

LA RACIONALIDAD ECONÓMICA EN NUEVA PERSPECTIVA¹

Jorge Arturo Chaves

Profesor de la Escuela de Economía, Universidad Nacional

Un tema problemático en economía.

Las amenazas a la vida en el planeta, los hechos que han “asaltado al dogma económico” (Daly y Cobb, 1993) tienen mucho que ver con una doble toma de conciencia en la sociedad contemporánea. La primera, sobre lo restringida y esterilizante que resulta una visión economicista para enfrentar los problemas que más preocupan al ser humano hoy: las heridas infligidas al ecosistema, el aumento de la pobreza y la desigualdad, y el crecimiento desproporcionado de la actividad humana en relación a las posibilidades de la biosfera.

La segunda, implicada en la anterior, la de darse cuenta que esa limitación está asociada al concepto de suyo estrecho y parcial de *racionalidad económica*. Enfrentamos aquí el problema del reduccionismo transmitido en el discurso y en la práctica misma de la disciplina económica que, sin embargo, no es exclusivo de ésta ni es atribuible sólo a deficiencias internas de los profesionales que la practican. Existe toda una larga tradición dentro de la cual se ha ido reduciendo de manera progresiva el concepto de razón humana y se ha ido produciendo ese concepto estrecho de racionalidad del que ahora la humanidad realiza esfuerzos por librarse (Chaves 1999:195-196).

Por supuesto que no hay nada de erróneo en el deseo de la economía de levantar su edificio teórico sobre la idea de racionalidad del comportamiento. De allí dependen sus propias posibilidades científicas, conforme a la dinámica desarrollada desde el Renacimiento. Toda la ciencia moderna nació y se desarrolló en un ambiente cultural profundamente marcado por la idea de racionalidad y a su vez, ésta descansaba sobre los cimientos de la filosofía que los griegos

legaron a Occidente (Ladrière 1977:11). El fallo está, sin embargo, en la manera reduccionista de entender esa racionalidad. Afortunadamente, en las últimas décadas se han venido realizando esfuerzos notables por superar dicho reduccionismo.

Se aspira a recobrar una visión de la racionalidad humana más conforme con la realidad, con la evidencia empírica. “La misma experiencia nos dice que el individuo común entiende que él u otra persona proceden racionalmente cuando sopesan todos los elementos que definen una situación, cuando razonan, cuando son capaces de ordenar, de organizar los diversos aspectos de un problema.

Esta experiencia que se repite diariamente ilustra el concepto más rico de racionalidad humana, prácticamente sinónimo de *razonabilidad*, al subrayar esos aspectos que quedaron escindidos de la otra dimensión, la de cálculo, en imparable ascenso junto con el desarrollo de la sociedad capitalista desde hace un par de siglos.

De lo que se trata ahora es de reintegrar en una comprensión más plena de la racionalidad humana, por una parte, los sinónimos de comprensión, conocimiento, entendimiento que nos ligan al discurso coherente y a la lógica formal. En suma, al discurso positivo, deductivo. Y por otro el discernimiento, el juicio, la sabiduría, el buen sentido, que conectan con la decisión argumentada, el discurso normativo.

Históricamente ha existido y se comprende que existirá siempre una tensión entre ambos: entre la razón como cálculo, como coherencia,

¹ Segundo de una serie de artículos del autor sobre esta temática. El primero de estos se puede encontrar en la revista número 17 de Economía y Sociedad, pp. 53-79

como lógica formal, en su sentido contemporáneo, tan cercano al área de las matemáticas, y la otra perspectiva, la que nos permite captar la unidad esencial del mundo, de la vida, de los problemas, a través de toda su multiplicidad. Pero las tensiones no deben resolverse en perjuicio de ninguna de las dos dimensiones, lo racional y lo razonable, la coherencia lógica y el juicio, la positividad y la normatividad (Mouchot 1996). Es en esta perspectiva integradora en la que se están haciendo aportes para integrar el concepto de racionalidad en uso en economía, para que cumpla más adecuadamente su papel de fundamento en las funciones prospectivas de la disciplina”(Chaves 1999:238).

Papel fundamental en la obra de Sen.

Las reflexiones en torno al tema del comportamiento racional en economía cruzan muchos de los trabajos de Amartya Sen². Él no duda en reconocerlo como un punto de transcendental importancia en la disciplina, no sólo para la escuela neoclásica, sino para todas las demás, y de ahí el análisis que le ha dedicado en su obra (Klamer, 1989: 141). Se trata de un supuesto básico para el desarrollo de la economía científica, en la que este supuesto se suele entender de dos formas muy diferentes. “¿Cómo caracteriza la teoría económica convencional el comportamiento racional? Se puede afirmar que existen dos métodos predominantes para definir la racionalidad del comportamiento. Uno es considerar la racionalidad como la consistencia interna en la elección, y el otro es identificar la racionalidad con la *maximización del propio interés*” (Sen 1989:30). Por supuesto, el autor se está refiriendo al ámbito de la economía.

La argumentación del Nobel indio parte del reconocimiento de que ninguno de los dos enfoques capta adecuadamente el contenido de la racionalidad, y esto ya sea que nos enfrentemos a situaciones de elección bajo certidumbre o de incertidumbre. Antes de examinar por qué el fallo de uno y otro, examinemos cuál sería entonces, un enfoque más acertado, según nuestro autor. Su argumentación se desarrolla de la siguiente manera (Sen 1985 b).

² Ver el tema de la racionalidad tratado como tema principal y directo en A. Sen (1985 b), (1987), (1989) Además lo discute en relación a la teoría de las preferencias en (1985 a) y con respecto a la elección social en (1995) y (1994).

Cuando hablamos de una elección racional, en última instancia estamos presuponiendo que existe alguna forma de correspondencia entre esa elección y el *razonamiento* de la persona que elige, así como, también, con la *calidad del razonamiento* de la misma. Esto es lo esencial, el contar con el hecho del *razonar* como definitivo del carácter racional. Parece tan evidente —la referencia está sugerida en el mismo término “racional”—que sorprende que la estructuración teórica en economía no se haya ceñido a esta conceptualización. Sin embargo, la disciplina económica evade esas dos relaciones fundamentales —elección - razonamiento y elección - calidad del razonamiento—, e intenta imponer a la definición de racionalidad objetivos específicos y reglas sustantivas, tal y como sucede cuando se considera la *maximización del propio interés* como el punto de referencia racional. O cuando impone condiciones de *consistencia interna* (binaridad, interdependencia fuerte), en el caso de la teoría de la preferencia revelada.

En ambos casos, que son los que dominan el panorama de la economía contemporánea, con el aparente intento de mayor rigor y exigencia, en realidad se pierden las ya mencionadas importantes dimensiones del problema de la racionalidad de elección. Para Sen, no hay ningún conjunto de condiciones de consistencia, por exigentes que sean, que puedan ser razones suficientes para definir esa racionalidad. Ni siquiera las que suelen mencionarse aparecen como necesarias. Un enfoque que se aproxima de esta manera al análisis no deja de ser mecanicista.

Partimos, pues, de un hecho elemental: que cuando hablamos de racionalidad, estamos valorando la influencia del razonamiento sobre una acción electiva, sobre una opción del agente. Se quiere decir que al actuar se está usando la razón para realizar un propósito dado. En esta perspectiva, ¿cuándo podríamos hablar de irracionalidad? De manera consecuente con esta manera de ver las cosas, y aproximándose con el autor de una manera negativa, pueden identificarse dos formas distintas según las cuales la racionalidad puede fallar. En primer lugar, tenemos lo que Sen llama la “irracionalidad de correspondencia”. Es un fallo en el cual se rompe la correspondencia entre la reflexión razonada realizada por el agente y las acciones que de hecho realiza.

Cuando después de actuar considera lo hecho, se da cuenta de esa ruptura y de que no ha

logrado lo que en realidad le habría gustado decidir. Este tipo de fallo, que nos resulta sin duda familiar, puede darse por diferentes razones. Por ejemplo, cuando la persona actúa sin pensar, o cuando actúa perezosamente, sin utilizar sus facultades adecuadamente, o, en fin, cuando la persona ha razonado cuidadosamente y decide hacer algo, pero termina haciendo otra cosa, por debilidad de la voluntad. Lo que hay en común en todos éstos y otros casos similares es que la persona rechazaría su propia elección tras una posterior consideración cuidadosa. Lo que se produce es un fallo de correspondencia positiva entre el razonamiento de la persona y su elección (Sen 1985 b:111).

Pero alguien puede fallar también en comportarse racionalmente, en contraste con la situación anterior, sencillamente por limitaciones en el razonamiento del que es capaz. También la simple experiencia nos hace evidentes estas situaciones. Esa persona puede haber reflexionado tan cuidadosamente como le fue posible antes de decidir su elección, y sin embargo, no haber podido descubrir lo que otra mirada más perspicaz hubiera descubierto. A pesar de todo el esfuerzo, determinadas conexiones o aspectos de la situación pueden escaparse al agente, debido a sus limitaciones intelectuales, o por falta de entrenamiento en técnicas de decisión. Este segundo tipo de fallos es el que Sen llama "irracionalidad de reflexión". Si en el caso de "irracionalidad de correspondencia", la persona falla en realizar *lo que vio* que quería hacer, en este segundo caso, lo que falla es *en ver* que sus objetivos podrían haberse logrado mejor con otro tipo de elección, dada la información de que disponía³. Sen reconoce que estos temas de

racionalidad son problemáticos y que no es fácil encontrar criterios simples para identificar la racionalidad o la irracionalidad de uno u otro tipo de manera concluyente. En el caso de la *racionalidad de correspondencia*, para descubrir el fallo estaría implicado el uso del análisis contrafáctico: lo que la persona hubiera decidido de haber utilizado una reflexión cuidadosa.

Pero nos topamos con el problema de cuánto razonamiento se requeriría antes de diagnosticar entonces una actitud irracional. Entendemos que para la reflexión cotidiana y nada sofisticada, ese tipo de auto evaluación resulta compleja. No es fácil, entonces, trazar la línea divisoria para determinar cuál tipo de defecto se produjo. De hecho, el autor no tiene empacho en reconocer que en su enfoque, la posibilidad de decidir de si se trata de un tipo u otro de irracionalidad es un problema tanto para la *irracionalidad de correspondencia* como para la *irracionalidad de reflexión*. Pero esto no lo desanima en cuanto a la utilización de su planteamiento.

No hay por qué extrañarse, dice, al contrario, hay que reconocer que la noción de racionalidad siempre implica ambigüedades que le son inherentes, y que la posibilidad de confundir ambos tipos de irracionalidad ponen en evidencia esas ambigüedades. Muchas de las fuentes de ambigüedad están presentes con o sin incertidumbre, y más bien lo que no es adecuado es que los enfoques estándar eviten esas ambigüedades al especificar mal el problema de la racionalidad.

De hecho, sostiene, no nos podemos librar de estas ambigüedades de la racionalidad y

³ Para ilustrar estos dos fallos de racionalidad, y contrastarlos con las concepciones convencionales, Sen utiliza aquí el ejemplo, típico de la filosofía medieval, del asno de Buridam, que murió de inanición al no poder escoger entre dos sacos de heno que tenía a igual distancia y que le resultaban igualmente atractivos. Con un toque de humor, que no le es extraño, Sen se pregunta si el asno procedió irracionalmente. Y responde con cuatro posibles interpretaciones que, de paso, sirven para contrastar su concepción de racionalidad con la dominante en economía. Primero, a lo mejor se trataba de un asno extremadamente noble e inclinado a las buenas acciones, que decidió cometer suicidio para dejar el heno a otros asnos, simulando su vacilación para no apenarlos. En ese caso, estaríamos de acuerdo en que se trató de una acción racional, aunque los miembros de la escuela de la racionalidad como propio interés, estarían en desacuerdo con esta visión. Una segunda posibilidad habría sido que aunque el asno

vio que no escoger ningún saco era la peor de las alternativas, se quedó paralizado, digamos, por codicia; o, no reflexionó lo suficiente, quizás por nerviosismo. En ambos casos tendríamos "irracionalidad de correspondencia". Una tercer posibilidad, habría sido la de que el asno no hubiera sido capaz de entender la situación y hubiera fallado en comprender que independientemente de que no pudiera percibir cuál era el mejor saco o el más grande, lo sensato era escoger alguno. Esto ejemplifica un caso de "irracionalidad de reflexión". El humor pedagógico de Sen se completa con una cuarta posibilidad: quizás el asno había leído demasiado de la teoría de la "preferencia revelada" y se sintió incapaz de escoger x , estando y disponible, no estando seguro de que x fuera mejor o al menos tan bueno como y . Y sin estar seguro de que nunca escogería y en presencia de x (Sen 1995:112).

pretender contar con un test de control que funcione perfectamente en cada caso es apartarse de las razones que hacen de la racionalidad un concepto importante. La racionalidad, en su concepción, conlleva elementos parciales que dificultan la decisión para distinguirla (Sen 1995 b:113). Estos problemas de dificultad de distinción son para Sen un elemento útil y son parte de su tesis. Ciertamente que identificar casos no ambiguos puede ser útil y fácil. Pero la creencia de que un criterio satisfactorio debe ser “completo”, es algo que ha producido mucho daño en las ciencias sociales forzándonos a escoger entre el derrotismo sin base y el acabamiento arbitrario.

Ese elemento fundamental que define la racionalidad y que queda tan claro en la exposición que el autor realiza con gran sentido común, no puede ser captado plenamente por los dos enfoques predominantes en economía. Por una parte, la noción de *consistencia interna*, no importa lo exigente que ésta pueda ser, es un enfoque “muy permisivo”, muy laxo, es decir, que abarca comportamientos que escapan a la definición de racional, mientras que el otro, el del *propio interés*, es muy restrictivo, en la medida en que excluyen del ámbito racional a quienes buscan metas distintas del propio interés.

Una y otra vez repetirá Sen que en la *vida real* una persona puede que busque o no enteramente su propio interés. Eso puede discutirse. Pero lo que sí es absurdo es pretender que es irracional perseguir un objetivo reconocido como distinto de su propio interés. Lo que realmente falla en ambos enfoques convencionales es la incapacidad de poner atención adecuada y explícita al papel del *razonamiento* a la hora de distinguir lo racional de lo irracional, y esto impide ver, por ejemplo, que el razonamiento puede demandar más elementos que la sola consistencia (Sen 1985 b:110).

De hecho el enfoque de la consistencia interna sólo puede considerar al razonamiento de manera indirecta, en la medida en que se lo permita la naturaleza de las condiciones de consistencia impuestas. Por otro lado, el enfoque del propio interés rechaza una elección razonada que pueda orientarse a otras metas distintas del interés propio. Por eso es que ambas aproximaciones se quedan muy cortas al intentar caracterizar la racionalidad. Sen con esta concepción sale al paso de quienes dicen que es

sólo la incertidumbre a la hora de elegir la que crea situaciones difíciles para estas nociones de racionalidad que dominan el panorama económico. Ve esta posición como difícil de defender y en su artículo ya citado de 1995 pone en evidencia los muchos problemas que surgen también para caracterizar de esas formas tan limitadas la racionalidad en situaciones de certidumbre.

Estas ideas básicas sobre la racionalidad enfrentan a Sen con esas dos concepciones que dominan el panorama de la teoría económica contemporánea y ponen más en evidencia las debilidades de éstas. La interpretación que se ha desarrollado más recientemente afirma que la racionalidad radica en tener *consistencia interna* en las elecciones que se hagan. Desde esa perspectiva el agente actuaría racionalmente ¡aun cuando consistentemente estuviera eligiendo en contra de lo que realmente quiere y valora! (Sen 1985 b:113).

Esa contradicción no la consideran, sin embargo, los defensores de la teoría, quizás por las varias maneras como se define, de hecho, el requisito de consistencia y que, “normalmente, tienden a relacionarse —directa o indirectamente— con la posibilidad de explicar el conjunto de elecciones reales de acuerdo con alguna relación binaria” (Sen 1989:30). Este planteamiento parece ejercer un atractivo particular, sobre todo en la medida en que de allí se deriva un instrumento analítico capaz de expresar la función de elección de una persona como una relación binaria, simplemente, si el patrón de consistencia tiene propiedades binarias de elección. Y, con una progresiva secuencia de exigencias, sucesivamente como una relación de ordenamiento, con una representación numérica de la misma y, en su forma más exigente, con propiedades cardinales.

Esto nos proporciona una estructura matemática que es impecable y útil —sin duda que puede utilizarse para simplificar el análisis económico en determinados contextos—, pero eso no quiere decir que sea adecuada a la realidad (Klamer 1989). Nos topamos aquí con uno de esos casos en que Sen tiene oportunidad de distinguir entre la utilidad del instrumento analítico, sobre todo formalizado matemáticamente, en economía, y las condiciones de validez substantiva que pueden tener las conclusiones alcanzadas por este medio.

Alrededor de la otra acepción, la racionalidad como *búsqueda del propio interés*, nuestro autor desarrolla su crítica desde varios ángulos. Desde uno de ellos tendrá oportunidad de discutir si el *beneficio propio* es o no el único motivo de la acción económica. Aquí introducirá todo el estudio más amplio de las motivaciones del comportamiento del agente económico y, relacionado con esto, la reinterpretación del pensamiento de Adam Smith en este punto, lectura que comparte con otros historiadores contemporáneos del pensamiento económico. Como se ha dicho ya en un artículo anterior, es desde este ángulo que Sen penetra en materia de la relación entre ética y economía⁴. Brevemente puede hacerse referencia aquí a un aspecto importante en referencia a ese tema, por lo que toca a las motivaciones éticas.

Recuérdese que la perspectiva principal desde la cual Sen aborda esta relación de disciplinas es la del análisis del comportamiento y motivaciones del ser humano. Dado que en teoría económica se parte del supuesto de que los agentes económicos se comportan racionalmente, la descripción de lo que es un comportamiento racional equivale a la descripción del comportamiento que se da en la vida real. Esto implica un potencial rechazo o aceptación de las motivaciones éticas, según entren o no en la definición de racionalidad. Por supuesto que lo que queda abierto al debate aquí no es sólo el concepto de racionalidad empleado sino, además, la correspondencia entre dicha definición y la realidad. Precisamente parte del problema con la teoría económica estándar —señala Sen— proviene de un curioso doble proceso.

Por una parte, se identifica el comportamiento real con el comportamiento racional; por otra, se define el contenido de éste en términos muy restrictivos (Sen 1989:29 - 30). El problema de la relación entre ética y economía se pone de manifiesto de manera más clara en el caso de esta acepción de racionalidad. "El enfoque egoísta de la racionalidad supone, entre otras cosas, un firme rechazo de la visión de la motivación relacionada con la ética. Intentar hacer lo mejor para conseguir lo que a uno le gustaría obtener puede ser una parte de la racionalidad, y esto puede incluir la promoción de objetos no egoístas que podemos valorar y desear alcanzar.

Considerar la desviación de la maximización del propio interés como evidencia de la irracionalidad debe implicar un rechazo del papel de la ética en la toma real de decisiones (a menos que se trate de alguna que otra variante de esa visión moral exótica conocida como 'egoísmo ético')". (Sen 1989:33). Por el contrario, si la conducta real de los seres humanos está afectada por consideraciones éticas, entonces las consideraciones de la economía del bienestar deben tener claramente algún impacto en el comportamiento real y deberían ser relevantes también, por tanto, para la economía predictiva. Es este supuesto de la maximización del propio interés el que produce ese "sentido de invulnerabilidad a las consideraciones éticas" que parece caracterizar a la economía predictiva (1987/1989:68-69). Por el contrario, la inclusión de motivaciones éticas en el comportamiento del agente económico, supone una visión más rica y amplia, más en correspondencia con la vida real.

Existencia y utilidad de la categoría *homo oeconomicus*.

El concepto de la racionalidad como búsqueda exclusiva del propio interés es, en cambio, exageradamente restrictivo y por ello atacado con insistencia por Sen, en particular, en asocio con la habitual categoría de *homo oeconomicus*. "Tontos racionales" es el elocuente título de uno de esos trabajos analíticos en que examina dicha concepción del ser humano. Con esta expresión se refiere al comportamiento abstracto del tradicional supuesto sobre el comportamiento económico racional. Y añade como subtítulo: "Una crítica de los fundamentos del comportamiento de la teoría económica" (Sen 1986). Su riguroso juicio se refiere a un pensamiento que, en realidad y pese a las malas interpretaciones, no se remonta a Adam Smith, por las razones que ya conocemos⁵, sino a la obra "Mathematical Psychics" (1881) en la que Edgeworth sostiene que "el primer principio de la economía es que cada agente está movido sólo por su propio interés" (Sen 1986:172).

Su crítica, inicialmente, trata de mostrar cómo de esta concepción restringida de los seres humanos se deriva una serie de problemas que obstaculizan el análisis. El propio Edgeworth fue

⁴ Ver Jorge Arturo Chaves, (2001), "Ética y Economía, la perspectiva de Amartya Sen", en "Economía y Sociedad", No. 17, pp 53-79

⁵ Ver "Releyendo a Adam Smith", en Jorge A. Chaves, "Ética y Economía, la perspectiva de Amartya Sen", en "Economía y Sociedad", No 17, pp 53-79

el primero en reconocer que había dificultades con la definición de ese “primer principio” porque, en la vida real, tenía la impresión que el ser humano, al menos el del siglo XIX, era más bien un “egoísta impuro”, un “utilitario mezclado”. Y si bien continuó utilizando y estudiando las aplicaciones del principio, lo hizo por estar convencido de que, al menos, en dos tipos particulares de actividades no era fundamentalmente equivocado usar el supuesto para el cálculo: en la guerra y en el contrato.

El asunto que centra la atención no es el de partir de una definición *adecuada* de racionalidad, sino el de enfrentar una pretensión reduccionista. Para Sen, aun cuando él sustenta su propia concepción de racionalidad, como se vio anteriormente, el asunto en discusión no depende de un largo debate sobre el sentido más apropiado del término sino sobre el supuesto que invariablemente asocia la racionalidad a la búsqueda del propio interés. “No tiene caso dedicar grandes esfuerzos a debatir la definición ‘apropiada’ de racionalidad.

El término se emplea en muchos sentidos diferentes, y ninguna de las críticas de los fundamentos conductistas de la teoría económica presentadas aquí depende de la definición escogida. La cuestión principal es la aceptabilidad del supuesto de la búsqueda del interés propio en cada acto. Cuando decimos que ese tipo de comportamiento es racional, o que sus desviaciones son irracionales, no cambiamos la pertinencia de estas críticas, aunque producimos una definición arbitrariamente estrecha de la racionalidad” (Sen 1986:215). En otras palabras, sea que asumamos la perspectiva ya expuesta con la que Sen considera más adecuado acercarse al análisis del comportamiento racional, sea que se asuma otra perspectiva, es siempre factible la crítica del reduccionismo de la acepción que maneja la economía dominante. Con esta preocupación en mente se explica que Sen empiece a definir el campo para su crítica recordando, en primer lugar, cómo Edgeworth trata de establecer la aceptabilidad del principio del “egoísmo” pretendiendo demoler como oponente, la concepción utilitarista.

Sin embargo, hay un fallo en este intento, al pretender describir la conducta real de los seres humanos a partir tan sólo de dos alternativas: la del egoísmo y la del utilitarismo como única posibilidad no - egoísta. Entre una y otra, entre las necesidades exclusivas propias y las de todos, en el conjunto social, se encuentran otras posibles

fuentes de exigencia para el ser humano: los grupos intermedios. Es decir, los reclamos de la familia, los amigos, las comunidades locales, los grupos de colegas u homólogos, y las clases sociales y económicas.

Reconoce Sen, sin embargo, el mérito de Edgeworth al ver que la indagación de éste se relaciona con una investigación de larga data referente a las relaciones entre individuos que sólo buscan su propio interés. “Debe advertirse que la investigación de Edgeworth acerca del resultado del contacto económico entre individuos puramente egoístas tuvo el mérito de ser inmediatamente pertinente para una discusión abstracta que ya se prolongaba por más de un siglo y en cuyos debates participaron Herbert Spencer, Henry Sidwick y otros pensadores destacados del período” (Sen 1986:175).

Frente a las afirmaciones de Spencer, tratando de reconciliar el egoísmo con la felicidad de todos⁶, —que en esto consiste lo esencial del centenario debate—, en el modelo de Edgeworth se puede establecer una correspondencia entre los equilibrios de intercambio en mercados competitivos y las situaciones de inmejorabilidad, según se definen en economía moderna. Es decir, que nadie pueda mejorar sin que otro empeore (óptimo de Pareto), de que nadie pueda estar peor de lo que estaría sin comercio y de que ningún grupo de individuos, alterando el comercio entre ellos, puedan por sí mismos mejorar su propia dotación.

De estas conclusiones logradas por Edgeworth en el último cuarto del siglo XIX, se desarrolla posteriormente una extensa literatura sobre el equilibrio general con modelos, en el fondo, similares y, en lo esencial, el mismo tipo de supuestos de comportamiento, como puede apreciarse, por ejemplo, en los trabajos de K.J. Arrow y F.H. Hahn sobre análisis de la competencia.⁷ La vinculación de este comportamiento racional con esta situación de equilibrio sería el medio para descubrir la

⁶ “...general happiness is to be achieved mainly through the adequate pursuit of their own happiness by individuals; while, reciprocally, the happiness of individuals are to be achieved in part by their pursuit of the general happiness” (H. Spencer, *The Data of Ethics*, (London 1879; extended edition, 1887, p. 238. Citado por Sen 1986:175).

⁷ Cfr. K.H. Arrow y F.H. Hahn, *General Competitive Analysis*, San Francisco, 1977, citado por Sen 1986:177.

importancia de la maximización del interés propio.

En torno a estos supuestos las críticas posibles son diversas. Por una parte, dentro del modelo mismo, el enfoque desde una perspectiva de bienestar social observa cómo incluso estar en esas situaciones "inmejorables" de equilibrio pueden no ser de mayor realización para una persona concreta. "Una persona que empiece mal dotada puede seguir siendo pobre aun después de las transacciones y si la competencia no ofrece más que la permanencia en el núcleo, la persona desamparada no considerará 'la gran cosa' este resultado"(Sen 1986:177).⁸

El propio Edgeworth observó que para una buena sociedad utilitaria la mera actividad competitiva tendría que ser complementada por un arbitraje que, en el caso de agentes egoístas, tendría que ser la mayor suma posible de utilidad. Por supuesto, intentar modificar el marco institucional, sobre todo en materia de propiedad, como lo implicaría un arbitraje semejante, es algo mucho más complicado.

Por lo pronto, lo que a Sen le interesa en primera instancia y es importante subrayar en este apartado, es "la visión del hombre que forma parte del análisis de Edgeworth y sobrevive más o menos intacta en gran parte de la teoría económica moderna"(Sen 1986:178). Originalmente, en el contexto decimonónico fue planteada en relación con una pregunta que conserva hoy actualidad: ¿en qué sentido y hasta qué punto el comportamiento egoísta puede lograr el bien general? Independientemente de que el supuesto de dicho comportamiento egoísta sea realista o no, pueden comprenderse el tipo de relaciones y efectos que se generan en el marco de modelos más limitados, como el de Edgeworth o incluso más amplios que éste.

Así se ha desarrollado una apreciable línea de estudios que han intentado mostrar que una economía descentralizada motivada por el propio interés y guiada por las señales del sistema de precios serían compatibles con una disposición coherente de recursos económicos, superior a un amplio número de posibles disposiciones

alternativas. Arrow y Hahn, citados por Sen, (Sen 1986:178), enfrentan la inquietud habitualmente citada de quienes temen que el caos sería el único resultado de una actividad económica guiada sólo por la codicia individual, para introducir estudios que pretenden más bien demostrar que lo contrario, una situación mejor, es la que ocurriría. A este respecto, para Sen, la preocupación primaria de esos dos autores no es "la relación entre los modelos postulados y el mundo económico real, sino la corrección de las respuestas a interrogantes bien definidos, planteados con supuestos preseleccionados que constriñen severamente la naturaleza de los modelos que pueden admitirse en el análisis.

En el propio interrogante está incrustado un concepto específico del hombre, y no hay libertad para alejarse de esta concepción mientras tratemos de contestar este interrogante. Así pues, la naturaleza del hombre en estos modelos económicos corrientes sigue reflejando la formulación particular de ciertas cuestiones filosóficas generales planteadas en el pasado.

El realismo de la concepción escogida del hombre no forma parte de esta investigación"(Sen 1986:179 - 180). En otras palabras, incluso análisis tan elaborados como los de Arrow y Hahn, para Sen sólo servirían para mostrar la corrección formal de una teoría que tiene sentido dentro sobre determinados supuestos, determinada manera de entender el comportamiento del ser humano, del agente económico. Pero nada demuestran en cuanto a su referente en la realidad.

Rompiendo la premisa del aislamiento del agente económico.

El análisis de la realidad, en cambio, nos lleva a comprender el comportamiento humano, y el de los agentes económicos en consecuencia, de una manera mucho más amplia y rica que la sola perspectiva del propio interés individual. *Simpatía* y *compromiso* son los primeros dos conceptos separados que Sen utiliza para quebrar la premisa del aislamiento abstracto implicado en el supuesto de la economía dominante sobre el comportamiento de los agentes.

En el primero, el de la *simpatía*, se refiere al caso en el cual la preocupación por el otro, puede afectar directamente el propio bienestar. Por ejemplo, cuando alguien, al darse cuenta de la tortura que se inflige a otra persona, se enferma personalmente.

⁸ Hay unas pequeñas variantes en el original inglés: "A person who starts off ill-endowed may stay poor and deprived even after the transactions, and if being in the core is all that competition offers, the propertyless person may be forgiven for not regarding this achievements a 'big deal' (Sen 1977:320).

En el segundo caso, tendremos *compromiso* cuando algo que suceda a otro no lo afecta a uno personalmente, pero uno piensa, no obstante, que no es correcto que suceda y se está dispuesto a intervenir para impedirlo. Se trata de una distinción importante porque comportamientos por *simpatía* podrían ser sujetos a una explicación que muestre su vinculación con motivaciones egoístas —uno se siente bien con el placer de otros, y mal con su sufrimiento—. En cambio, ese razonamiento no sería aplicable a la actuación por *compromiso*.

Analizar una u otra actitud ofrecen diverso tipo de dificultad, señalándose la *simpatía* como más fácil de ser examinada. En este caso se trata de relacionar entre sí el bienestar de diferentes personas, como cosas de índole similar. El bienestar de uno es dependiente del bienestar del otro, de manera tal que tomar conciencia de modificaciones en el del otro modifican el propio. De esta manera, con la terminología de la moderna teoría económica, podemos considerar la *simpatía* como un caso de “externalidad”, que está excluida del análisis de muchos modelos, tales como el del modelo estándar que establece que todo equilibrio competitivo es un óptimo de Pareto.

En cambio, en el caso del *compromiso*, se trata de relacionar niveles anticipados del propio bienestar y no, simplemente, de un fallo en prever actos que afectan el propio interés. Por eso, una forma de definir los efectos del *compromiso* sería con el ejemplo de cuando “una persona escogerá un acto que en su opinión producirá un nivel de bienestar personal para él menor que otro acto también a su alcance” (Sen 1986:188).

En este sentido, “el compromiso implica, en un sentido muy real, la elección en contra de las preferencias, lo que destruye el supuesto crucial de que una opción escogida debe ser mejor que las otras (o por lo menos tan buena como ellas) para que la persona la escoja; y esto requeriría ciertamente que los modelos se formularan de una manera en esencia diferente” (Sen 1986:190). Se comprende que este tipo de comportamiento inspirado por el compromiso esté estrechamente conectado con la moral de cada uno, en el sentido amplio de poder incluir una diversidad de influencias tanto de índole político, como religioso.

El razonamiento moral influye las acciones de cada uno, pero, en definitiva, la moral es parte

de la cultura. Lo importante es observar que dada su naturaleza, este tipo de comportamiento sí constituye una objeción y quiebra el supuesto de racionalidad que analizamos. “La característica del compromiso que me interesa más aquí es el hecho de que mete una cuña entre la elección personal y el bienestar personal, y gran parte de la teoría económica tradicional se basa en la identidad de ambos. Esta identidad se ve a veces oscurecida por la ambigüedad del término ‘preferencia’, ya que el uso normal de la palabra permite la identificación de la preferencia con el concepto de mejoramiento, y al mismo tiempo es natural que se defina lo ‘preferido’ como lo ‘escogido’” (Sen 1986:191 - 192). Se corta el nexo básico entre comportamiento de elección y realizaciones de bienestar de los modelos tradicionales, tan pronto como se admite el *compromiso* como un ingrediente de la elección.

¿En qué medida es relevante todo esto con el tipo de elecciones con los que se preocupan los economistas? Hay que reconocer, según el autor, que el compromiso no interviene como elemento importante de muchos tipos de comportamiento. Así, por ejemplo, en la compra privada de muchos bienes de consumo el *compromiso* no plantea mayor problema, salvo en casos como los que se asocian con prácticas de boicot de determinados productos, por razones sociales o ambientales. Pero la economía no se interesa sólo en el comportamiento del consumidor, ni sólo con los bienes privados. Un área de la economía con la cual tiene importante relación el tema del *compromiso* es la de los *bienes públicos*, aunque también se da en otros contextos tales como el de la *motivación laboral*.

En cuanto al primer caso, el de los *bienes públicos*⁹ se trata de un problema que ha sido ampliamente debatido en la literatura económica contemporánea, por cuanto constituyen una porción importante en la mayor parte de las economías, cubriendo desde los servicios más fundamentales, —alumbrado público, agua, carreteras— hasta la defensa nacional. Su consideración puede alterar la definición de muchos modelos económicos, en los cuales “sólo se consideran los bienes privados, y así ocurre típicamente cuando la ‘mano invisible’ queda

⁹ Es importante recordar que la característica importante de estos bienes, en contraste con los privados, consiste en poder ser utilizados por más de una persona. Así, pueden definirse como aquellos bienes con respecto a los cuales el consumo por parte de una persona no entra en conflicto con el de otra.

encargada de hacer el bien visible" (Sen 1986:193).

La parte debatida, en concreto, es la de la asignación óptima de este tipo de bienes y, concretamente, la de la *revelación concreta de preferencias*. Para una provisión eficiente de los bienes públicos, no sólo hay que considerar la posibilidad de la acción estatal y el aprovisionamiento social, sino que también hay que tomar en cuenta el rol que desempeña el desarrollo de valores sociales y del sentido de responsabilidad que puede reducir la necesidad de una acción estatal que fuerze al comportamiento de la gente (SEN 1999: 269).

El problema principal que surge es el de la posible tendencia de subestimar el beneficio que cada uno espera de un proyecto público, con el peligro de que éste se rechace, por no conocer sus verdaderos beneficios. Es el problema del *free rider*, o del *gorrón*. Al respecto dice Garnier, "Aunque todos nos beneficiemos de actuar de acuerdo con normas morales, puede ser costoso para el individuo hacer lo moralmente correcto de acuerdo con esas normas. En efecto, en muchos de estos casos, la situación que más 'favorece' al individuo es aquella en la que puede 'hacer trampa impunemente', es decir, aquella en la que puede beneficiarse de las decisiones de los demás sin tener que sacrificarse en su propia decisión.

Este es el problema conocido en la teoría económica de los bienes públicos como el problema del *free rider*, o del 'montado', y consiste simplemente en identificar aquellas situaciones en las que un agente económico individual puede consumir determinado bien sin tener que pagar por él, teniendo así un 'viaje gratis'. Una de las formas de solucionar este dilema es, precisamente, mediante un acuerdo (o contrato) que transforma esos bienes en bienes 'públicos' cuyo pago es obligatorio, de manera que se evita que alguien se beneficie de gratis a costa de los demás. La vigilancia y la seguridad son uno de los ejemplos más típicos de este tipo de bienes, pero también podríamos mencionar el mantenimiento de caminos, la protección (o la descontaminación) de los mantos acuíferos, la limpieza del aire urbano, la educación pública, etc."(Garnier 2001: 22).

A lo que se apunta en este caso, es al logro de comportamientos que, debido a restricciones establecidas, no estarán "revelando" las preferencias del propio interés. Pero este punto lo

retomaremos más adelante en relación con la otra interpretación de la racionalidad que utiliza la economía de la corriente principal.

Por lo demás, las sociedades funcionan gracias a normas y reglas que van más allá de reducidos intereses económicos. Y en todo caso, en la medida en que la gente tenga respuestas y razones que no se limiten a maximizar su ganancia, muestran el compromiso como parte del comportamiento. Un ejemplo semejante es el de la participación en elecciones políticas. Para Sen (Sen 1986:198) no es correcto suponer que los individuos tratan siempre de maximizar sus ganancias personales en sus comportamientos de votación.

En las votaciones grandes porque resulta difícil demostrar que cada votante pueda tener la esperanza de afectar el resultado con su voto. Y si la votación implica algún costo, la ganancia neta de la votación puede ser típicamente negativa. En elecciones con gran participación los individuos pueden estar guiados con frecuencia "no tanto por la maximización de la utilidad esperada, sino por algo mucho más simple: el deseo de dejar constancia de la verdadera preferencia de cada uno" (Sen 1976: 236). En la medida en que un comportamiento semejante refleje un sentimiento de *compromiso*, no correspondería a la visión del hombre en la teoría económica tradicional (Sen 1977[1986]:198).

En cuanto al caso de la motivación laboral, sin duda alguna de enorme importancia para el desempeño en la producción, el tema del *compromiso* es central. Sería muy costoso y podría resultar imposible inventar un sistema de supervisión con recompensas y castigos que logre incentivar a cada uno para dar su mejor esfuerzo. "Por lo tanto, todos los sistemas económicos han tendido a depender de la existencia de actitudes hacia el trabajo que se colocan por encima del cálculo de la ganancia neta derivada de cada unidad de esfuerzo. El acondicionamiento social desempeña aquí un papel muy importante" (Sen 1986:199).

La importancia práctica de este tema la pone Sen en relieve al relacionarlo con las dificultades económicas que atravesó Gran Bretaña en la década de los setenta, hasta el punto de que por relacionarse con esos aspectos de motivación laboral, desdeñados habitualmente por la teoría económica tradicional, los economistas aportaron poco en la solución del problema.

También el caso de la “revolución cultural” china le sirve como ilustración extrema. Para el Comité Central del Partido Comunista el propósito de la “Gran Revolución Proletaria Cultural” era “una revolución en la ideología del pueblo, para alcanzar resultados mayores, más rápidos, mejores y más económicos en todos los campos del trabajo.”¹⁰

Se trataba, sin duda, de un experimento extremo para sustituir incentivos materiales por compromiso, pero, en todo caso, Sen está convencido de que el otro extremo es también un fallo. “Cuando se administra una organización *enteramente* mediante incentivos de ganancia personal se está condenado al fracaso” (Sen 1986:201). Conviene aclarar, eso sí, que la moralidad o la cultura que subyace al sentido de compromiso no tiene las pretensiones de grandiosidad de un sistema como el utilitarismo, sino que se mueve en un marco de menores dimensiones.

Es decir, quizás no tenga posibilidades de aplicabilidad generalizable a otros campos del comportamiento económico. “Se trata de manera precisa de una cuestión de ética empresarial que se supone aplicable en un campo estrictamente limitado”(Sen 1986:201). Así, se puede constatar al observar los casos de pactos entre empresarios oligopólicos, basados en sistemas de confianza mutua y sentido de responsabilidad con límites bien definidos.

De manera similar, en los casos de negociaciones salariales o negociaciones colectivas, puede ponerse en práctica de ambos lados, el sentido de solidaridad también con límites bien definidos. “Es posible que el campo del compromiso sea extenso, y que el compromiso basado en el utilitarismo y otros sistemas universalizados constituya una parte relativamente pequeña del conjunto total” (Sen 1986:201 - 202).

Adicionalmente a este enfoque desde el *compromiso* y la *simpatía*, y en cierta medida a partir de ellos, Sen apunta a tres fallos teóricos en el concepto de racionalidad predominante en economía que identifica ésta con la posibilidad de justificar cada acto en términos del propio interés. Semejante concepción de las cosas tiene tres rasgos que Sen se encarga de identificar

claramente a la hora de criticar el supuesto. El primero, es una visión *consecuencialista*.

Es decir, que juzga los actos sólo por sus consecuencias. El segundo, es un enfoque de *evaluación desde el acto* (*act evaluation*) más que *de evaluación desde la regla* (*rule evaluation*). Y tercero, que las únicas consecuencias que se evalúan son las que afectan los *intereses propios*, dejando lo demás, a lo sumo, como un producto intermedio.

No es difícil, en la consideración de Sen sobre el comportamiento por compromiso, encontrar argumentos contra cada uno de estos rasgos que, en su opinión, constituyen una verdadera “camisa de fuerza”. “La justificación de las acciones basadas en el compromiso puede derivar de la violación de cualquiera de estos tres principios. El compromiso se relaciona a veces con un sentimiento de obligación que va más allá de las consecuencias.

A veces se acepta la ausencia de ganancia personal en *actos* particulares considerando el valor de las *reglas* de comportamiento. Pero aun dentro de un marco de evaluación de los actos por sus consecuencias [consequentialist act-evaluation framework], la exclusión de toda consideración distinta del interés propio parece imponer una limitación totalmente arbitraria a la noción de racionalidad. (...) La concepción de la racionalidad que la identifica con una evaluación de las consecuencias de los actos puede cuestionarse desde cualquiera de estos tres ángulos. La admisión del compromiso como parte del comportamiento no implica negar la evaluación razonada como base de la acción” (Sen 1986:213 - 214).

En definitiva, lo que Sen intenta mostrar es lo absurdo del reduccionismo implicado en este concepto de la racionalidad económica. “¿Por qué debe ser *únicamente* racional perseguir el propio interés excluyendo todo lo demás? Naturalmente puede que no sea totalmente absurdo afirmar que la maximización del propio interés no es irracional, al menos no necesariamente, pero mantener que cualquier otra cosa excepto la maximización del propio interés debe ser irracional parece absolutamente extraordinario. (...) La estrategia metodológica de utilizar el concepto de racionalidad como un ‘intermediario’ es especialmente inapropiada para llegar a la proposición de que el comportamiento *real* debe maximizar el propio interés. En efecto, puede que

¹⁰ “The Decision of the Central Committee of the Chinese Communist Party concerning the Great Proletarian Revolution”, agosto de 1966, citado por Sen 1986:200).

no sea tan absurdo argumentar que *realmente* las personas siempre maximizan su propio interés, como lo es mantener que la *racionalidad* debe, invariablemente, exigir dicha maximización. El egoísmo universal como *realidad* puede ser falso, pero el egoísmo universal como requisito de la *racionalidad* es evidentemente absurdo" (Sen 1989:33).

Al final de cuentas nuestro autor considera que este complejo procedimiento de hacer equivalente la maximización del propio interés con la racionalidad y luego identificar el comportamiento real con el racional, parece ser contraproducente si lo que se quiere es dar un argumento razonable para asumir la maximización del propio interés para especificar el comportamiento real en la teoría económica. Y, a pesar de enfrentarse a posiciones de muy larga tradición en la disciplina económica, Sen no duda en concluir su discusión diciendo de manera categórica que "Intentar utilizar las exigencias de la racionalidad para defender el supuesto de comportamiento convencional de la teoría económica (a saber, la maximización *real* del propio interés) es como una carga de caballería en un burro cojo" (Sen 1989:33 - 34).

¿La racionalidad como consistencia?

Decíamos que, además del comportamiento del *homo oeconomicus*, en la teoría económica más reciente la racionalidad ha sido definida también en términos de *consistencia* en el comportamiento. Surgió como un esfuerzo por aproximarse al conocimiento de las *preferencias* de los consumidores y a la construcción de una adecuada teoría de la demanda que explicara el comportamiento de éstos. Una vez que las curvas y funciones cardinales de utilidad fueron superadas con el planteamiento de los mapas de indiferencia y los ordenamientos de preferencia, la teoría del consumidor avanzó mucho. Sin embargo, siempre quedaba el interrogante, ¿cómo conocer esas preferencias? (Garnier 2001:3).

Allí es donde surge la idea de la racionalidad como *consistencia* dentro del marco de la teoría de la preferencia revelada, aunque quizás se trate de un enfoque bastante más antiguo, que puede remontarse hasta el siglo XVIII, pero que fue formalizado más recientemente (Sen 1986:180). Estas formalizaciones aparecen en los trabajos de Paul Samuelson y en la década de los años 30, del

siglo veinte.¹¹ En realidad se trata de un abordaje relacionado con el del propio interés, por cuanto tiene que ver con una manera no empírica de sustentar la concepción de ser humano de los modelos económicos como de búsqueda del interés propio. "Podemos definir los intereses de una persona en forma tal que parezca perseguir sus propios intereses en cada acto de elección aislado, independientemente de lo que haga" (Sen 1986:180).

Sen nos va a mostrar que se trata de un enfoque reduccionista que depende de la definición asumida. Si Ud. es observado escogiendo *x* en vez de *y*, se dice que Ud. ha "revelado" una preferencia de *x* sobre *y*. Y su utilidad personal es definida como representación numérica de esta "preferencia", asignándole una utilidad más alta a otra alternativa "preferida". Partiendo de estas definiciones es difícil escaparse, dice Sen, a un comportamiento maximizador de su propia utilidad, a no ser por medio de *inconsistencia*.

Una acción que se aparte de la línea, sólo puede ser explicada o bien por cambio de preferencias o por inconsistencia. Porque "si usted es consistente, independientemente de que sea usted un egoísta recalcitrante o un altruista delirante o un clasista, aparecerá maximizando su propia utilidad en este mundo encantado de las definiciones"(Sen 1986:181).

Este "mundo encantado", por supuesto, logra formalizar la definición de la siguiente manera: "En este enfoque se consideran racionales las elecciones de una persona si, y solo si, *todas* estas elecciones pueden explicarse en términos de alguna relación de preferencia consistente con la definición de la preferencia revelada, es decir, si todas sus elecciones pueden explicarse como la elección de 'preferidas por encima de todas' con respecto a una relación de preferencia postulada" (Sen 1986:181 - 182). El requisito de consistencia, entonces, en su versión estándar, tiende a relacionar directa o indirectamente el poder explicar el conjunto de elecciones reales, como resultantes de la maximización conforme a alguna relación binaria.

¹¹ P.A. Samuelson, *A note on the Pure Theory of Consumer's behaviour*, *Economica*, 5 (1938). *A note on the Pure Theory of Consumer's behaviour: an Addendum*, *Economica*, 5 (1938), *Consumption Theory In Terms Of Revealed Preference*, *Economica* 15 (1948).

La idea de racionalidad como consistencia forma parte, entonces, de la llamada teoría de la *preferencia revelada*. Una de las primeras observaciones que hace Sen sobre esta concepción se refiere al mismo nombre de la misma, señalando cómo no se trata de un término especialmente afortunado.

La idea de “revelación”, dice, conlleva una carga dramática, y añade, no exento de humor, cómo la asociación bíblica de la misma fue lo que llevó a Sir Dennis Robertson a preguntarse si fue que se reveló la solución final de todos estos misterios, en un nuevo apocalipsis, a algún santo de los últimos días, en algún nuevo Patmos, cerca de la costa de Massachussets.¹²

Pero ya hablando seriamente, el objetivo de Sen al examinar esta teoría es la de revisar la filosofía subyacente a la misma, para ver las implicaciones que tiene para la economía normativa. Considera que el nudo del problema al respecto está en la interpretación de la preferencia subyacente en las observaciones del comportamiento. El examen de esta teoría trasciende los límites de la economía, por cuanto se ha utilizado no sólo en lo que se refiere a elecciones de mercado, sino que también ha sido utilizada para estudiar comportamientos no - mercantiles, tales como decisiones gubernamentales, elecciones de instituciones públicas y hechos políticos como el del comportamiento electoral.¹³

Aparte del argumento definicional nuestro autor observa de entrada que “es difícil creer que la consistencia interna en la elección puede por sí misma *ser un* criterio adecuado de racionalidad. Si una persona hace exactamente lo contrario de lo que le ayudaría a conseguir lo que quiere obtener, y lo hace con una consistencia interna perfecta

(...) no se le puede considerar racional, aun cuando esta obstinada consistencia inspire algún tipo de admiración en el observador. La elección racional debe exigir, al menos, algo acerca de la correspondencia entre lo que se intenta conseguir y las acciones encaminadas a ello” (Sen 1989:31). Puede pensarse que el comportamiento racional exija, entre otras cosas, cierta consistencia.

Pero de allí a pasar a definir adecuadamente la racionalidad como consistencia, ya es caminar demasiado. Por lo demás, no puede hablarse de una consistencia *puramente interna*. Porque “lo que consideramos consistente en un conjunto de elecciones observadas depende de la interpretación de estas elecciones y de algunas características *externas* a la elección como tal (v.g. la naturaleza de nuestras preferencias, objetivos, valores y motivaciones)” (Sen 1989:31 - 32).

El supuesto fundamental del enfoque de la preferencia revelada es el de que la gente revela sus preferencias subyacentes por medio de sus elecciones de hecho. En realidad, como Sen va a mostrarlo, este no es un supuesto razonable (Sen 1995:70 sgs). El que una persona escoja x estando y disponible, parece permitir suponer razonablemente que no consideró que y fuera mejor que x . Pero está el problema, por supuesto, de que la persona puede actuar de manera precipitada, sin mayor reflexión ni haber comparado cuidadosamente las alternativas. Incluso decisiones importantes en la vida parecen ser tomadas en base a un pensamiento incompleto en lo que se refiere a posibles cursos de acción, por lo cual la hipótesis de la preferencia revelada puede no ser convincente como generalización psicológica (Sen 1995:71).

Y no se limitan las dificultades a esa observación sobre el comportamiento digamos irreflexivo. Se conocen bien las dificultades que surgen a partir de fuerzas persuasivas, abiertas u ocultas, en la publicidad y la propaganda, que no son únicamente factores que afectan la actitud que una persona pueda tener respecto a las alternativas disponibles, sino que pueden alterar el acto de elección en sí mismo.

Se trata de observaciones bastante conocidas, que, reconoce Sen, pertenecen al ámbito de la psicología. No cabe duda de que en una visión interdisciplinaria más rica, la economía debería recurrir a esa otra disciplina para fundamentar mejor sus apreciaciones, sobre todo

¹² “Revelation conveys something rather dramatic, and the biblical association induced the late Sir Dennis Robertson to wonder whether ‘to some latter-day saint, in some new Patmos off the coast of Massachussets, the final solution to all these mysteries had been revealed in a new apocalypse’ (Sen 1995:65).

¹³ “The approach of revealed preference need not be confined to market choices only, and indeed it has been used in studying preferences revealed by non-market behaviour such as government decisions, choices of public bodies and political acts like voting. The exact mathematical structure of the problem differs substantially from case to case, and the formulation in the context of preferences revealed by political or bureaucratic decisions will differ from that in the consumer’s choices. But there are common methodological elements...” (Sen 1995:66).

cuando van a constituir un fundamento de desarrollos teóricos.

Hay otros aspectos de la teoría económica que Sen examina con más detención. Uno de ellos es el de la conectividad. El enfoque de la preferencia revelada lo utiliza bastante. Si una persona escoge x en vez de y , se presume que considera x al menos tan bueno como y , si no mejor.

Se descarta el que la elección se produzca por despiste, o porque tenía que escoger algo. Aquí retoma Sen el caso medieval del asno de Buridam, ya mencionado en relación a la concepción propia de Sen sobre racionalidad.¹⁴ De esta ilustración puede desprenderse el tomar en consideración el no elegir algo como una elección. La interpretación tradicional de la historia del asno fue que a éste le era indiferente uno u otro saco de heno y de allí su vacilación mortal.

Sen considera que difícilmente puede tenerse una causa real para vacilar si uno está *realmente* indiferente, puesto que la pérdida de escoger una alternativa o la otra es exactamente cero. La persona puede escoger cualquiera de las dos posibilidades sin lamentar nada. Pero esto no sucede si la relación de preferencia no tiene conexión en relación al par, es decir, si la persona no puede decir ni que prefiere x , ni que prefiere y , ni que está indiferente ante ambos. Si el asno de Buridam estaba indiferente, le hubiera sido legítimo escoger cualquiera de los dos sacos, y no hubiera confundido a un observador externo armado con la teoría de la preferencia revelada.

Pero el dilema real surge si se trataba de una preferencia no conectada. Escoger uno u otro saco habría aparecido como revelando una visión de que un saco no era peor que el otro, pero esto no es atribuible al asno porque éste no podía decidir cuál debería ser su preferencia. Al escoger uno u otro saco habría dado una señal errónea al teórico de la preferencia revelada, porque hubiera implicado que el saco era al menos tan bueno como el otro. Para beneficio de la teoría en cuestión el asno no fue completamente exitoso, porque morir de inanición podría verse como la alternativa elegida, si adoptamos una interpretación mecánica del enfoque.

Pero si pensamos en una persona con una relación de preferencia conectada, que toma sus decisiones deliberadamente y que no se deja persuadir por influencias externas (como la publicidad), no surgirían ese tipo de problemas. Pero sí otros. La dificultad se ve ahora con el dilema del prisionero, tema que consideramos un poco más adelante.

Por lo demás, la base de la argumentación para este enfoque teórico de la preferencia revelada parece estar basada en la suposición de que la única forma de examinar la preferencia real de una persona es examinar las elecciones que realiza de hecho, y que no hay una forma independiente de la elección como tal para entender la actitud de alguien con respecto a diversas alternativas.

Dejando por aparte las particulares definiciones utilizadas de preferencia y bienestar, este enfoque presume, al mismo tiempo, muy poco y demasiado. Demasiado poco "porque hay algunas fuentes de información sobre la preferencia y el bienestar diferentes de las elecciones, tal y como suelen entenderse estos términos", y demasiado "porque la elección puede reflejar una transacción entre diversas consideraciones, de las cuales una puede ser el bienestar personal" (Sen 1986:182). Existe, de hecho, en la teoría contemporánea una serie de estudios que han intentado penetrar en los temas psicológicos complejos que subyacen a la elección y Sen invita a la discusión sobre si estas características del comportamiento pueden ser todas capturadas dentro de los límites formales de la "elección consistente", de la cual depende todo el enfoque de la maximización del bienestar.

Sabemos que el prestigioso nombre de Paul Samuelson se asocia a este avance de la teoría de las "preferencias reveladas".¹⁵ A pesar de ello la crítica de Sen va bien lejos hasta llamar a esta interpretación del "comportamiento racional" con el calificativo de "teoría muda", por cuanto el comportamiento es explicado en término de las preferencias las cuales, a su vez, son definidas por el comportamiento.

Se trata de un razonamiento circular que nuestro autor no considera infrecuente en economía. En cualquier caso, la mayor dificultad

¹⁴ Ver nota 6.

¹⁵ Ver citas en nota 16. Ver también Paul Samuelson (1955) *The Foundation of Economics*, Cambridge, Massachusetts.

tiene que ver con el uso del requisito de consistencia para la prueba de hecho del argumento. No es fácil satisfacer las condiciones ideales de observación establecidas por el propio Samuelson. Por una parte, porque la inclinación a la variedad hace ilegítimo el considerar los actos de elección como unidades adecuadas, en vez de las *secuencias* de elecciones.

Mientras que, por otro lado, el lapso de tiempo hace difícil distinguir entre las inconsistencias y el cambio de gustos. De hecho, al menos en el momento en que Sen escribe las páginas de “Tontos Racionales”, había muy pocos intentos sistemáticos de probar la consistencia en el comportamiento cotidiano de la gente, mientras que sí los había en materia de reacciones a la incertidumbre, en condiciones de laboratorio.

Pero sea como sea, aun si se pudiera probar la consistencia de comportamiento, dejaría sin resolver la cuestión del egoísmo, a no ser en un nivel puramente definicional. “Aun si se obtuviera la consistencia requerida, quedaría insoluble la cuestión del egoísmo, excepto en el sentido puramente definicional (...) Una persona que escoja consistentemente puede tener cualquier grado de egoísmo que deseemos especificar. Por supuesto, es cierto que, en el caso especial de la elección pura del consumidor entre los bienes privados, el teórico de la preferencia revelada trata de relacionar la ‘preferencia’ o la ‘utilidad’ de la persona con su *propio* conjunto de bienes. Pero esta restricción no deriva del hecho de que sólo le preocupen sus propios intereses, sino de que su propio conjunto de consumo —o el de su familia— es el único sobre el que ejerce *control* directo en sus actos de elección. La cuestión del egoísmo queda completamente insoluble” (Sen 1986:186).

Desde el ángulo del beneficio: mercado, congruencia y conflictos.

La discusión sobre la racionalidad económica puede abordarse todavía desde otro ángulo que, como decíamos anteriormente, constituye una preocupación central en la literatura económica ya desde el siglo XIX: el ángulo de la coherencia entre el propio interés y el bienestar o la felicidad general. No se trata ya de discutir si actuar por el propio interés es la única forma de definir el comportamiento racional, sino de si, en todo caso, dicho comportamiento estrictamente individual conduce o no, más allá de las intenciones de cada uno de los agentes

económicos individuales, a la armonía del interés general.

Aunque coincidente con las dos perspectivas anteriores, esta manera de tratar el tema de la racionalidad económica, proporciona quizás uno de los enfoques que más directamente enfrenta la posición de Sen con esa manera de entender el mercado como el gran armonizador no sólo de la economía, sino incluso de toda la vida social.

Para el autor esta interpretación del papel del mercado y de la conducta centrada en el propio interés es extremadamente limitada en cuanto a su manera de entender tanto la naturaleza del problema económico como las tareas que le corresponde desempeñar a una economía (Sen 1984:91). Desde este ángulo se trata de descubrir si la “mano invisible” que aparentemente guía la dinámica del intercambio del mercado no sólo consigue coordinar los intereses congruentes de diversos agentes, sino si, además, es capaz de resolver sus conflictos. Aquí el cuestionamiento de Sen se dirige a la manera de plantear el tema Friedrich von Hayek.¹⁶

En particular, a la defensa que hace dicho autor del comportamiento maximizador del beneficio, que buscando sólo el propio interés logra, de esta manera, producir el bien público. Hayek, en su defensa de esta interpretación, ataca a quienes pretenden encontrar méritos en el diseño deliberado y el planeamiento, para la búsqueda del bienestar general.

Es este autor, precisamente, uno de los que interpreta a Smith como padre dentro de la ciencia económica, de esta teoría que entiende que el bien público, general, se logra a partir de la motivación privada, por intermediación del mercado. Es más, que lo logra sin intentarlo. En esto consistiría la teoría de la “mano invisible” que, en opinión de Hayek, aunque ridiculizada por muchos, ha logrado ser revivida por Carl Menger al punto de ser hoy ampliamente aceptada en la teoría social.¹⁷

Antes de proceder a su argumentación, Sen identifica de antemano esta interpretación hayekiana con una posición fundamentalmente de

¹⁶ F. Von Hayek (1976), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago, University of Chicago Press.

¹⁷ F. Von Hayek, Op. Cit. pp. 96 - 105, citado por Sen 1984:90.

manual o de libro, en la tradición estándar de la economía. Lo que quiere decir con esto es que es el economista profesional quien, con mucho, se liga a la idea de que el bien público se puede lograr por motivación privada, gracias al mecanismo de mercado. La creencia en esta supuesta armonía entre motivación privada y bien público está ampliamente reflejado en los libros de texto estándar y forma parte del entrenamiento básico del economista moderno. (Sen 1984:90 - 91).

Pero dicha creencia no goza de igual aceptación en otros medios más allá del ámbito profesional económico, incluso entre quienes tienen responsabilidades de orden político. El distinguido Nobel indio establece así, para mostrarlo, un contraste entre esa creencia difundida por la mayoría de los textos estándar y la apreciación cotidiana en gente del mundo de la política. Se refiere entonces a los resultados de dos encuestas hechas a economistas profesionales en Gran Bretaña y los Estados Unidos, significativas precisamente por tratarse de esos dos países y por lo que se supone que en ellos y en su cultura desempeña la confianza en el mecanismo de mercado.

En el caso de la encuesta inglesa, la aceptación de que la mencionada armonía se logra por medio de los mercados, en una economía de libre empresa, y gracias a la búsqueda individual del propio interés, junto con el afán de maximización de la ganancia, era mucho más alta en *economistas profesionales* que en miembros del Parlamento inglés. Y todavía resultaba más interesante observar que incluso el porcentaje de los diputados *conservadores* que aceptaban la afirmación, eran mucho menor que la de los economistas. Una estimable minoría de los mismos, incluso, enfatizaba el papel de un cuidadoso planeamiento y coordinación y el ejercicio de responsabilidad social por parte de los empresarios privados. Esta escasa creencia en el funcionamiento de la "mano invisible" al modo hayekiano, en un medio político de importancia, sirve de introducción al análisis de Sen sobre el tema.

Con la meticulosidad que le es característica Sen empieza por desmenuzar, para rechazarla, la frase de Hayek que intenta proclamar las bondades de una teoría que enfatiza los resultados de la acción humana que no provienen del planeamiento humano (Sen 1984:90). Para decirlo de otra manera, lo que Sen

está haciendo es hacer ver los fallos de la crítica hayekiana a la planificación, a la necesidad de elaborar deliberadamente políticas económicas y, en fin, a la intervención de la acción humana planeada en la economía. Esa perspectiva del autor austríaco que quiere subrayar positivamente los resultados de la acción humana, *pero no del diseño o plan humano*, no es sostenible, nos dice. Por supuesto que las acciones tienen a menudo resultados diferentes e incluso opuestos a los intentados.

Marx es un ejemplo de teoría social que lo ha intentado mostrar con la dinámica de la dialéctica en la sociedad, —las acciones de los capitalistas, sería el caso, acabarían destruyendo el sistema. Pero es importante distinguir entre los resultados de una acción que no son planeados y los que le son opuestos. Por una parte, afirmar, simplemente, que muchos resultados de una acción no fueron parte de la intención del agente le parece un pensamiento nada profundo.

Otra cosa sería si los resultados fueran opuestos a lo que se intentaba. Pero no es el caso de la "mano invisible" de Adam Smith, conforme a la cual todos —carnicero, cervecero, etc.— consiguen lo que quieren y algo más no planeado (Sen 1984:93). Realiza, entonces, Sen una nueva relectura de Smith para mostrar que el punto importante en el argumento de éste está precisamente en mostrar la habilidad del mercado *para realizar los objetivos planeados por los participantes*, además de otros resultados no buscados.

Esa es precisamente la esencia del argumento smithiano: diferentes personas logran éxito, —no fracaso—, en su común interés de intercambiar. Si no fuera porque el equilibrio de mercado es en parte lo que los agentes pensaron realizar, los manuales de economía no podrían estar llenos de descripciones de los logros del mercado. Por eso podemos decir, más bien, que dentro de este análisis el mercado resulta un buen modo de obtener resultados, no sólo de la acción humana, sino *también* del plan o propósito humano.

De esta manera podemos ver que el mercado nos aparece como una buena manera de obtener resultados de la acción humana que, *simultáneamente también* lo son del plan humano. Cosa contraria a lo que Hayek intenta leer en la teoría smithiana. De todos modos, hecha esta aclaración, ¿qué podemos entonces concluir

respecto a la importancia de la motivación de la ganancia para lograr el bienestar social? Célebres teoremas de la economía del bienestar parecieran corroborarla. Aquí introduce Sen la referencia al *teorema fundamental de la economía del bienestar* y al *teorema inverso* (“converse theorem”) para continuar su argumento¹⁸. Dadas ciertas condiciones —fundamentalmente la ausencia de externalidades o interdependencias que escapen al control del mercado—, se afirma que cada equilibrio competitivo de mercado es un óptimo de Pareto.

Este es el teorema fundamental. A la inversa, también bajo ciertas condiciones adicionales más exigentes, —en particular la ausencia de economías de escala—, lo contrario también se establece como verdadero. Es decir, que se puede afirmar que toda situación que realiza un óptimo de Pareto puede alcanzarse por medio de un equilibrio competitivo de mercado que corresponda a determinada distribución inicial de la propiedad de recursos. ¿En qué medida estos teoremas apuntalan la concepción de que el mercado es el mejor camino para alcanzar el mejor estado social posible? Este teorema “inverso” se ha visto como un gran argumento en favor del mecanismo de mercado.

Si la optimalidad paretiana se ve como una razón necesaria, aunque no suficiente, para una optimalidad total, entonces el hecho de que cada óptimo de Pareto pueda alcanzarse por medio de un equilibrio de mercado implica que el mecanismo de mercado puede ser usado para alcanzar el mejor de los estados sociales posibles. No es poco atrevida la afirmación. Pero aquí, observa Sen, hay que tener en cuenta tres advertencias. La primera, es que los supuestos del teorema son muy exigentes y son violados a menudo.

La segunda, que mientras que el teorema inverso es un tributo al mecanismo de mercado, no lo es a la mano invisible, es decir, a un mercado que excluye del todo la intervención política (Sen 1984:94). Por el contrario, se está suponiendo que la distribución inicial de recursos debe corregirse y esto conlleva un proceso político que puede ser, incluso, dice el Nobel indio, “totalmente revolucionario”, al exigirse una completa redistribución de la propiedad de los

medios de producción, dependiendo de cuál sea el resultado óptimo de Pareto que se identifique como socialmente mejor.¹⁹

Estaríamos equivocados en suponer que el contraste entre capitalismo y socialismo equivale al que existe entre asignación de mercado y de no-mercado. Lo muestra el hecho de que muchos de los principales resultados en la teoría de la asignación de recursos, se obtuvieron gracias a las investigaciones de socialistas como Lange y Lerner.

La tercera advertencia, en fin, es que aun cuando el resultado en cuestión sea un tributo al mecanismo de mercado, sugiere ir más allá de éste para conseguir la información que se necesitaría para decidir sobre la requerida distribución inicial de recursos. Dentro del mecanismo de mercado no habría incentivo para revelar información personal que permita tomar decisiones con respecto a la distribución inicial de recursos, así como pueden tenerlo para decidir en materia de producción o consumo. El manifestar públicamente información concerniente a las propias habilidades, gustos, etc., puede producir resultados contraproducentes para el propio interés, a la hora de una redistribución de recursos no laborales (Sen 1984:95).

Dadas estas dificultades y, en particular, este carácter revolucionario, el teorema inverso puede resultar de menor interés práctico que el primer teorema, aunque tampoco sea fácil llenar las condiciones requeridas para la realización de

¹⁸ Este punto lo retomamos con más detalle en un artículo posterior de esta serie, al hablar de los aportes de Sen a la economía del bienestar.

¹⁹ “...la segunda parte del ‘teorema fundamental’ se utilizaría únicamente si fuera posible políticamente redistribuir los recursos entre las personas en cualquier forma que exigieran las consideraciones de optimalidad social. Aunque las transferencias de suma global necesarias fueran identificables y, también, económicamente factibles, las cuestiones de la viabilidad política pueden ser, evidentemente, muy importantes cuando se trata de problemas tan fundamentales como los cambios radicales en la propiedad. Aun cuando el recurrir a la segunda parte del ‘teorema fundamental’ puede proceder, a menudo, de medios bastante conservadores que defienden el mecanismo del mercado, ese resultado sólo puede tener un uso real como parte de algún ‘manual de revoluciones’, que transforme la propiedad de los medios de producción antes de que el mercado se encargue del resto. Si no son posibles redistribuciones radicales de la propiedad, los movimientos hacia la optimalidad social global requerirán mecanismos mixtos de un tipo no contemplado por el ‘teorema fundamental’.” (Sen 1989:55).

éste. Además, no debe olvidarse que lograr la optimalidad de Pareto no va más allá de decir que no existe otra alternativa factible que sea mejor para todos sin excepción, o mejor para algunos sin afectar negativamente a otros. Por eso Sen, en más de una ocasión se encarga de recordarnos cómo en un país en el que alguna gente esté sufriendo de hambre y privaciones, mientras que otros disfrutan de una buena vida, podría, sin embargo, estarse "gozando" de un óptimo paretiano, si la situación de los pobres no puede mejorarse sin afectar los placeres de los ricos.²⁰

En la mayoría de los problemas económicos, nos dice, los intereses de los diversos grupos de la sociedad son en parte congruentes y en parte conflictivos. De los que hemos visto hasta ahora podemos concluir que si el mecanismo de mercado sirve para coordinar los *intereses congruentes* de los participantes, no sirve, en cambio, para enfrentar los *conflictos* existentes entre los mismos. Pudiera ser que al armonizar los intereses congruentes, reduzca algunas disparidades e inequidades —como en el caso observado de los NIC ("países recientemente industrializados" como Sur Corea, Hong Kong, Taiwan y Singapur)—, pero también podría ser que suceda todo lo contrario —como en el caso de la poca participación por parte de los pobres del crecimiento obtenido en países latinoamericanos.

De hecho, al interior mismo de todo problema de congruencia, tal y como se da en la realidad social, siempre hay un problema de conflicto, dado que los intereses congruentes pueden ser perseguidos de maneras diferentes y con diversas visiones de beneficios conjuntos. Sen (1984:96) lo ilustra de esta manera: Dos personas, Ud. y yo, podemos beneficiarnos de establecer un trato o un negocio.

Puede resultarnos mejor a ambos negociar que no hacerlo del todo. Pero pudiera ser que el

negocio A me convenga más a mí, mientras que a Ud. le convenga más el B. Eso quiere decir que, en concreto, en cuanto a elegir cualquiera de los dos negocios frente a la alternativa de no negociar, nuestros intereses son congruentes. Mientras que al elegir entre uno u otro negocio entramos en conflicto. No hay más camino de solución que el que depende de la capacidad de discutir y negociar de las partes.²¹ El mecanismo de mercado, con cada persona siguiendo su propio interés, está orientado a asegurar que los intereses congruentes puedan ser explotados, pero no ofrece un mecanismo de resolución justa de los problemas de conflictos que son inseparables de ese ejercicio de congruencia.

De allí que la supuesta armonía no pasa de ser una verdad a medias. La división de beneficios tiende a reflejar el poder económico de los diferentes grupos e individuos (Sen 1984:96). A cuantos leemos estas reflexiones nos resulta inevitable pensar en los rígidos argumentos que se han escuchado en la última década del siglo veinte en defensa de la apertura comercial y del libre mercado, y que tratan de colocar a una economía nacional ante el camino "indiscutible" de la liberalización, confiando en el mercado como motor del desarrollo. Hay en toda ese planteamiento una carencia del fino análisis de Sen en cuanto al papel del mercado con relación a intereses congruentes e intereses en conflicto.

Los análisis realizados por Fred Hirsch son traídos también a colación por Sen para ilustrar por qué estos elementos de conflictos han adquirido gran importancia en el mundo moderno. algunos de los casos en que el mercado no puede funcionar por qué no puede resolver conflictos. Procede incluir aquí el caso de los *bienes posicionales* y el de los *bienes públicos*. Se entiende por *bienes posicionales*, según la concepción de Hirsch, muchas fuentes de disfrute que dependen de la posición relativa de una persona de cara a los demás.

Así, por ejemplo, los que se derivan de un puesto jerárquico o de la posibilidad de acceso a una playa exclusiva. La oferta de estos bienes no puede aumentarse y la capacidad de disfrutarlos depende de la *posición* de ventaja que uno tenga con respecto a los demás (Sen 1984: 96 -97). Hay dos aspectos de importancia creciente en

²⁰ De manera irónica llega a decir en otro lugar que "Si evitar el incendio de Roma hubiese hecho que Nerón se sintiese peor, entonces dejarle incendiar Roma sería un óptimo de Pareto". Con el chocante ejemplo lo que quiere es ilustrar que "es peligroso centrarse exclusivamente en la optimalidad de Pareto. Una economía puede ser óptima en este sentido aún cuando unos estén nadando en la abundancia y otros bordeen la indigencia, con tal de que no pueda mejorarse a los indigentes sin recortar los placeres de los ricos. (...) En resumen, una sociedad o una economía puede ser óptima según Pareto y ser no obstante perfectamente indignante" (Sen 1976:39).

²¹ Es la situación que en términos de la teoría de juegos el matemático J. F. Nash ha llamado un "problema de regateo ('bargaining problem')"(Sen 1984:96).

estos bienes posicionales. En primer lugar, no hay congruencia de intereses, puesto que la oferta total es fija. Se trata de un caso neto de ganadores y perdedores porque lo que unos ganan, los demás por completo lo pierden. No se puede aumentar la “oferta” de esos bienes que, precisamente, dependen de que la persona les saque ventaja a los otros. En segundo lugar, la mayoría de los bienes posicionales no son mercadeables. Las perspectivas para un intercambio beneficioso mutuamente de estos medios está severamente limitado.

De allí que los elementos conflictivos dominen en la asignación de recursos posicionales, y hacen que los elementos congruentes sean más bien raros y difíciles de explotar por medio del mecanismo de mercado. Según Hirsch, citado por Sen, el progreso material ha aumentado la presión sobre los bienes posicionales existentes, lo cual hace que el mecanismo de mercado sea menos adecuado, desde ese punto de vista, para la sociedad contemporánea.

El otro caso, de importancia creciente para mostrar la inadecuación del mercado en la economía actual, es el de los bienes públicos²². Dada la gran congruencia de intereses que implican, uno podría pensar que el mecanismo de mercado podría manejarlos muy bien. Todos coincidimos en nuestro interés por gozar de un ambiente sano, de un buen servicio de televisión, etc., y podremos disfrutar de ese tipo de servicios sin competir unos con otros. Es decir, como tales parecieran implicar muchísima congruencia de intereses y de allí pareciera concluirse que son ideales para ser manejados por medio del mercado.

Pero aquí la dificultad insuperable es que el mercado opera asignando un precio para poseer un bien, mientras que en el caso de un bien público no es fácil pensar en la formación de un precio. En conclusión, el mercado es bueno sólo para resolver temas de congruencia *de un solo tipo especial*. No puede manejar bien aquellos en los que está implicado un conflicto, ni los que se refieren a bienes poseídos en común. Este fallo del mecanismo de mercado basado en la ganancia como motivo, para tratar casos como el de los bienes públicos, es un ejemplo específico de su fallo en tratar con interdependencias que funcionen fuera del mecanismo de precios (Sen

1984:97-98). Qué hacer ante esta limitación del mercado no es algo fácil de responder. Por ejemplo, trasladar la solución de estos problemas a la intervención estatal y al sector público puede complicarse de muchas maneras, al promover un excesivo crecimiento del sector público, tema nada popular en los últimos tiempos.

Para buscar una salida hay que ir más allá de simplemente constatar los fallos que tiene el mecanismo del mercado para armonizar los intereses de los agentes económicos. Hay que llegar al punto de tomar en cuenta que el comportamiento impulsado por el propio interés puede conducir incluso a un fracaso colectivo, como lo ilustra el famoso Dilema del Prisionero. Es más, podría conducir al propio fracaso personal, como ya lo había anticipado el utilitarista Sidwick señalando que intentar maximizar la felicidad personal puede tener el efecto de producir una indisposición que hace difícil alcanzar la felicidad (Sen 1984:99).

Análisis contemporáneos han mostrado que el cultivo exclusivo de la motivación de la propia realización en la sociedad moderna puede introducir barreras sociales y psicológicas para el logro de la felicidad personal. No deja de ser llamativo el descuido en el estudio de ciertos temas psicológicos, en la economía tradicional, que sólo recientemente empieza a enmendarse. A pesar de todas estas observaciones provenientes de otras disciplinas y del mundo literario, Sen reconoce, que “la agonía del maximizador puede ser menos conocida al economista que al novelista” pero no por ello resulta menos importante.²³

Vale la pena, a este respecto, hacer aquí un paréntesis para recordar el Dilema del Prisionero y cómo reflexiones sobre el mismo muestran la ineficacia del comportamiento por propio interés cuando se busca un mejor resultado colectivo. La presentación habitual del dilema es la siguiente. Dos prisioneros van a ser juzgados y se sabe de ambos que son culpables de un crimen cometido en conjunto.

También hay pruebas de otro crimen menor que también cometieron en conjunto. Se les

²² Ver nota 4 en sección 2 del presente artículo.

²³ En opinión de Sen esta laguna ha empezado a ser superada con los escritos de Albert Hirschman, Janos Kornai, Tibor Scitovsky, Harvey Liebenstein, Thomas Schelling, George Akerlof y William Dickens, entre otros —además del propio Fred Hirsch— ” (Sen 1984:99).

va a interrogar por separado si quieren confesar o no y se presentan las siguientes posibles alternativas. Primera situación: si ambos confiesan que sí son responsables del crimen mayor, serán juzgados por éste y sentenciados a pena reducida —10 años. Segunda situación: Si ninguno confiesa, serán juzgados por crimen menor y sentenciados a 2 años. Tercera situación: uno confiesa y el otro no. El que confiesa sale libre, por colaboración con la justicia y el que no confiesa recibe condena por 20 años. El dilema está en que al reflexionar cada uno sobre la acción a tomar se da cuenta de que si el otro confiesa es mejor que él también confiese, y si el otro no confiesa, es mejor también para él confesar.

Entonces ambos deciden confesar *guiados por su razón* y esto les lleva a un resultado más desfavorable a otros que podrían haber alcanzado.²⁴ ¿En qué sentido es racional la confesión? En que, al no existir un contrato previo entre ambos, ninguno de los dos prisioneros puede influir la acción del otro y, dada la acción del otro, sea la que fuere, es mejor para él mismo confesar. Es entonces una situación en la que el ejercicio de la racionalidad individual, de haberse optado por ello, puede producir un resultado que es colectivamente peor. Este tipo de ejemplos parece mostrar que en situaciones en las que el resultado depende de la acción de otras personas, además de la propia, no hay una forma clara de traducir las preferencias por resultados en acciones elegibles.

En el caso del Dilema del Prisionero y de otros juegos semejantes, se muestra, además, cómo los postulados usuales del comportamiento

racional (incluso después de considerar las preferencias de los otros) conduce a una situación que es inferior para todos.

En su artículo "Choice, Orderings and Morality" (Sen 1982), el autor está enfrentando la pregunta de si los dictados de la moralidad son coincidentes o no, en toda circunstancia, con los del propio interés racional. En una primera instancia, entendiendo la racionalidad como la búsqueda del propio interés, la respuesta es negativa, al contrastar el resultado del "Dilema" con principios morales de Kant, Rawls y otros autores.²⁵

El conflicto entre la acción moral o justa en cualquiera de los modelos referidos y el comportamiento racional en el sentido habitual es obvio con respecto al "Dilema". Es significativo, sin embargo, que si todos persiguen dictados de moralidad, más que los de una racionalidad que busca su propio interés, todos terminan mejor. No es sorprendente, si se piensa que sacrificar algo de ganancia personal —dada la acción de los otros— en orden a realizar una mejor conducta que en último término beneficie a todos, es un aspecto clave de la moralidad (Sen 1982: 77-78).

Después de todo este recorrido, Sen reconoce, sin embargo, que no debemos concentrarnos exclusivamente en las fallas del sistema de mercado, porque sin duda alguna también tiene realizaciones positivas e incluso, en las últimas décadas, grandes éxitos en récords de crecimiento. Miradas las cosas desde la perspectiva de los intereses de países en vías de desarrollo, por ejemplo, los casos de los "tigres asiáticos" son notables y se trata de economías donde está sólidamente establecido el sistema de propiedad privada y el mecanismo de mercado. Es más, en esos casos es de alabar el hecho de que el crecimiento se produjera sin un empeoramiento perceptible de la distribución del ingreso (Sen 1984:102).

Sin embargo, Sen llama la atención sobre la necesidad de orientar la lectura que se haga de los éxitos de esos países. Por una parte, en el caso de Hong Kong y Singapur, se trata de ciudades

²⁴ Notacionalmente puede expresarse de la siguiente manera:

a_1 = confiesa; a_0 = no confiesa

b_1 = confiesa; b_0 = no confiesa

Para cada uno, respectivamente, a_1 y b_1 = estrategia dominante, y el resultado a_1b_1

Pero, de hecho preferirían a_0b_0 y estarían mejor con esa situación si pudiera darse un contrato de mutua no confesión, que no existe de hecho por lo que es de su interés no presuponerlo. De esta manera terminan con una situación peor, a pesar de una conducta estrictamente racional, al no existir coacción para dicho contrato

Ordenamiento de preferencias de A y B: (en orden descendente):

A: $a_1 b_0, a_0 b_0, a_1 b_1, a_0 b_1$

B: $a_0 b_1, a_0 b_0, a_1 b_1, a_1 b_0$

²⁵ En forma muy breve, para Kant el principio moral básico es "actúa siempre de tal manera que tu actuar pueda constituirse en una ley universal". Para Rawls, el principio, en la posición original, sería el de mejorar la situación de la persona en peor condición. Las perspectivas de Hare, Suppes y Harsanyi son más difíciles de resumir. Ver Sen 1982:76-77.

estados, donde no existe la preocupación de montar al carro del progreso a grandes masas rurales. Y en el caso de Corea del Sur, la dificultad de interpretarla como una historia de éxito para la “mano invisible” radica en el hecho de que las manos que condujeron su crecimiento fueron, en realidad, muy visibles.²⁶ Una consideración más cuidadosa sobre el tema, analizando el éxito reciente de estas economías de mercado, tales como las del Sudeste Asiático, permite ver pues la articulación de las fuerzas del mercado con la actuación clara de la política estatal. La presencia gubernamental garantizó la orientación de las inversiones conforme a las prioridades buscadas, y fue significativa en general la planificación económica y la acción pública deliberada.

Una cosa, sin embargo, es hablar del tema de la acción pública y otra de la orientación de más adecuada del comportamiento individual. Si bien es cierto que la experiencia china de sustitución radical del beneficio propio como motivación económica acabó en un fracaso²⁷, se nos manifiestan otras alternativas más realistas que se han demostrado en el hecho de que el funcionamiento de las unidades familiares y de las empresas no gira enteramente en torno a la búsqueda individual de beneficio.

Cada vez más puede observarse cómo en un establecimiento industrial moderno el éxito depende mucho del trabajo de equipo, y del esfuerzo cooperativo. Los análisis del caso japonés, por ejemplo, nos introducen en un panorama más rico de análisis del comportamiento.²⁸ De hecho, diferencias psicológicas en materia de comportamiento juegan un rol importante no sólo en cuanto al desempeño económico, sino también en la resolución de problemas comunales, tales como el de disminuir la tasa de criminalidad, hacer menos

frecuente la litigación (que incluye la necesidad de menos abogados por unidad de población), etc. El caso de Japón nos muestra, en interpretación de Sen, que si la mano invisible produce en ese país mucho bien, ciertamente no lo hace a través de una búsqueda implacable del propio interés (Sen 1984:104). En definitiva, en todo establecimiento industrial moderno, el éxito de la producción está ligado al trabajo en equipo y no se trata de un incentivo que pueda fácilmente traducirse en recompensas y castigos por el desempeño individual.

Con todo y todo, hay que reconocer que el comportamiento individual de búsqueda del propio interés tiene sus virtudes limitadas pero importantes. Son los méritos señalados por el planteamiento de Adam Smith. Ese comportamiento le da a cada uno un *rol* de proteger y perseguir sus propios intereses y además con la ventaja de que esos intereses son mejor conocidos por la persona misma.

Con toda la crítica levantada en torno al modelo, pudiera pensarse en el peligro de perder esos méritos relativos de la maximización del propio interés relacionados con la división de roles y con la eficiencia informacional. Es tarea pendiente la de discutir más este análisis para precisar el impacto implicado en el resultado del equilibrio de mercado de introducirse la diversidad motivacional

Finalmente, Sen concluye su reflexión señalando un dilema. Si de hecho los individuos tienen diversidad de metas, no reductibles al interés propio, esto puede causar problemas informacionales al mecanismo de mercado e introducir problemas de coherencia y consistencia. Por otra parte, si actuaran sólo egoístamente pueden impedir que el mercado actúe eficientemente, cuando se dé el caso de interdependencias, y esto sin mencionar los casos de conflicto.

Lo que hay que reconocer claramente es la falta de realismo y exceso de ambición de ese cuadro armonioso de bien social que se deriva de las elecciones independientes de los individuos. Y se trata, sin embargo, de un cuadro que ha influenciado profundamente a la economía, aunque está a kilómetros de distancia de la realidad.

No es fácil, concluye, y quizás imposible reemplazar ese viejo modelo de éxitos basado en

²⁶ En referencia concreta al caso de Corea del Sur se ha dicho que fuera del bloque socialista ningún otro estado como éste ha tenido tanto control sobre los recursos de inversión de la economía. Sen (Sen 1984:103) cita aquí el trabajo de M.K. Datta-Chaudhuri, *Industrialization and Foreign Trade: An Analysis Based on the Development Experience of the Republic of Korea and the Philippines*, ILO Working paper WP II-4, Asian Employment Problem, ARTEP, ILO, Bagkok, 1979.

²⁷ Ver nota 15, en este capítulo.

²⁸ Ver “De las motivaciones a las instituciones” en Jorge Arturo Chaves, “Ética y Economía, la perspectiva de Amartya Sen”, en “Economía y Sociedad”, No. 17, pp 53-79

individuos motivados tan sólo por su propio interés. Quizás sea imposible sustituirlo por otro con el mismo grado de ambición, y lograr con la misma facilidad un cuadro similar, nítido, del bien social resultando de la búsqueda individual de otra motivación simple (Sen 1984:108).

Mercado y derechos individuales.

Si en toda la discusión anterior hemos visto el desarrollo de la crítica de Sen al mecanismo de mercado en relación con el concepto de racionalidad y en términos de los resultados de un comportamiento guiado por el propio interés, vale la pena indicar que también aborda el tema del mercado desde otra perspectiva. Se trata de la que utiliza al analizar el enfoque de Robert Nozick cuyas defensas del mercado difieren de las habituales, pasando a hacerlo desde otro ángulo.

En este caso se trata de una "deserción" de la mayor parte de los análisis que, a favor o en contra, desde Friedman hasta Galbraith, se focalizan en los resultados o consecuencias de las operaciones del mercado. En el caso de Nozick, manejando un enfoque *procedimentalista*, fija su atención en los derechos individuales. Desde esa perspectiva, piensa que el mercado se justifica desde derechos antecedentes —el de propiedad, el de intercambio— independientemente de los resultados de su funcionamiento. Aunque Sen cree que este enfoque merece mayor consideración de la que los economistas le han dado hasta ahora, también señala algunos de los serios problemas que presenta.²⁹

Por lo pronto observa que el enfoque nozickiano aunque es pro mercado, no necesariamente tiene que sostener el propio provecho como motivo fundamental del agente económico. Por otra parte, un enfoque puramente procedimentalista puede dar lugar a consecuencias tan desastrosas que afecten la plausibilidad del enfoque. Las consecuencias terribles que pueden surgir del ejercicio de derechos en situaciones de mercado no sólo son imaginables en teoría, sino que además son observables en el mundo real.

Así en su célebre libro "Poverty and Famines: an Essay on Entitlement and Deprivation" (1981), Sen ha mostrado evidencia de que hambrunas terribles que han sucedido en el

pasado reciente no obedecen a una disminución de disponibilidad de alimentos, sino al funcionamiento del mercado que refleja agudos fallos de derechos o títulos de apropiación (entitlements). Si en los países del Occidente rico la gente no mendiga por alimento, esto no es resultado de un mercado guiado por la maximización del beneficio, sino más bien gracias al sistema de seguridad social creado por el Estado. Con la magnitud del desempleo hoy en Europa Occidental o en Norteamérica, los derechos de muchos millones de personas conforme al sistema moral basado en la propiedad, se reducen prácticamente a nada. Si el desastre no ha alcanzado a estos países es gracias a las transferencias sistemáticas mediante los servicios del Estado (Sen 1984:101).³⁰

La "escasa estructura" de la teoría tradicional.

Desde distintos ángulos, su análisis de la concepción de la racionalidad propia de la teoría económica dominante, permite a Sen calificarla como una teoría de "escasa estructura". Se asigna un ordenamiento de preferencias a una persona y cuando es necesario, se supone que este ordenamiento refleja sus intereses, representa su bienestar, resume su idea de lo que debiera hacerse y describe sus elecciones y comportamiento efectivo" (Sen 1986:202). Parece pedirse demasiado a un simple ordenamiento de preferencias. Y pareciera revelarse, así, más bien una visión muy pobre del ser humano.

De allí el calificativo empleado por Sen, de "tontos racionales" para quienes se suponen operar conforme al modelo de comportamiento de la teoría estándar. "Una persona así descrita puede ser 'racional' en el sentido limitado de que no revele inconsistencias en su comportamiento de elección, pero si no puede utilizar estas distinciones entre conceptos muy diferentes, diremos que es un tonto. En efecto, el hombre puramente económico es casi un retrasado mental desde el punto de vista social. La teoría económica se ha ocupado mucho de este tonto racional arrellanado en la comodidad de su ordenamiento *único* de preferencias para todos los propósitos. Necesitamos una estructura más compleja para acomodar los diversos conceptos

²⁹ Ver Sen, 1982, Rights and Agency. Philosophy and Public Affairs 11. Y Liberty and Social Choice, en Journal of Philosophy 80 (1983).

³⁰ El tema lo trata también, de manera más resumida, en "Las hambrunas y otras crisis", capítulo 3 de su obra "Desarrollo y libertad", Editorial Planeta, Barcelona - México, 2000.

relacionados con su comportamiento. (Sen 1986:202).

De allí que proceda a sugerir otros caminos para construir esa estructura teórica. Pasa, reconociéndola como importante, por la distinción de John Harsanyi entre las preferencias *éticas* y las *subjetivas* de una persona. Le parece que esta distinción permite distinguir entre lo que una persona piensa que es bueno desde el punto de vista social y lo que ella misma considera como bueno desde su propio punto de vista.

Sin embargo, piensa que aún esta estructura doble es insuficiente. “Un ordenamiento de preferencias puede ser más ético que otro, pero menos que un tercero. También en este sentido necesitamos más estructura”(Sen 1986:204). De allí que se incline por buscar en la dirección de *ordenamiento de ordenamientos de preferencias* para expresar nuestros juicios morales. Así “puede verse una moral particular, no sólo en términos del ordenamiento ‘más moral’ del conjunto de acciones alternativas, sino como un ordenamiento moral de los ordenamientos de las acciones (algo que va más allá de la mera identificación del ordenamiento ‘más moral’ de las acciones (Sen 1986:204-205).

Aunque, por supuesto, este meta -ordenamiento puede incluir entre otras cosas la especificación de un ordenamiento particular de acciones como el “más moral”(Sen 1986:205). Sólo que en el nivel del comportamiento efectivo este “más moral” no necesariamente determinará la acción. Ésta puede depender de una negociación entre las exigencias de la moral y la búsqueda de otros objetivos (incluido el interés propio).

Sen reconoce que “una estructura no es una teoría, y pueden formularse teorías alternativas utilizando esta estructura. Sin embargo, (...) la estructura exige mucho más información que la provista por la observación de las elecciones efectivas de los individuos (...) La estructura asigna un papel a la introspección y a la comunicación” (Sen 1986:208). Se trata, además, de una estructura más amplia que tiene muchos usos, como por ejemplo, permitir un análisis de la *akrasia* o debilidad de la voluntad, y clarificar discusiones en torno a la teoría de la libertad.

También permite analizar el desarrollo del comportamiento que implica *compromiso* en situaciones caracterizadas por juegos como en el

caso del Dilema del Prisionero. En resumen, “el aparato del *ordenamiento de ordenamientos* ayuda al razonamiento que implica la consideración de los méritos de diversos tipos de preferencia (o del hecho de actuar como si se tuvieran) (Sen 1986:212). Se trata de un razonamiento que muestra que es posible definir un ordenamiento moral no directamente en el espacio de los resultados (o acciones) *sino en el de los ordenamientos de resultados* (o acciones) (Sen 1982:83).

Resumen y comentario final

El concepto de racionalidad es clave en el desarrollo de las ciencias contemporáneas y en particular en economía. Toda la teoría del valor de cambio o teoría de precios, y de funcionamiento de mercado se construye sobre su base. Y de allí se derivan las maneras de comprender el bienestar social y el desarrollo. Por eso su interpretación reduccionista es también fuente de problemas, particularmente en el área de la economía.

En las últimas décadas, por esta razón, metodólogos y epistemólogos vienen insistiendo en la necesidad de que la disciplina económica supere esas interpretaciones limitadas que conducen a prácticas igualmente restrictivas y que amenazan la vida del planeta, además de mutilar la comprensión del comportamiento humano.

Algunos, aparte de nuestro autor, ya han hecho ver también cómo la acción “racional” del homo oeconomicus no toma en cuenta los sentimientos humanos de lo que ocurra a los demás ni lo que se refiere a nuestra posición relativa en la comunidad.

Es decir, ni el sentimiento de equidad ni los juicios de valor relativo. Y de allí la distancia entre esta abstracción teórica y el comportamiento de los individuos reales que, por lo demás, puede resultar peligrosa para el bienestar público cuando se trata no sólo de construir teorías con ese supuesto, sino, sobre todo, de aplicarlas al mundo real.

A esa visión se le puede asociar la búsqueda desinhibida de la ganancia en el mundo de los negocios, por encima de ninguna otra consideración. La dominación de la matemática de la maximización ha inclinado el significado de este tipo de “racionalidad” hacia la justificación de un egoísmo estrecho, en contra de la patrones comunitarios y al consumismo y a la evaluación

del éxito y el bienestar por la afluencia, por la abundancia de mercancías poseídas (Daly y Cobb 1993).

Jon Elster (1989 a, 1989b, 1997), quien ha desarrollado amplios análisis de la racionalidad y la irracionalidad humana, hace ver el tema desde una perspectiva que supera el convencionalismo económico reducido. Si bien es cierto que la unidad elemental de la vida social es la acción humana individual, — y a esta observación la considera trivialmente cierta— un individualismo metodológico en la interpretación no se sigue sin más, por cuanto la propia acción del individuo requiere de explicación.

Sin duda que las acciones se explican por las oportunidades y por los deseos (preferencias, necesidades), pero hay lugar para el debate en cuanto a su peso relativo y forma de interpretarlas. Para explicar la acción humana Elster utilizará la interacción entre tres factores: la racionalidad, las emociones y las normas sociales, sin pretender con esto hacer un examen exhaustivo, sino, más bien, una constatación inductiva. En cualquier caso, en análisis de esta naturaleza se ve el esfuerzo por aproximarse a una comprensión más rica y realista del comportamiento humano.

Lo curioso de esta situación problemática es que el término como tal —“racionalidad económica”— no aparece en los escritos de los economistas sino hasta los años cincuenta del siglo veinte. Quizás esto se explique precisamente porque esa adjetivación de la racionalidad, circunscribiéndola al ámbito de la economía, corresponde a un cercenamiento de aspectos fundamentales de la condición racional humana, que no se materializa sino hasta los trabajos de Von Neuman y Morgenstern en 1944. Con ellos se define ya del término como “maximización de la utilidad esperada”, se pierde toda la dimensión de juicio y deliberación que venía de la tradición y se identifica con una razón calculadora que coloca al individuo y sus intereses en el centro del cuadro (Mouchot, 1996).

Una pérdida semejante es la que explica la falta de realismo del nuevo concepto, y la limitación de su fuerza explicativa, restringida a ciertos aspectos del comportamiento humano, pero no a su conjunto. Y a esa pérdida de contacto con la realidad autores diversos asocian la crítica a lo que consideran un carácter circular de la utilización del concepto —que se percibe mejor

en la teoría de las preferencias reveladas, como ya se ha dicho.

Pero si esta reducción del contenido de la racionalidad es de por sí bastante seria, hay otra dimensión problemática importante. Los economistas de la corriente principal insisten en que se limitan a utilizar una racionalidad instrumental, que se limita a discutir los medios más adecuado para alcanzar fines que le vienen de fuera a la economía. Sin embargo, análisis epistemológicos cuidadosos (Mouchot, 1996) muestran cómo esa distinción en la práctica no es tan fácil de establecer entre otras cosas por la necesidad de establecer fines intermedios para la acción humana, que aparecen como si fueran medios para los de más largo alcance.

La actuación racional económica lo que hace en semejante operación es, de hecho, esos fines, dándole significación al actuar, pretendiendo al mismo tiempo que no lo está haciendo. De allí que no sea aceptable la mera consideración de esta racionalidad económica como instrumental: es fundamentalmente axiológica en cuanto impone una finalidad en detrimento de otras, mutilando así la libertad humana sobre la cual afirma, engañosamente, estar fundada (Mouchot, 1996:258).

Pese a estas y otras críticas semejantes que se han ido planteando en los últimos años, todas las teorías económicas le continúan otorgando un rol central al principio de racionalidad como búsqueda de la maximización de una función objetivo (utilidad, beneficio, costo). Esto es así hasta el punto de que la importancia acordada a este principio es lo que distingue a la economía de las restantes ciencias humanas (Guerrien 1996). En concreto, para la escuela neoclásica este principio constituye el punto de partida de todos los análisis económicos.

Por todas estas razones, los análisis de Amartya Sen, que se han sintetizado y sistematizado en el presente artículo, constituyen un aporte enriquecedor para el avance de la economía científica. Al mismo tiempo, al superar reduccionismos, abre la puerta al trabajo interdisciplinario y, en concreto, a una mejor alimentación mutua con la ética.

De manera resumida, para terminar, pueden recordarse los puntos fundamentales de dicho aporte:

- Sen no duda en reconocer la importancia central de la discusión del tema de la racionalidad en economía. Lo aborda desde diversas perspectivas, siempre dentro de la corriente principal de la disciplina, examinando la doble interpretación de racionalidad como consistencia y como maximización del propio interés.
- Descubre en la racionalidad algunos rasgos fundamentales que la definen. En lo esencial, se trata de contar con alguna forma de correspondencia entre la elección y el *razonamiento* de la persona que elige, así como, también, con la *calidad del razonamiento* de la misma. En síntesis, contar con el hecho del *razonar* como definitivo del carácter racional. Pero no encuentra que esta exigencia se cumpla en ninguna de las dos interpretaciones dominantes. Por lo tanto, considera lógico que se empiece definiendo lo que es comportamiento racional mediante la explicación del papel que cumple en él el razonamiento.
- Para precisar su propia posición, de manera coherente con esta perspectiva, señala la importancia que tiene la *correspondencia* entre una elección y el uso del razonamiento, para poder verificar el carácter racional de aquélla. Esta manera de concebir la racionalidad le permite definir dos tipos de irracionalidad: la de correspondencia y la de reflexión. Se trata de dos tipos diferentes de fallos: bien porque se falló en realizar lo que se había pensado hacer, bien porque no se reflexionó, por falta de capacidad, sobre la acción que había que elegir. En el primer caso falla en realizar *lo que vio* que tenía que hacer. En el segundo, falla *en ver* lo que debe hacer. Sin embargo, a pesar de esta distinción, al examinar las acciones humanas —también las económicas— permanece cierta ambigüedad en toda decisión racional, en situaciones de certidumbre y de incertidumbre, las cuales dejan siempre un margen de indecisión. No se puede pretender otra cosa.
- Con estos simples instrumentos y una fuerte capacidad analítica Sen se enfrenta al concepto de racionalidad como consistencia, caso especial que sirve para mostrar cómo lo que admite una elegante formalización matemática, no necesariamente garantiza condiciones de validez sustantiva de las conclusiones. Un examen más rico del cuadro motivacional del agente económico, tal y como sucede en la realidad se desprende incluso —contra lo que frecuentemente se cree— de los propios análisis de Adam Smith. La perspectiva de este “padre de la economía” contemporánea es compartida por Sen en este punto, para superar la visión reduccionista del propio interés individual como definidor de la acción racional. La importancia de estas críticas enriquece una mejor capacidad explicativa de la disciplina económica pero, además, permite una mejor definición de la relación de la ética con la economía, la cual depende del concepto de racionalidad que se maneje.
- El análisis que hace Sen del *homo oeconomicus* le lleva a enfrentarse a Edgeworth en su manera de entender la búsqueda del propio interés como única motivación del agente. Ve esta restricción como perjudicial para el análisis económico que de ahí se deriva. Eso no obstante le reconoce a ese autor el mérito de haber puesto en discusión el tema de la relación entre el interés privado y el general, el egoísmo y la felicidad de todos. En un examen de este problema que quiebre el molde rígido del supuesto individualista sobre el comportamiento de los agentes económicos, Sen utiliza los conceptos de compromiso y simpatía. Sobre todo el análisis del compromiso, relevante para analizar el caso de los bienes públicos y el de la motivación laboral, rompe con la concepción estándar de comportamiento económico. La existencia de actuaciones por compromiso es también un buen argumento contra tres rasgos del concepto de racionalidad característicos de la corriente dominante: el consecuencialismo y la evaluación desde el acto, además de la reducción siempre a los propios intereses. Con la perspectiva de Sen no se trata en definitiva de negar el comportamiento conforme al interés propio, por supuesto, sino de enfrentar la pretensión de ver el egoísmo como requisito de racionalidad.
- Todavía detalla más la crítica al concepto de racionalidad como consistencia, que forma parte de la teoría de las preferencias reveladas. La realiza en primer lugar desde el punto de vista definicional. Pero de allí pasa a resaltar otro tipo de fallos que quedan en evidencia desde un análisis más realista del

comportamiento. También hace ver lo inadecuado de suponer una deducción de preferencias a partir del comportamiento de hecho, cómo si no hubiera formas alternativas de indagar preguntando sobre aquéllas. En conjunto ve esta teoría como una "teoría muda" o tautológica y que no es capaz de demostrar el supuesto del egoísmo.

- Todavía su ataque a la manera dominante de ver el comportamiento racional humano, puede completarse asumiendo el análisis del beneficio, o ganancia, como motivación. Es, probablemente, la forma más directa que utiliza Sen para criticar la interpretación habitual de la "mano invisible" armonizando los intereses de todos en el mercado. Su enfrentamiento aquí es con Friedrich Von Hayek. Le parece importante esta discusión por el dominio que tiene en los manuales de economía contemporáneos, aunque hay que destacar que no tiene parecida aceptación entre políticos y economistas prácticos, al menos entre los anglosajones, mucho más pragmáticos. En este punto resulta importante en el análisis de Sen el rescate de la acción humana *planeada* como importante para el funcionamiento de la economía, considerando que su interpretación es más coherente con el sentido original de los escritos de Adam Smith. Analiza el Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar y el Teorema Converso, para ver en qué medida ambos apuntalan el supuesto de la mano invisible o no. Y tras examinar cómo en los diversos grupos sociales los intereses son en parte congruentes y en parte conflictivos, mostrará cómo el mecanismo de mercado tiende a armonizar los intereses congruentes, pero es incapaz de hacerlo con los conflictivos. El estudio de los *bienes posicionales* y el de los *bienes públicos*, sirven de ilustración. Y el famoso Dilema del Prisionero resulta útil para concluir cómo ciertos ejercicios de racionalidad individual pueden conducir a

resultados colectivamente peores. Son casos en los que la propia acción depende de la de otros. De paso muestra cómo, desde diversos ángulos teóricos, los dictados del interés individual racional no llenan los requisitos morales en determinadas situaciones. Finalmente, aun reconociendo las virtudes de la "mano invisible" del mercado, ligadas a las experiencias de los "tigres asiáticos", ve en éstos una clara demostración de cómo fueron necesarias las manos visibles de las intervenciones del Estado.

Con toda esta crítica al concepto convencional de racionalidad económica, y con la ampliación del panorama realizado por Sen, para comprender cómo son en la realidad las acciones racionales, queda abierto un gran campo para avanzar en el análisis. Sin embargo, para estudiar con cuidado las implicaciones que tendría en la teoría la introducción de motivaciones distintas del propio interés —que sigue jugando un papel importante no sólo en la vida humana, sino en la acción económica— es preciso enriquecer la estructura de la disciplina. Propone por eso, elaborar estructuras analíticas más consistentes como, por ejemplo, una que utilice el concepto de meta - ordenamiento de preferencias.

Uno de los grandes méritos dobles que tienen los aportes de este autor, en esta área de reflexión, es el de ser capaz de efectuar sus críticas al concepto de racionalidad económica "desde dentro", es decir, a partir de los mismos planteamientos de la economía dominante. Simultáneamente, al hacerlo, permite construir caminos para una reelaboración de la economía como ciencia, con horizontes mucho menos estrechos que los que ofrece la economía contemporánea. Pese a utilizar aún la terminología que distingue entre economía predictiva y normativa, estos análisis superan la visión positivista de la ciencia y permiten, como otro gran logro, la articulación racional entre la economía y la ética.

Bibliografía

- CHAVES, J.A. (2001) *Ética y Economía, la perspectiva de Amartya Sen*, en "Economía y Sociedad", No. 17, pp. 53-79.
- CHAVES, J.A. (1999), *De la utopía a la política económica. Para una ética de las políticas económicas*. Editorial San Esteban - EDIBESA, Salamanca - Madrid, España.
- DALY, H. E. y COBB, J. B., Jr. (1993), *Para el bien común. Reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y un futuro sostenible*. FCE, México, D.F.
- ELSTER, J. (1997), *Economics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*. Gedisa editorial, Barcelona.
- ELSTER, J. (1989 a), *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de la ciencias sociales*. Gedisa editorial, Barcelona.
- ELSTER, J. (1989 b), *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*. Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- GARNIER, L., (2001), *Identidad, preferencias y conducta*, en Curso de Microeconomía 2001, en Universidad de Costa Rica.
- GUERRIEN, B. (1996), *Dictionnaire d'Analyse Économique*, Éditions la Découverte, Paris.
- KLAMER, A. 1989, *A conversation with Amartya Sen*, The Journal of Economic perspectives, vol. 3, Issues 1 Winter 1989. 135 - 150
- LADRIÈRE, J. (1977), *El reto de la racionalidad*, Sígueme - UNESCO, Salamanca, España.
- MOUCHOT, C., (1996) *Méthodologie Économique*, Hachette Supérieur, Paris, France.
- SEN, A. K. (2000) *Desarrollo y libertad*, Editorial Planeta, Barcelona - México. Original inglés (1999), *Development as Freedom*, Alfred A. Knoff, New York.
- _____. (1995) *Rationality and Social Choice*. En: "The American Economic Review", Vol. 85, Issue 1 (Mar 1995) 1 - 24
- _____. (1994) *The Formulation of Rational Choice*, En: "The American Economic Review", Vol. 84, Issue 2 (May 1994) 385 - 390
- _____. (1989): *Sobre ética y economía*, Alianza Universidad, Madrid, España. Original inglés (1987), *On Ethics and Economics*. Blackwell, Oxford UK, and Cambridge USA.
- _____. (1986), *Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica* en Frank Hahn y Martin Hollis (Compil.), "Filosofía y teoría económica". Fondo de Cultura Económica, México, D.F. Original inglés (1977) *Rational Fools: a Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, Philosophy and Public Affairs, vol. 6 Issue 4 (Summer 1977) 317 - 344.
- _____. (1985 b) *Rationality and uncertainty*, in Theory and decision, Vol. 18, n. 2, March 1985. Dordrecht, Holland / Boston, USA.
- _____. (1985 a) *Behaviour and the Concept of Preference*, republicado en Amartya K. Sen, 1985, Nueva Economía del Bienestar, Escritos Seleccionados, Valencia, España, Original Economica 45 (August 1973),
- _____. (1984) *"The Profit Motive"*, en A. Sen, Resources, Values and development, Harvard University Press, Cambridge Massachussets, London, England.
- _____. (1982) *Choice, Orderings and Morality*, en "Choice, Welfare and Measurement", The MIT Press, Cambridge, Mass, USA.

_____. (1976), *Acción colectiva y bienestar social*, Alianza Universidad, Madrid.

SWEDBERG, R. 1990, *Economics and Sociology: Redefining their*

Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton University Press, Oxford. Ch. 14 Amartya Sen.