

1
Universidad Nacional de Salta
Instituto de Investigaciones Económicas
Reunión de Discusión N° 170
Fecha: 07/05/03
14

SOBRE LA RACIONALIDAD EN ECONOMÍA

Eduardo Antonelli

I. COMENTARIOS GENERALES

Uno de los pilares sobre los que descansa la teoría económica es el de la racionalidad de los agentes. Como es sabido, el supuesto de racionalidad no solamente es indemostrable (o parece serlo) sino que adquiere una necesidad extraordinaria para el análisis, porque sencillamente no se podría construir la teoría económica sin él¹.

Sin embargo, que una hipótesis sea *necesaria*, no significa que sea *verdadera* (recuérdese el caso de la *transitividad* en Microeconomía) y los esfuerzos de investigación de los últimos años que culminaron en los dos últimos premios Nobel de Economía (2002) otorgados a Daniel Kahneman y Vernon L. Smith muestran que la preocupación por el tema sigue en pie.

El propósito de este artículo no es opinar sobre las tareas de investigación en general sobre el tema, ni tampoco sobre las específicas de los laureados. En cambio el autor está interesado en proporcionar una justificación *a-priori* del presupuesto de racionalidad en la conducta de los agentes económicos (en adelante *agentes*).

II. ALGUNAS REFLEXIONES

Supuestas Conductas Irracionales

En primer lugar, parece importante distinguir conceptos asociados a la *racionalidad*, pero que no significan y/o implican lo mismo.

En primer lugar, está la *inteligencia*. Aceptando en principio que todos los agentes la poseen, es claro que no todos tienen en la misma medida, con lo que quienes más rápidamente descubran ventajas de una situación determinada, serán probablemente quienes también más rápidamente saquen provecho de ella.

Habrà, en consecuencia, una presumible distribución de inteligencia aproximadamente normal en la que la mayor parte de la población tendrá una inteligencia promedio, pero habrá también algunos vivos y algunos que están por debajo de la media.

Otra cuestión tiene que ver con la *educación*. Tanto lo que entraña cuestiones puramente culturales, como lo que supone –para una cultura básicamente similar– diferencias en la cantidad o calidad de educación acumulada, impone actitudes distintas en la toma de decisiones.

Así, para quienes consideran inaceptable consumir carne vacuna durante determinados días del año, la baja en su precio que suele producirse en esas épocas no le inducirá a comer más cantidad en detrimento de otros sustitutos, ventaja que muy probablemente sí aprovecharían quienes carecieran de

¹ Es relativamente fácil encontrar el equilibrio de un consumidor que maximiza su utilidad. ¿Sería sencillo determinar el máximo de molestias que se autoinfligiría un masoquista?

esa inhibición.

Naturalmente, no sería correcto tildar de *irracional* al primer grupo porque no usa en beneficio propio esta *ventaja* e incluso está dispuesto a pagar precios más altos de lo habitual por un sustituto como el pescado, por ejemplo.

Cuando el problema surge por una limitación en la *formación*, claramente tampoco debería atribuirse una conducta apartada de lo esperado, como una prueba en contra de la racionalidad: quien no sabe leer no puede sacar partido de las ofertas escritas en un pizarrón y no debería identificarse esta limitación con una conducta irracional.

Muy cercano a lo anterior es el problema –más considerado en la literatura– de la *información*. En este caso –probablemente bastante frecuente– el agente no dispone de todo el conocimiento sobre un tema y toma en consecuencia decisiones *irracionales*, que obviamente tampoco lo son: por ejemplo, se adquiere un producto a un precio mayor que el más bajo posible, por desconocer esta última oferta.

Más formalmente, podría plantearse que los agentes tienen todas una función de utilidad aproximadamente similar, pero que cuentan con diferentes restricciones *presupuestarias*, incluyendo como parte de éstas no solamente la cantidad de dinero disponible, sino también cuestiones tales como sus escrúpulos, creencias, ignorancia, información, inteligencia, etc., elementos éstos que a veces *suman*, pero otras *restan* a su presupuesto².

De esta forma, aunque todos los agentes están dispuestos a comprar aproximadamente los mismos bienes y servicios y adquirirían más o menos lo mismo si contaran con la misma cantidad de dinero, por cierto, no solamente disponen de diferentes dotaciones de recursos monetarios, sino que también es diferente su dotación de las otras componentes.

Una persona con muchos *escrúpulos*, por ejemplo, respecto a la oportunidad de adquisición de ciertos bienes (la carne vacuna en determinados períodos, por ejemplo), actuaría en los hechos como si su restricción presupuestaria fuera menor y consecuentemente alcanzaría una curva de indiferencia menor que otro agente a quien no afectara esta cuestión. De modo similar actúan aspectos tales como la *ignorancia* (*restan* en la ecuación de balance), la dotación de *inteligencia* o la *información* (*suman*).

Evidentemente, los agentes que alcanzaron un *second best*³ no corresponde calificarlos de irracionales, no sólo por las recientes consideraciones, sino porque seguramente al momento de hacer su elección, probablemente habrán hecho la mejor posible: quien compra en el comercio cercano a

2 del Rey, 1977 considera que los *escrúpulos* o similares forman parte de la función de utilidad. No habría entonces restricciones presupuestarias, sino más bienes que producen utilidad a ser satisfechos.

3 Por supuesto, la solución no sería de *second best*. El consumidor habrá logrado el máximo provecho posible. La solución no es óptima en todo caso desde el punto de vista de otro consumidor; sin embargo éste compró más, pero con una *mayor* dotación.

sabiendas de que es más caro que un centro de abastecimientos de bajos precios, pero que rechaza emplear su tiempo en el traslado hacia éste, no compraría seguramente de dos productos similares en calidad, aquél más caro.

Altruismo y Egoísmo

Una cuestión que también se remarca como paradójica, es el hecho de que la racionalidad debería conducir poco menos que inevitablemente al egoísmo: si se pretende maximizar la utilidad, probablemente se vulnerarán intereses de terceros y supuestamente el individuo privilegiaría los propios. Sin duda, esto ocurre bastante frecuentemente; no obstante, también abundan los ejemplos en contrario en los que se perciben conductas claramente altruistas.

Por cierto, algunas de las conductas altruistas son consecuencia simplemente del temor a la sanción: algunos no roban o no cruzan semáforos en rojo por temor a ser sancionados. Sin embargo, una gran cantidad de personas actúan altruistamente por convicción plena de que *no deben* observar conductas antisociales. ¿Hay en esto una actitud que contraría los principios de la Economía?

Vale la pena detenerse un momento en esta cuestión. La Economía sostiene que el egoísmo es en principio útil al mejor funcionamiento de la economía (recuérdese la célebre frase de Adam Smith de la Riqueza de las Naciones sobre la benevolencia de los comerciantes; véase Frank, 2001, pag. 15). Sin embargo, el ejemplo planteado recién estaría señalando que no todas las conductas egoístas son funcionales: los criminales, los que exceden la velocidad permitida, etc. no cumplen ninguna función social.

John Nash (Gibbons, 1992) advirtió precisamente esto y el *dilema del prisionero* mostró que a veces el egoísmo perjudica a todos. Pero entonces, ¿por qué las economías funcionan? ¿por qué las conductas egoístas disfuncionales no se generalizan?. Como se dijo, en parte esto es consecuencia de que la sociedad procura contener a través de las sanciones el egoísmo disfuncional. Sin embargo, como se dijo, muchas personas, probablemente la mayoría, actúan altruistamente por propia convicción. ¿A qué se debe?

La explicación podría estar dada precisamente por la Teoría de los Juegos. Conforme ésta, cuando los juegos son *repetidos*, esto es, cuando el juego se juega de manera indefinida, el comportamiento egoísta cede lugar al comportamiento altruista. Esto es, el prisionero que será sometido a un único interrogatorio, teme arriesgarse a callarse y que su cómplice confiese y quede libre exponiéndose él a la mayor pena, decide hablar y, puesto que esta conducta es común a los dos, ambos terminan con una pena mayor a la que habrían logrado callándose ambos. Sin embargo, si los

interrogatorios fueran indefinidos, ninguno hablaría precisamente porque *el juego sigue* y la conducta *disfuncional* se ventilaría⁴.

Análogamente, si las personas advierten que la vida sigue y que mañana habrá que transitar por la misma acera que tendrá la basura que se ha dejado hoy, probablemente a la larga incorporará conductas *altruistas*.

En resumen, los altruistas no estarían en el fondo actuando necesariamente en contra de sus intereses, como podría verse en una primera lectura. Estarían comportándose, en cambio, con una conducta que podría calificarse de *egoísmo refinado*: en la esquina (con o sin semáforo) se cede el paso, porque alguna vez se requerirá que otro nos lo ceda.

III. BIBLIOGRAFÍA

del Rey, E.C.

"Comentario al Trabajo: 'El civismo como Bien Público' de J.C. De Pablo. XII Reunión Anual Asociación Argentina de Economía Política. La Pampa, 1977.

Frank, R.

Microeconomía y Conducta. Mc Graw Hill. Cuarta Edición. 2001. Madrid.

Gibbons, R.

Un Primer Curso de Teoría de los Juegos. Antoni Bosch. 1992. Barcelona.

⁴ Un ejemplo de directa aplicación a la Economía es el caso de las así llamadas *políticas de ingresos*. Cuando se pacta entre empresarios, trabajadores y gobierno un acuerdo de precios, cada una de las empresas y sindicatos se ve tentado a incrementar su propio precio para mejorar su situación, conducta que es imitada por el conjunto y el acuerdo fracasa. Sin embargo, si el acuerdo se revisara periódica e indefinidamente con premios y sanciones, a lo mejor podrían lograrse mejores resultados.

REUNIONES DE DISCUSIÓN

<u>Nº</u>	<u>Fecha</u>	<u>Autor</u>	<u>Título</u>
161	17/04/02	Lidia R. Elías	"Concentración Geográfica de la Industria en la Provincia de Salta".
162	08/05/02	Eduardo Antonelli	"Consideraciones sobre la Oferta Agregada".
163	22/05/02	Eduardo Antonelli	"Dolarización y Demanda de Dinero"
164	07/08/02	Eduardo Antonelli	"Inflación en Argentina: Evidencia Empírica 1900-2000"
165	14/08/02	Roberto Dib Ashur	"Dolarización"
166	21/08/02	Carolina Piselli	"Unidad de Medida y Variables Apropriadas para Medir la Desigualdad"
167	28/08/02	Eduardo Antonelli	"Consideraciones sobre las Tasas de Variación de Salarios, Precios y Desempleo".
168	04/09/02	Eduardo Antonelli	"La Demanda y la Oferta Agregada bajo Desequilibrio"
169	30/04/03	Eduardo Antonelli	"Algunas Consideraciones sobre la Oferta Agregada"
170	07/05/03	Eduardo Antonelli	"Sobre la Racionalidad en Economía"

14