

ALCANCE Y LÍMITE DE LA HIPÓTESIS DE RACIONALIDAD ECONÓMICA *

ROGER FRYDMAN **

La hipótesis de la racionalidad de las conductas esta hoy día en el corazón de la gestión teórica de la economía. Tanto es así que se puede plantear como su identidad principal, aquí intentaremos mostrar que las otras especificaciones son secundarias. Tiene pues razón H. Simon cuando escribe: «la economía es la ciencia que concibe a la racionalidad de acuerdo con las distintas maneras en que se manifiesta en las conductas y en el financiamiento de las sociedades».

Su programa de investigación no tiene rivales, sólo él propone un procedimiento que es explicativo, predictivo y normativo a la vez:

- los paradigmas alternativos, estructuralismo, teoría general de sistemas, cognitivismo... son de aplicación local o reductibles a los términos de la norma de economicidad de las conductas.
- el modelo es suficientemente plástico como para responder, sin perder sus implicaciones, a las principales objeciones que se le formulan (por ejemplo, a propósito de su conocimiento limitado de los agentes económicos).
- propone una malla de lectura universalizable, exportable, válida para el estudio de todas las esferas o prácticas sociales, a condición que se las problematice en términos de opciones individuales o de coordinación de estas opciones.

En verdad se trata de una hipótesis que contiene bastante más que la definición que se le presta: el supuesto de que los individuos se rigen por una conducta calculadora que busca la ventaja personal a través de los medios adecuados. Más aún, es una hipótesis sobre las formas sociales dentro de las que actúan los individuos. En efecto, no basta con afirmar que los actores tienen una conducta utilitaria, además hay que suponer un medio estructurado para hacer posibles esas conductas y, además, que esas opciones se encadenan en un sistema coherente y viable. Sin esos requisitos el conjunto de las decisiones individuales conducirían al caos. Todo ésto supone que la composición de esas decisiones es el programa de la sociedad y que esa composición se efectúa en virtud de un proceso de totalización o de «mano invisible». Esta es la condición para hacer de la racionalidad individual la vía de acceso a la racionalidad social.

A continuación presentaremos el contenido de esta hipótesis y sus principales límites.

I.- LA RACIONALIDAD ECONÓMICA: HIPÓTESIS SOBRE LAS CONDUCTAS E HIPÓTESIS SOBRE LA SOCIEDAD

El «campo de base» de la racionalidad comprende argumentos explícitos y argumentos sobreentendidos.

* Traducción Rodrigo Alvaay J.

** CAESAR - Universidad de París X, Nanterre.

1. Las conductas

En primer lugar se supone que los actores son autónomos y obedecen a su propia ley. No se encuentran animados por pulsiones irracionales o pasiones. Esto corresponde a la significación antigua del imperativo moral: domesticar sus pasiones. Los actores económicos son seres de opción (obedecen sólo a ellos mismos, están desprendidos de toda influencia social), dispuestos a actuar en función de su propio interés o de un móvil egoísta, en cuyo caso van a preferir la situación más rentable (Stuart Mill: dimensión utilitarista). Partiendo de este postulado, la hipótesis de racionalidad significa que estos actores están en condiciones de establecer una conexión entre la utilidad buscada y los bienes correspondientes, o sea de actuar de manera coherente en función de sus preferencias: ellos sacan de sus opciones iniciales consecuencias lógicas o deductivas. La regla aquí es la optimización de las conductas.

2. Los conocimientos

Enseguida la hipótesis implica que las decisiones se traducen en el cálculo: los agentes establecen una relación entre las acciones alternativas, las consecuencias de sus actos y el estado del mundo. Ellos saben utilizar en ese sentido las informaciones que les entrega el medio. (Schackle: no hay decisión racional si no se puede imaginar las consecuencias de la opción elegida). Esto requiere de su parte la disposición de informaciones y de conocimientos «teóricos» que permitan concebir los resultados de sus actos: así pueden comparar la eficacia de los medios utilizados en vista de los fines perseguidos. Dicho de otra manera, ser racional significa ordenar sus actos individuales de acuerdo a la misma ley del sistema, los individuos del mercado son individuos sabios que conocen las relaciones de causalidad correspondientes a la utilización de los medios alternativos.

No hay nubosidad u opacidad entre el agente y el sistema (Cournot: La razón es «esta facultad de percibir el orden de las cosas o el orden según el que los hechos y las leyes se encadenan y proceden los unos de los otros»).

3. La adecuación con una hipótesis sobre la sociedad: el orden social como sistema de mercado

La hipótesis standard implica que la racionalidad económica sólo se puede ejercer si el orden social es lo mismo que el mercado. Asimismo, se puede invertir el sentido de esta implicación, (Arrow: «el término de racionalidad (de opciones) es el nombre dado a la estructura del mercado»).

Desde luego el tipo de relaciones sociales examinadas se refieren al intercambio de bienes calculables: las decisiones a tomar conciernen a la compra u oferta de bienes (vender o adquirir), con el fin de maximizar una función objetiva de acuerdo a precios dados (información coactiva). Solamente una economía de mercados competitivos permite que este tipo de juego sea posible. Así pues, contrariamente a una afirmación frecuente, la racionalidad económica no es un dato empírico, o una evidencia de la conducta: ella corresponde más bien a una perspectiva singular sobre el vínculo de mercado.

La hipótesis supone que el medio provee a los agentes individuales de los medios para la puesta en práctica de sus opciones: grados de libertad, la no defraudación de las expectativas (efectos perversos), que las opciones individuales se coordinen coherentemente en un todo y, sobre todo, que éste se estructure de manera que la comparación eficaz de fines y medios sea posible, es decir que estos sean conmensurables. El actor racional actúa en el marco de

mercados o de cuasi mercados. (Arrow: «de la conjunción de la hipótesis de racionalidad individual y de otros conceptos básicos de la teoría neoclásica, equilibrio de la competencia y perfección de los mercados, se desprenden sus implicaciones más fuertes»).

Al fin de cuentas, se pasa del individualismo metodológico al individualismo mercantil con alcance normativo: si el individuo es una racionalidad calculadora, entonces el mercado es la única expresión válida y viable de la conjugación de intereses privados.

Además este modelo se puede transponer más allá de la economía, a condición de postular la unidad y conmensurabilidad de los móviles de los agentes y la existencia de un mundo estructurado a imagen del mercado.

ADECUACIONES Y REFORMULACIONES

Estas se refieren a las motivaciones y conocimientos de los agentes y a la estructuración del medio.

1. Motivaciones y preferencias: desde el homo economicus al homo rationalis

En la versión más conocida, el individuo persigue un objetivo material y egoísta. En cambio, en las versiones corregidas (o eufemísticas) se admiten dos cosas:

- la extensión del campo de las motivaciones. Boudon nos dice que la tesis de la racionalidad individual puede limitarse al postulado según el cual los agentes tienen simplemente «buenas razones para actuar», los intereses considerados pueden ser materiales o simbólicos, egoístas o morales. Por ejemplo, se podría buscar la maximización del altruismo.
- Que el individuo no es un ser aislado, sino que recibe influencia del medio, de la tradición, de las interacciones individuales... Para conservar el alcance de la hipótesis de base, basta con plantear que las situaciones no son coercitivas hasta el punto de suprimir cualquier margen de elección.

2. Los conocimientos del agente

En la versión primaria, el postulado de un conocimiento perfecto que se atribuye a los individuos pesa mucho y es contrario a la intuición, puesto que supone un agente maximizador que conoce todos los precios en todos los mercados (presentes y futuros). La principal reformulación al respecto radica en la transición de la tesis de la racionalidad plena (maximizadora) a la racionalidad limitada (satisfactoria). En este último caso se toma en consideración el carácter incompleto de la capacidad cognoscitiva de los agentes. Nadie puede estar en posesión del saber absoluto, la sociedad es siempre en parte opaca. A este respecto, dos cosas deben ser acotadas:

- Aquí el individuo debe permanecer en la ley del sistema. Su razón no es limitada, pero sí lo es su información.
- Cuando la racionalidad es limitada, el mercado pasa a ser una institución sub-racional: no permite tomar las mejores decisiones. Entonces es rentable recurrir a otros arreglos organizacionales como, por ejemplo, contratos a largo plazo.

3. La estructuración del medio

Haremos referencia aquí al desplazamiento de una racionalidad substancial en que las condiciones de la elección son dadas, a una racionalidad procedimental en que esas condiciones son objeto de una búsqueda (la racionalidad es procedimental cuando el proceso de adaptación es problemático en sí mismo: se pasa de la evaluación de una manera de actuar, a la búsqueda y determinación de una manera de actuar (Simon)). En el segundo caso, el agente racional no se limita a asignar recursos en función de su rentabilidad alternativa (flexibilidad de los mercados), sino que debe construir el mismo ámbito de la elección para los objetivos y medios (flexibilidad institucional): en este caso el mercado deja de ser la única modalidad de coordinación de las decisiones de los actores. Se puede recurrir a la planificación pública, a la negociación colectiva y, sobre todo, a la organización. La racionalidad procedimental permite plenamente fundar las instituciones económicas en el cálculo, a condición de que organización y mercado sean considerados como dispositivos alternativos y no subordinar la organización al mero criterio de mercado. La racionalidad procedimental cuenta de entrada con la complejidad y adopta el postulado de la desagregación y adaptabilidad de la organización.

II.- ALCANCE Y LÍMITES INTERNOS

Como lo hemos indicado, es claro que haciendo variar las diferentes hipótesis se puede construir una infinidad de modelos, incluso contradictorios entre sí. A continuación limitaremos nuestras observaciones críticas a los postulados referidos a las conductas y al medio social en que actúan los individuos.

MOTIVACIONES, PREFERENCIAS Y CÁLCULO: ENTRE LA INSIGNIFICANCIA Y LA TAUTOLOGÍA

1. En el modelo mecánico de la competencia pura y perfecta todas los agentes persiguen un mismo objetivo: maximizar un ingreso monetario. Es aquí donde hablar de libre-elección puede parecer azaroso: en la perspectiva de «one best way», el agente no tiene otra alternativa que adherir a la evidencia.

Los modelos que sociologizan un poco más al «homo economicus», admitiendo la diversidad de preferencias y el condicionamiento social, no escapan sin embargo a la tautología. Que un individuo decida maximizar su egoísmo o su altruismo, que lo inspire el gusto del riesgo o la búsqueda de seguridad, la tesis esta fuera de cualquier evaluación posible. Ella afirma simplemente que el agente eligió lo que prefirió, sin lo cual habría preferido otra cosa.

En todos estos casos lo que permanece sin explicación, cuando se admite el rol de normas morales o culturales, son las razones por las que el agente prefiere tales preferencias. Dicho de otra manera, en el marco de una concepción individualista de la racionalidad, la noción de preferencia sólo tiene algún significado si se puede aislar un momento de la elección. Sin esa condición, la noción de preferencia se transforma en un equivalente formal para todas los órdenes de la práctica, las distinciones de creencias, de tradiciones o de libre-elección, llegan a ser accesorios.

2. También a nivel empírico se puede plantear la interrogación sobre el alcance de la hipótesis que hace de cada agente un perpetuo calculador de costos y beneficios. Esto es particularmente dudoso en los modelos de racionalidad limitada o de racionalidad procedimental. En el primer caso, el agente debe manipular algoritmos más complejos que en la versión clásica, puesto que debe disponer de un procedimiento de cálculo suplementario que le indique cuando resulta más rentable acabar con la búsqueda. En el segundo caso, el agente debe comparar las rentabilidades alternativas de diferentes dispositivos institucionales, lo que equivale a preguntarse legítimamente si los agentes en efecto calculan y con ayuda de qué parámetros.

En muchos de los modelos que explora la teoría económica, el agente del cálculo es más bien el observador (el teórico) que el observado. Así es como en el marco de la hipótesis standard, si el mercado era considerado como la única organización racional, a continuación se demostraba que la flexibilidad del salario era lo óptimo. En cambio, en el marco de la racionalidad limitada, se demuestra hoy día que, en vista de la incertidumbre (los precios actuales no dan información sobre la calidad del trabajo interno), la rigidez del salario es más rentable. Se reemplaza así al mercado por una regla administrativa.

LA CORRESPONDENCIA DE LA HIPÓTESIS DE RACIONALIDAD CON UNA CONCEPCIÓN DEL VÍNCULO SOCIAL

En la versión tradicional existe una relación de correspondencia entre la racionalidad de los agentes y la representación de una sociedad equivalente a un sistema de mercados o de casi-mercados. Aquí la teoría de la sociedad se formula en términos de un ajuste infinito de elecciones individuales (autónomas). De allí que se plantea la pregunta sobre cuáles son las condiciones que permiten reducir lo social a relaciones entre actores individuales, y más en particular a relaciones donde priman los valores mercantiles. Mostraremos a continuación que esas condiciones sólo son válidas para un proceso social muy singular y para una concepción particular de la naturaleza de las instituciones.

1. Un proceso social muy singular

Si tomamos el modelo más exigente de funcionamiento de una economía, el de la teoría del equilibrio general del mercado, observaremos que un proceso de totalización emergente sólo es viable (no engendra ni el caos ni efectos perversos) a condición que los actores y las reglas del juego sean definidas en forma muy particular.

En primer lugar, se debería hablar de pseudo individualismo. La posibilidad de que las racionalidades individuales se combinen en sistemas, implica que los agentes están dotados de capacidades cognitivas elevadas. Ellos conocen las mismas informaciones: sobre los precios, calidad de los productos, ... saben procesar eficazmente esa información. Además conocen las reglas del juego (en modelos estratégicos de competencia imperfecta conocen las estrategias de los otros agentes). El sistema habla por y para ellos, les resulta totalmente transparente.

Esta representación es corregida en la teoría contemporánea de las anticipaciones racionales, en que se plantea que los agentes establecen su elección en función de una referencia al futuro (un estado final anticipado) que es obligatoriamente un conocimiento en común. Así también como lo es la teoría (justa) con que procesan sus informaciones. Según Muth: «las

anticipaciones, puesto que son anticipaciones informadas sobre acontecimientos futuros, son iguales que las precisiones de la teoría económica pertinente», de no ser así el agente racional tendría el mismo grado de razón que la razón del sabio. Aquí se debe admitir que la hipótesis de racionalidad supone que cada agente-sabio es capaz de utilizar tanta información como lo debería hacer el planificador En este medio la teoría tiene una virtud de auto-realización. La sociedad existe de antemano en la cabeza de cada individuo, de manera que se podría prescindir del mercado.

En seguida, tratándose del proceso de adecuación de la elección de los agentes, la teoría del equilibrio general de Walras parece construida para evitar los peligros de una descentralización de facto. Lo que la teoría es capaz de demostrar son las condiciones formales del equilibrio: la igualdad de ofertas y demandas, pero no demuestra la manera como se llega a ellas. En efecto, la adecuación se realiza en un proceso puramente virtual en que se supone la existencia de un agente muy singular: el vocero del mercado que se encuentra por encima de los competidores en una posición fija y exógena. Su función es proponer un sistema completo de precios, centralizar las informaciones sobre ofertas y demandas, observar los desequilibrios y después, a tientas, encontrar los precios que aseguran su igualdad. Si esto se cumple se podrán comenzar la transacciones. La hipótesis de racionalidad exige que el proceso de adecuación se resuelva a nivel supraindividual (aunque esto no sea explícito).

Si tenemos en cuenta el conjunto de características, identidad de los agentes, transparencia, centralización de la información... estamos cerca de un modelo de centralización perfecta.

2. Instituciones y entidades colectivas como dispositivos contractuales

La correspondencia entre el postulado de racionalidad y la imagen de la sociedad como conjunto de mercados vale para el caso standard. Hoy día frente al relajamiento de las exigencias del postulado (con la racionalidad procedimental), la ciencia económica, así como la sociología, exploran configuraciones compuestas de otras instituciones que mediatizan las relaciones entre los agentes, organizaciones, reglas, acuerdos, normas... Esto es posible a condición de fundar estas instituciones en la racionalidad de los actores, esto es a conferirles un estatus contractual. El razonamiento es el siguiente: el verdadero punto fijo del modelo es la existencia de individuos dispuestos a comprometerse en transacciones voluntarias, tal como en el caso del trueque. Se plantea enseguida que el mercado no es el caso óptimo de estas transacciones. Ello ocurre cuando existen incertidumbres: sobre el estado futuro del mundo, sobre la confiabilidad de los compromisos, sobre la calidad de los bienes... Sería entonces oportuno proteger al mercado con la ayuda de una organización o de una regla. Se podría, por ejemplo, buscar una determinación convencional del salario en vez de mantenerlo fluctuando de acuerdo a oferta y demanda.

Entonces podemos concluir que en esta concepción, la sociedad aparece como resultado emergente de transacciones. Ella es transparente para los individuos. Ellos conocen la funcionalidad de las diversas instituciones, puesto que se ponen de acuerdo a propósito.

Además, todas las instituciones son de naturaleza contractual-instrumental. En estas relaciones de intercambio la forma genérica del vínculo social es el contrato en sus diversas variedades. Aquella que será adoptada depende de las necesidades y de las circunstancias. Así, las necesidades están dadas antes de las reglas del juego, tanto como en el trueque la utilidad del dinero es posterior al intercambio. Además, las reglas eficientes serán elegidas en un

proceso de adecuación idéntico al que forma los precios. Se valoriza pues las reglas instauradas o dictadas, pero no se perciben las reglas inconscientes o heredadas.

Finalmente, aquí no es esencial la distinción entre diferentes formas sociales. Los dispositivos institucionales se fundan en una ley única y estable: la acción racional, en que los medios son sus equivalentes funcionales. Si el programa es la coordinación de opciones, los equivalentes funcionales encuentran en el mercado su figura inicial. En tal caso es difícil de comprender cómo un mismo principio de racionalidad puede conducir a realidades históricas tan diferentes.