. Alejandra Pupio (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Alicia Ramadori (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Silvia Ratto (Universidad de Buenos Aires)
Dra. Diana Ribas (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Elizabeth Rigatuso (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Lic. Adriana Rodríguez (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Hernán Silva (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Marcela Tejerina (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Fernando Tohmé (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Fabiana Tolcachier (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Patricia Vallejos (Universidad Nacional del Sur – CONICET)
Dra. Irene Vasilachis (CEIL – CONICET)
Dra. María Celia Vázquez (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Daniel Villar (Universidad Nacional del Sur)
Dr. Emilio Zaina (Universidad Nacional del Sur)
Dra. Ana María Zubieta (Universidad de Buenos Aires – CONICET)

Marcelo **Auday**
Esteban **Freidin**
Rodrigo **Moro**
(Editores)

Filosofía, evidencia empírica y comportamiento humano

Volumen 9

Índice

Principios para cambios de un marco argumentativo en base a objetivos.....	576
<i>Claudio Andrés Alessio</i>	
¿De qué hablamos cuando hablamos de racionalidad?	586
<i>Marcelo Auday</i>	
¿Racionalidad vs. Irracionalidad?	592
<i>Silvina Damiani</i>	
Experimentos de coima sin normas sociales explícitas: crítica metodológica y propuesta de un diseño experimental	599
<i>Hipólito Hasrun, Rodrigo Moro, Esteban Freidin, Maximiliano Senci</i>	
Maniobras estratégicas: la dimensión retórica en enfoques dialécticos del discurso argumentativo.....	604
<i>Carla López</i>	
El problema de marco, el uso de heurísticas y la psicología cognitiva	610
<i>Rodrigo Moro y María Inés Silenzi</i>	
Efecto de los incentivos y las normas sociales sobre la pro-socialidad en el juego del dictador	616
<i>Maximiliano Senci, Natalia Gregoriotti, Brenda Ryan, Esteban Freidin</i>	
Distintas facetas del mismo problema: un abordaje interdisciplinario del problema de marco	622
<i>María Inés Silenzi</i>	

¿De qué hablamos cuando hablamos de racionalidad?

Marcelo R. Auday

Universidad Nacional del Sur

marceloauday@gmail.com

Introducción

El objetivo del presente trabajo es presentar, con fines puramente pedagógicos y propedéuticos, la noción de racionalidad predominante en el análisis económico estándar, a saber, la racionalidad entendida como maximización de preferencias. Si bien el tratamiento será informal, incompleto y hasta superficial, considero que puede ser de alguna utilidad aquellos que se acercan por primera vez a este tema. Específicamente, el objetivo es describir de manera clara pero simple los conceptos y problemas principales relacionados con la idea de racionalidad como maximización y, además, destacar ciertos usos, abusos y confusiones que están presentes en las discusiones acerca de la racionalidad económica, tanto en el ámbito filosófico como en el propiamente económico. Conviene aclarar que, dada la multiplicidad de problemas y controversias asociados al tópico de la racionalidad como maximización, haré un recorte bastante arbitrario de esta problemática. En particular, solo consideraré el problema de decisión individual en sus aspectos más generales y básicos. Esto implica, entre otras cosas, dos ausencias fundamentales: el problema del riesgo o incertidumbre en la decisión individual, y el problema de la racionalidad en la interacción estratégica, es decir, el problema de la racionalidad en el marco de la teoría de juegos.

Racionalidad como maximización

La teoría económica estándar o mainstream ha tenido como supuesto central el supuesto de que los agentes económicos son agentes racionales, donde racionalidad significa maximización de preferencias¹. El modelo formal más simple para describir una situación de decisión consiste en especificar (a) el conjunto de opciones y (b) las preferencias sobre dicho conjunto.

“Opción” es un término completamente abstracto cuya interpretación y estructura formal dependerá del problema de decisión que se está modelando. Así, en una elección presidencial, cada opción es un punto que representa a un candidato; en una situación de consumo de n bienes, cada opción es un punto en un espacio n -dimensional, donde cada dimensión representa un bien de consumo, etc. Como se

¹ También se habla de “maximización de la utilidad”; “utilidad” no es otra cosa que una representación numérica de las preferencias.

ve la estructura del conjunto de opciones puede ser algo muy simple (un conjunto de elementos discretos) o algo más sofisticado matemáticamente.

Intuitivamente, se puede pensar las preferencias como un ranking sobre las opciones. Formalmente, la versión más simple de representar las preferencias es mediante una relación binaria definida sobre el conjunto de opciones. Esta relación binaria representa el ranking y suponer que los agentes maximizan sus preferencias significa que eligen mejores opciones según dicho ranking. Ahora bien, la idea de ranking está asociada a la idea de ordenamiento. Para que una relación binaria represente un ranking, tiene que cumplir ciertas condiciones que hacen que sea una relación de orden. Mencionaré los tres tipos de órdenes más comunes e intuitivos: el orden parcial, el orden completo y el orden lineal. El orden lineal es un ranking estricto, en el sentido de que todas las opciones son comparables entre sí, y no hay dos opciones que sean igualmente buenas o preferibles; es decir, hay una opción que es la mejor, otra que es la segunda mejor, etc, etc hasta llegar a la peor. Un orden completo supone que todas las opciones son comparables entre sí, pero admite “empates”, es decir, puede haber varias opciones que sean igualmente buenas o preferibles; en otras palabras, hay opciones que “me dan lo mismo”. Finalmente, un orden parcial, no solo permite empates, sino que también admite opciones que sean incomparables entre sí. Pero los tres tipos de órdenes mencionados tiene una característica crucial en común: no admiten *ciclos de intransitividad*: no es posible que la opción A sea mejor (más preferible) que la opción B, que B sea mejor que C, y que C sea mejor que A.

Desde el punto de vista de la posibilidad de la maximización de preferencias hay tres problemas a tener en cuenta: a) los ciclos de intransitividad, b) las incomparabilidades y c) las indiferencias (empates). La teoría económica tradicionalmente supuso que las preferencias de los agentes constituían un orden completo. Posteriormente, parte de los resultados teóricos basados en la exigencia de un orden completo pudieron preservarse reemplazando la exigencia del orden completo por la exigencia del orden parcial. En resumen, para los economistas teóricos los empates nunca se vieron como un problema a la racionalidad y, con el tiempo, mostraron que se podía hablar de racionalidad aún ante la presencia de incomparabilidades.

El problema de si es posible maximizar implica, en verdad, al menos dos problemas distintos, que denominaremos *estructural* a uno y *procedural* al otro. La teoría económica tradicional se ocupó en general sólo del primero². El problema estructural consiste en establecer qué propiedades debe tener la relación binaria para que tanto en el conjunto total de opciones como en cualesquiera de sus subconjuntos siempre pueda maximizar: si el conjunto de opciones es finito, el supuesto de orden completo me asegura que en cada subconjunto hay por lo menos una opción *top* (la mejor) (y si en un subconjunto hay más de una opción top, todas ellas “empatan”); por otra parte, el supuesto de orden parcial me asegura casi lo mismo, salvo que cuando en algún subconjunto hay más de una opción top, dichas opciones top no necesariamente son comparables entre sí³.

Un aspecto clave del problema de maximización tal como lo hemos descrito es que lo que preocupaba a los economistas era la posibilidad de asegurar opciones top en todos los subconjuntos del conjunto de opciones original. La idea es que el agente tiene preferencias sobre todas las opciones posibles y, en cada situación concreta de decisión, la cual puede involucra sólo una parte de las opciones posibles, lo que hace el agente es considerar restringir el ranking general al subconjunto particular considerado. Pero es un único ranking. Conceptualmente, esto significa suponer que las preferencias no son contextuales. Este tema será retomado más adelante.

² Por problema procedural entiendo el problema la complejidad computacional de calcular los máximos de una función. Si bien en el contexto de la decisión individual este problema no es necesariamente grave, en el contexto de la racionalidad interactiva (teoría de juegos) es un problema acuciante. El aspecto procedural (tanto a nivel individual como interactivo, no será tratado en este trabajo).

³ Para conjuntos infinitos hay que establecer supuestos adicionales.

Contenido de las preferencias

Hasta aquí sólo hablé del aspecto estructural o formal de las preferencias. Nada he dicho hasta ahora acerca del contenido de las preferencias. Antes de tratar brevemente punto, vuelvo a señalar, como lo hice en la introducción, que, la noción racionalidad económica estándar excluye (o no involucra) el problema de la racionalidad de los fines; es decir, no hay restricciones respecto cuál puede ser el contenido de las preferencias o, dicho en otros términos, los fines o motivaciones que guían a los agentes económicos. Tal como lo plantea con toda claridad Becker (1992), el supuesto de maximización de preferencias es un supuesto metodológico y no contiene afirmaciones respecto de las motivaciones individuales⁴.

Sin embargo, también es cierto, que lo usual y predominante en el análisis económico fue entender el supuesto de agentes maximizadores bajo la interpretación de que dichos agentes eran egoístas. Es decir, en la práctica, el análisis restringía drásticamente el contenido de las preferencias.

Una primera aclaración que debe hacerse es que el agente económico egoísta valora las opciones en términos del beneficio, bienestar (u otro criterio) personal, independientemente de cómo afecten dichas opciones a los demás. Así, las acciones llevadas a cabo por este agente egoísta no necesariamente implican resultados perjudiciales para los demás. Aunque en el uso cotidiano (no especializado), es bastante típico asociar acciones egoístas a situaciones en que terceros son perjudicados, la vida misma está repleta de acciones egoístas que benefician a terceros (cuando un individuo mantiene su casa en buen estado, indirectamente mejora el estado de barrio, por dar un ejemplo simple).

Finalmente, otro supuesto adicional, implícito o explícito, ha sido el de suponer los valores monetarios como el criterio con el que valora las opciones. Esto no es del todo cierto, en el sentido de que el valor monetario como criterio no ha sido usado de manera tan generalizada como el supuesto de que los agentes son egoístas.

Ahora bien, la conexión entre maximización de preferencias, egoísmo y uso de valores monetarios como proxy, no es ni fue arbitraria, si se tiene en cuenta que este enfoque económico se desarrolló históricamente para explicar el comportamiento en mercados típicos. Es bastante claro, que una gran parte de la actividad económica de los agentes (sean consumidores o productores) tiene sentido plantearla bajo dichos supuestos. Cuando uno realiza las compras en un supermercado, en general, estos supuestos son razonables. Análogamente para el lado del productor. Otra historia es si fue o es apropiada la extensión del análisis económico con estos supuestos a otro tipo de interacciones sociales, distintas de las interacciones en mercados típicos.

El supuesto de egoísmo ha sido muy exitoso para producir explicaciones de gran parte de las interacciones no solo puramente económicas, sino sociales en general. Sin embargo, también parece bastante intuitivo que los individuos no son sólo egoístas. Si bien, lo primero en lo que uno puede pensar es en la oposición egoísmo-altruismo, es también bastante obvio que en verdad hay repertorio muy amplio de motivaciones, de las cuales estas dos mencionadas tiene un peso importante.

Un problema interesante es el de si, dicho repertorio es más bien aparente y, en verdad, pueden reducirse todas o la mayoría de las motivaciones a alguna específica. En particular, algo de esto estuvo presupuesto en parte del programa de extensión (o “invasión” como lo —denominaron los críticos de tal programa—) del enfoque metodológico económico a otras disciplinas sociales, como la sociología, antropología, etc. No me detendré en el desarrollo concreto de este programa. Más bien voy a presentar brevemente una forma de justificar supuesto egoísta como único supuesto motivacional relevante. En verdad, hay dos líneas argumentativas para defender tal predominio. Una, que dejaré de lado por con-

⁴ “The analysis assumes that individuals maximize welfare as they conceive it, whether they be selfish, altruistic, loyal, spiteful, or masochistic” (Becker, 1992: 386).

siderarla poco convincente, es suponer que todo el comportamiento de un individuo puede explicarse en términos del supuesto egoísta, tal como fue descrito más arriba.

Ahora bien, hay otro concepto, el de auto-interés (*self-interest*) que es usado, a veces, como sinónimo del de egoísmo. En verdad, no coinciden exactamente. La segunda línea argumentativa consiste en reemplazar el concepto de egoísmo por este concepto, más amplio y más neutral, de auto-interés. El nuevo supuesto comparte, con el supuesto de egoísmo, la idea de que las opciones se valoran en términos de algún criterio personal (beneficio, bienestar, felicidad, etc.). La diferencia, sustantiva, es que el auto-interés admite que bienestar personal dependa del bienestar de terceros. Así, un individuo puede sentirse mejor si sus amigos consiguen trabajo, o mejoran sus ingresos, etc. En líneas generales, mi bienestar personal puede depender de diferentes factores que afectan a otros individuos. Dada esta flexibilidad a la hora de definir los factores que determinan mi bienestar individual, parece razonable sospechar, al menos, que cualquier tipo de comportamiento podría explicarse mediante este supuesto.

Es obvio que este supuesto es muy razonable en el sentido acotado de que los individuos, al menos muchos contextos de interacción social, valoran positivamente las mejoras que obtienen otros individuos. Para terminar, mencionaré tres problemas de esta estrategia metodológica: (a) lo que explica todo, no explica nada. Es decir, lo que parece una virtud (la flexibilidad del supuesto) es también un defecto; (b) ¿cómo incorporar las situaciones en que la mejora de otro implica el empeoramiento de uno? No digo que no sea posible, pero, en principio, ya requerimos de una estructura más sofisticada: comparación de beneficios ajenos y costos propios, etc; (c) (tal vez la más interesante): la utilización irrestricta de tal tipo de supuesto parece pasar por alto una distinción importante del análisis del comportamiento humano, a saber, la distinción entre motivación principal y motivaciones secundarias de una acción (o, una distinción asociada: consecuencias intencionales y subproductos de una acción). Un individuo ayuda a un familiar a conseguir trabajo porque considera que es su deber ayudarlo, pero, además, el ver a dicho familiar en mejor situación económica lo hace sentir mejor. Hay un deber y una mejora en el bienestar personal involucradas en la realización de la acción mencionada; pero la explicación de la acción está dada por el querer cumplir con un deber, mientras que el bienestar obtenido es un subproducto de haber cumplido con dicho deber.

¿Somos maximizadores?

Esta pregunta parece, en principio, apuntar al problema empírico de cómo son los individuos reales a la hora de tomar decisiones. Sin embargo, voy a soslayar el problema empírico con el fin de señalar una forma alternativa de entender la hipótesis de los agentes maximizadores. Boland (1981) defiende la hipótesis de maximización argumentando que debe entenderse, dentro del programa de investigación neoclásico, como una hipótesis irrefutable (por decisión metodológica); según Boland, el problema relevante no es si los agentes son maximizadores (dado que esto es aceptado como un supuesto intocable) sino qué es lo que están maximizando. Es decir, dada una situación de decisión, se supone que el agente es un maximizador y, por ende, el problema del teórico es lograr especificar cuáles son las opciones y las preferencias sobre dichas opciones de manera tal que la elección realizada por el agente es explicable en términos de tales opciones y preferencias. Este es el “juego” al que juega el teórico. En verdad, el juego es más complicado: tal como expliqué anteriormente, el análisis estándar supone que las preferencias son no contextuales. Esto significa dos cosas: en primer lugar, que las elecciones realizadas en una situación particular están conectadas con las elecciones admisibles en otras situaciones (relacionadas de una forma específica con la situación original). Esto es así, porque hay un único ranking general que se aplica a cualquier situación de decisión posible (cualquier

subconjunto del conjunto total de opciones). En segundo lugar, el análisis de una única situación de decisión, nada puede decirnos acerca de la racionalidad del decisor. En otras palabras, si solo considero una única situación de decisión, el problema de explicar la elección realizada como un comportamiento maximizador es trivial: siempre es posible construir dicha explicación.

Dos breves comentarios finales respecto de esta propuesta metodológica: (a) por una parte, debería notarse que, aunque no son lo mismo, esta propuesta tiene fuertes semejanzas y conexiones con la propuesta del supuesto del auto-interés definido de manera amplia; (b) más allá de que uno acepte o no esta propuesta, debe tenerse en cuenta que el problema de determinar qué es lo que el decisor está considerando como opciones es un problema relevante y complejo. No siempre es transparente cuáles son las opciones que está considerando el decisor.

¿Siempre es posible ser un maximizador?

Supongamos que aceptamos la propuesta de Boland. ¿Significa que siempre es posible maximizar? El problema de esta pregunta es que no es precisa. En todo lo que he dicho hasta ahora hay una tensión que es necesario explicitarla: Boland propone no discutir el supuesto de maximización y proponer que la estrategia para sostenerlo es vía redefinir el conjunto de opciones (y Boland ofrece esta propuesta como una forma de entender lo que hacen los teóricos del mainstream económico). Sin embargo, por otra parte, señalé que el análisis estándar supone que las preferencias no son contextuales. Es decir, más allá de cómo defina la estructura de las opciones, hay un único ranking que se aplica a cada subconjunto del conjunto de opciones. Ahora bien, el problema es si estas dos estrategias son siempre compatibles o no.

En vez de tratar directamente dicho problema, voy a señalar las limitaciones de la maximización no contextual. Es relativamente fácil generar ejemplos de situaciones de decisión que no pueden explicarse en base a un único ranking. Sen (1993, 1997) muestra ejemplos muy claros donde las preferencias dependen del contexto (*menu-dependent*). Uno de los ejemplos remite a problemas de información sobre las opciones, mientras que otro remite a la presencia de una norma social en el contexto de decisión. Este tipo de ejemplo se multiplican fácilmente. Gaertner y Xu (1999) analizan los comportamientos basados en las normas “no elegir el pedazo más grande”, y “elegir la alternativa del medio”, mientras que Gaertner y Xu (2004) analizan la estructura de las elecciones cuando el decisor no solo considera los resultados sino también el proceso mediante el cual tales resultados fueron generados. Masatlioglu y Ok (2005) por otra parte, consideran situaciones en que las elecciones en un conjunto no sólo dependen de las alternativas presentes sino también de una determinada alternativa considerada *status quo* o punto de referencia. En resumen, hay múltiples factores que determinan que las preferencias son contextuales (normas sociales, problemas de información, opciones *status quo*, valoración del procedimiento de elección, etc).

¿Cuál es la moraleja de esta literatura? En principio, no que los agentes no sean maximizadores, sino que, al menos no son maximizadores no contextuales (para darles algún nombre). La pregunta siguiente, entonces es, ¿hay forma de reformular el supuesto de maximización, de manera tal que tales contraejemplos sea resueltos como casos de maximización? No puede darse a esto una respuesta general y única, pero sí puede sostenerse que es posible y, de hecho, todos los ejemplos que he señalado han sido modelados en el marco de un enfoque de maximización contextual. En particular, Bossert y Suzumura (Bossert, 2001; Bossert y Suzumura, 2009), entre otros, se han ocupado de desarrollar este programa. Finalmente, Aizerman y Malishevski (1981) han señalado la limitación del enfoque económico de maximización por restringir el tipo de estructuras de maximización utilizadas.

Conclusión

En resumen, el enfoque económico basado en considerar a los agentes como maximizadores ha recibido a lo largo del tiempo numerosas críticas. En este trabajo, no he adoptado de manera definitiva ninguna de las dos posturas: la defensa del enfoque tradicional o la crítica de dicho enfoque. Más bien he tratado de presentar, con fines pedagógicos y propedeúticos, qué es lo que realmente cuestionaban las críticas ex puestas, y cuáles podrían ser las posibles respuestas y consecuencias para el enfoque tradicional.

De manera resumida, las críticas al supuesto de maximización son, muchas veces críticas a supuestos adicionales, por ejemplo, críticas al supuesto del egoísmo y críticas al supuesto de la no contextualidad de las preferencias. Ambos tipos de críticas pueden ser resueltos manteniendo el supuesto de maximización, pero esto requiere cambios sustantivos. El problema del contenido de las preferencias es menos dramático, al menos desde el punto de vista formal, que el problema de la contextualidad. El dramatismo aquí alude a que mientras que la no contextualidad de las preferencias es una restricción demasiado fuerte (al punto de volverse injustificable para numerosos y variados contextos de decisión), el supuesto de contextualidad corre el riesgo de volverse metodológicamente vacío: si cada situación de decisión supone un contexto distinto, la solución, desde el punto de vista formal, es trivial, ya que se puede postular un ranking para cada contexto, y dichos rankings no tienen conexión entre sí (no hay restricciones entre ellos). Por lo tanto, la estrategia de análisis basada en el supuesto de que las preferencias son contextuales requiere, para ser una estrategia metodológicamente atractiva, el poder establecer restricciones sobre la familia posible de contextos distintos. En otras palabras, el poder establecer patrones de comportamiento entre situaciones de decisión de forma tal que cada situación de decisión no constituya un contexto específico distinto.

Bibliografía

- Aizerman, M. y Malishevski, A. (1981). "General Theory of Best Variants Choice: some aspects", *IEEE Transactions on Automatic Control*, vol. AC-26, n.º 5, pp. 1030-1040.
- Becker, G. (1992). "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy*, vol. 101, n.º 3, pp. 385-409.
- Boland, L. (1981). "On the futility of criticizing the neoclassical maximization hypothesis", *American Economic Review*, n.º 71, pp. 1031-1036.
- Bossert, W. (2001). "Choices, consequences, and rationality", *Synthese*, n.º 129, pp. 343-369.
- Bossert, W. y Suzumura, K. (2009). "External norms and rationality of choice", *Economics and philosophy*, n.º 25, pp. 139-152.
- Gaertner, W. y Xu, Y. (1999). "Rationality and External Reference", *Rationality and Society*, vol. 11, n.º 2, pp. 169-185.
- Gartner, W. y Xu, Y. (2004). "Procedural Choice", *Economic Theory*, n.º 24, pp. 335-349.
- Masatlioglu, Y. y Ok, E. (2005). "Rational Choice with a status quo bias", *Journal of Economic Theory*, n.º 121, pp. 1-29.
- Sen, A. K. (1993). "Internal Consistency of Choice", *Econometrica*, n.º 61, pp. 495-521.
- Sen, A. K. (1997). "Maximization and the act of choice", *Econometrica*, vol. 65, n.º 4, pp. 745-779.