

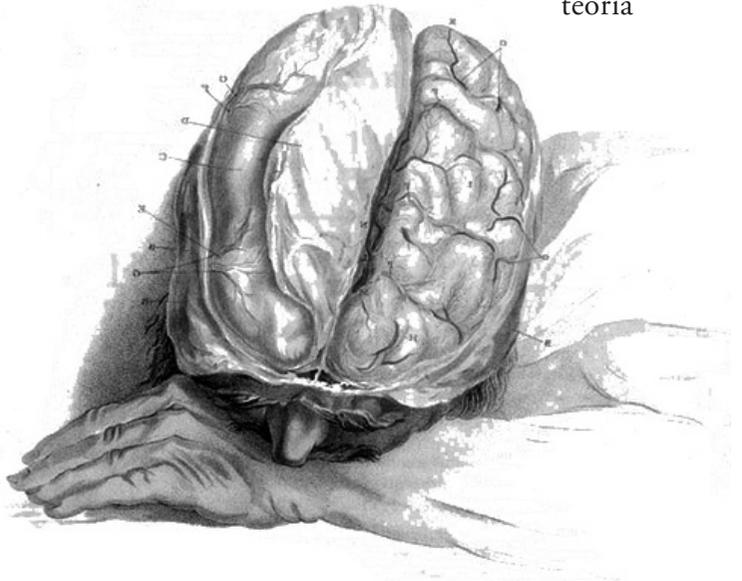
Teoría de la ELECCIÓN RACIONAL ORTODOXA: una visión crítica

Antonio Robles*

El objeto de este documento es comprobar las limitaciones del análisis de la teoría neoclásica sobre los patrones de consumo de los agentes y, de un modo aproximado, entender cómo se valoran los bienes desde el punto de vista de los consumidores. Para ello

se deja de lado el sesgo de las teorías neoclásicas, y se descifra el problema a partir de un enfoque heterodoxo que explique el comportamiento de los agentes desde un modelo dinámico. Además, se analiza la no racionalidad de los agentes en el tiempo y cómo las preferencias actuales pueden modificar las preferencias futuras, dejando de lado las restricciones presupuestarias y de precios.

La teoría de la elección racional ortodoxa reposa sus cimientos en la teoría de la utilidad marginal para determinar el modo como los agentes adoptan sus decisiones de consumo sobre los diferentes bienes que se encuentran en el mercado. Esta teoría está fuertemente ligada a la teoría



subjetiva del valor propuesta por los autores neoclásicos, según el cual los agentes racionales toman sus decisiones

* Estudiante de séptimo semestre de Economía, Universidad Externado de Colombia. Correo-e: a_robles_20@hotmail.com

de consumo valorando los diferentes bienes, usando la utilidad que éstos les reporten (o en otros casos el sufrimiento que les puedan evitar).

La teoría del valor subjetivo descansa en los escritos de los primeros utilitaristas de la historia, los ingleses J. Bentham y J. S. Mill. Ambos anunciaron la utilidad como un factor importante dentro de la toma de decisiones de los agentes. Olvidados en la mayoría de cursos de teoría económica actual, sobre sus cimientos están edificadas las teorías de la elección racional propuesta por los economistas catalogados como neoclásicos en la taxonomía de la historia del pensamiento económico¹.

La teoría del valor ha sido objeto de discusión de las mentes más brillantes de la economía desde la publicación de A. Smith, en 1776. Esta teoría ha sido fundamental para descifrar los términos de distribución dentro de las sociedades. Si no existe un método para valorar un bien, no hay manera posible para responder a las necesidades del mismo. Veblen (1909) se dio cuenta de esto y anuncia “Las limitaciones de la economía basada en la utilidad marginal son bastante claras y peculiares. Es, de principio a fin, una doctrina del valor y, en cuanto a la forma y el método, es una teoría de la imputación de valores. La totalidad del sistema cae en el campo de las teorías de la distribución...”².

Pero, ¿qué es la utilidad? Definamos la utilidad del mismo modo como Jevons (1888) lo hizo: “el término utilidad denota la cualidad abstracta por la cual un objeto sirve nuestros propósitos y por tanto se gana el derecho de ser llamado bien. Cualquier cosa que pueda producir placer o prevenir dolor puede poseer utilidad”. También Say definió la utilidad de una manera muy práctica: “la facultad por la que las cosas pueden servir al hombre, de cualquier manera que sea” (ídem).

Entonces, vemos como Jevons sigue el pensamiento de Bentham y Mill, en cuanto que un objeto será útil si proporciona placer o elimina dolor al agente, pero esta valoración es totalmente subjetiva y depende de cada agente. Bentham sí tenía en cuenta que la valoración subjetiva puede estar modificada por varios elementos, inclusive, si una mayoría creyera que algo es útil, esto podría llegar a convertirse en una institución (formal o informal) dentro de una sociedad (Pérez Salazar, 2003). La teoría neoclásica adapta el concepto del utilitarismo para formalizar las elecciones racionales de los agentes.

El desarrollo de la función de utilidad por parte de los neoclásicos es un intento por darle sustentación teórica a sus doctrinas económicas, para analizar de manera estática la toma de decisiones que los agentes llevarán a cabo en cierto periodo determi-

1. Jevons, Walras y Menger seguidos de Marshall, Pigou, Samuelson. A ellos me refero cuando hablo de economía neoclásica.

2. Tomado del Journal of Political Economy XVII, 9 de noviembre de 1909, Luis Lorente (trad.), Alberto Supelano (revisión) (Veblen, 2005).

nado; es decir, la teoría marginalista solo da explicación para ciertos periodos con muchos factores dados, como argumenta Veblen (1909) "... la teoría de la utilidad marginal es de carácter totalmente estático. No ofrece explicación alguna de ningún tipo de cambios porque solo se ocupa de los ajuste de valores en una situación dada".

El análisis dinámico de las preferencias no tiene cabida en el análisis marginalista, dejando de lado la capacidad de los agentes para crearse expectativas sobre consumos futuros y modificando sus consumos presentes, es decir, la función de utilidad debería depender del tiempo como factor determinante de las preferencias. Una misma persona en diferentes momentos de su vida puede tener preferencias distintas; no obstante, puede elegir no maximizar su utilidad presente para asegurarse la maximización de su utilidad futura (lo contrario también puede suceder, pues las expectativas no representan algo que se lleva a cabo con 100% de seguridad).

Si enfocamos nuestro análisis de la utilidad desde un punto de vista dinámico se romperían ciertos axiomas de la teoría neoclásica, entre los cuales encontramos:

- Axioma 1: Continuidad: Para todo y en X , los conjuntos $\{x: x \succcurlyeq y\}$ y $\{x: y \succcurlyeq x\}$ son conjuntos cerrados. El supuesto de continuidad garantiza que no ocurren cambios repentinos de preferencias.
- Axioma 2: Dado $x \succcurlyeq y$ y z en X , si $x \succcurlyeq z$ e $y \succcurlyeq z$, entonces $t(x) + (1-t)y \succcurlyeq z$ para todo $0 < t < 1$. El supuesto dice que si un conjunto tiene al menos un poco más

de una mercancía que otro conjunto de consumo, entonces siempre será preferido el que tenga mayor cantidad; más se prefiere a menos.

Estos dos axiomas son de vital importancia para sustentar la teoría de la elección racional de los autores neoclásicos, puesto que de romperse, las conclusiones no serían válidas por construcción teórica. Romper estos dos axiomas es aceptar dinamismo en las preferencias y la irracionalidad de los agentes.

Como complemento para criticar esta visión del mundo utilizaré una visión de los agentes más amplia, la "egonomics", término acuñado por Schelling en 1978 y que más tarde retomará Elster en su libro de 1997 titulado *Egonomics*. ¿Qué es la "egonomics"? El término se refiere al análisis económico de los conflictos motivacionales que se producen dentro de las personas (Elster, 1997: 37). La "egonomics" acepta la posibilidad de la irracionalidad de los agentes, que no sean egoístas y que sus preferencias estén sujetas a cambios sistemáticos a través del tiempo. Este último factor, el cambio a través del tiempo, es la principal diferencia en cuanto a la teoría neoclásica, un agente podrá tomar sus decisiones previendo cambios de sus preferencias en el tiempo. No será un análisis estático de las preferencias sino un análisis dinámico, principal carencia de la teoría neoclásica.

Para mostrar el dinamismo de las preferencias en el tiempo se llevará a cabo una comparación entre las canastas básicas (la aproximación al agente representativo de la teoría neoclásica) usadas por el DANE para calcular el IPC entre 1988, 1998 y 2008³. Esta variable nos acercará

a la visión dinámica de las preferencias y romperá el supuesto de homogeneidad de los agentes en el tiempo.

La agrupación de los productos representará la no-sustituibilidad entre los diferentes grupos, es decir, no se podrán intercambiar grupos para maximizar la utilidad, pues entre ellos no existe un carácter de sustitución (i.e. no puedo sustituir menos alimento por mayor transporte para igualar ciertos niveles de utilidad).

	1988	1998	2008
Alimentos	32,81	28,07	28,21
Vivienda	32,71	29,22	30,10
Vestuario y calzado	9,42	7,18	5,16
Salud	4,1	3,95	2,43
Educación	4,75	5,61	5,73
Diversión y cultura	2,76	3,25	3,10
Transporte y comunicaciones	7,7	14,22	18,92
Otros gastos	5,75	8,5	6,35
Total	100	100	100

Fuente: Dane.

En la tabla anterior se observó el peso que tienen los distintos grupos sobre el cálculo de las variaciones del IPC para los distintos años. Las modificaciones en el tiempo de las ponderaciones representarían un cambio en la participación de ciertos productos al momento de calcular el IPC, lo que a su vez se podría aproximar como un cambio en las preferencias de los agentes.

A continuación se presenta una tabla con los cambios en las ponderaciones

de los distintos grupos para tener una visión clara de los cambios en el tiempo de las preferencias; si no existieran estas modificaciones de las preferencias, las canastas de consumo básico siempre poseerían las mismas ponderaciones.

	Δ 88-98	Δ 98-08	Δ 88-08
Alimentos	-4,74	0,14	-4,60
Vivienda	-3,49	0,88	-2,61
Vestuario y calzado	-2,24	-2,02	-4,26
Salud	-0,15	-1,52	-1,67
Educación	0,86	0,12	0,98
Diversión y cultura	0,49	-0,15	0,34
Transporte y comunicaciones	6,52	4,70	11,22
Otros gastos	2,75	-2,15	0,60

Fuente: Cálculos propios.

El cuadro anterior muestra el dinamismo de las preferencias en el tiempo, o en términos de mi aproximación, las preferencias del agente representativo han sido modificadas en el tiempo.

¿Por qué se mueven las ponderaciones entre canastas? Si siguiéramos el análisis neoclásico diríamos que cambiaron las ponderaciones porque los niveles de precio y las restricciones presupuestarias variaron, lo que hizo que los agentes modificaran sus elecciones llevando a cabo un proceso de iteración sobre qué bienes maximizaban su utilidad. Debido a los procesos inflacionarios es más que probable que los precios de los productos hayan aumentado de manera exógena a nuestro problema; por tanto, deberíamos mirar si la restricción presupuestaria de los agen-

3. Utilizo los datos para Colombia, para aproximar el estudio a nuestro entorno diario.

tes ha sido modificada, y a partir de ahí analizaremos los motivos probables de los cambios en las preferencias.

Para medir la restricción presupuestaria usaremos los salarios industriales de Colombia durante el periodo 1985-2006. Esto permite observar cuáles han sido las tendencias de los ingresos entre los periodos durante los cuales las canastas de consumo básico han sido modificadas y así analizar los movimientos de las preferencias durante el tiempo transcurrido.



Fuente: Óscar Alfonso Roa, correspondencia con el autor.

Para el periodo de 1988 a 1998 nos encontramos ante un proceso en el que los salarios han aumentado de manera significativa (en \$3,247 millones); sin embargo, observamos que hay ciertos grupos que se esperaba que crecieran con el aumento del ingreso, especialmente la vivienda y el vestuario. Sin embargo, el grupo que más aumentó en participación dentro de la canasta representativa fue el “gasto de transporte y comunicaciones”. Es difícil pensar que estas modificaciones de las preferencias sean debidas a un ajuste racional de los consumidores, puesto que se estaría “susti-

tuyendo”⁴ vivienda, alimentos o vestuario con mayor consumo de transporte y comunicaciones, lo cual no es racional. Por tanto, como primera aproximación, el supuesto de racionalidad puede ser sometido a una fuerte crítica.

Para el siguiente periodo de 1998 a 2008 vemos que ocurre lo mismo: este rubro vuelve a tener el mayor aumento en la participación y observamos que la vivienda y los alimentos vuelven a ganar una mínima proporción en la participación de la canasta básica. Sin

embargo, las condiciones no son las mismas, puesto que observamos una tendencia a la baja de los salarios industriales. Esto chocaría aún más fuerte con el supuesto de racional de los agentes y con el axioma 2 de los supuestos neoclásicos, puesto que ante una contracción de la restricción presupuestaria los agentes están aumentando

su consumo en transporte y comunicación muy por encima del consumo de alimentos y vivienda, lo cual haría pensar en la irracionalidad de los agentes, pues los alimentos son difícilmente sustituibles por transporte; así, la teoría de la elección racional no alcanza a explicar los cambios en las preferencias en el tiempo con modificaciones en la restricción presupuestaria.

Además, en ambos periodos cayó la participación de la salud, hecho que llama la atención, pues se puede considerar la salud como un elemento fundamen-

4. Se comentó antes que los grupos no son sustituibles, en el siguiente argumento se demostrará el porqué.

tal para cualquier agente racional⁵. La reducción de la participación de este rubro enfatiza la falta de concordancia de la teoría de la elección racional neoclásica a través de la sustentación con datos empíricos para comprobar si se cumplen los supuestos fundamentales de esta teoría.

La evidencia muestra la gran dificultad de las teorías neoclásicas, basadas en el principio de la utilidad, para dar una explicación de las decisiones de los agentes racionales. El mayor de los problemas con que se enfrenta esta teoría es el supuesto de racionalidad maximizadora de los agentes, lo cual no tiene por qué cumplirse al momento de la toma de decisiones de los agentes.

La teoría neoclásica también tiene problemas a la hora de convertir su análisis a un modelo dinámico de toma de decisiones, puesto que los seres humanos somos dependientes del paso del tiempo. Es difícil creer que la toma de decisiones es un hecho atemporal, ya que los seres humanos constantemente se enfrentan al paso del tiempo, y es un elemento de gran influencia a la hora de tomar decisiones.

Es por todo lo anterior que aun cuando la función de utilidad y las teorías neoclásicas son una gran herramienta para entender ciertos comportamientos humanos en determinados periodos, no podemos sustentar la teoría de la elección racional sobre estos postulados y principios, debido a las grandes dificultades que presenta esta teoría para

dar explicación consistente a los datos empíricos recolectados. Por tanto, creo pertinente proponer que los postulados neoclásicos deben ser revisados para suavizar las grandes restricciones que actualmente presentan; además, se debería incorporar el factor tiempo dentro de la teoría de la elección racional, pues, como se argumentó antes, este factor pesa mucho a la hora de tomar ciertas decisiones, especialmente las de consumo y maximización de la utilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Elster, Jon (1997). *Economics: análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones y el relato autobiográfico Going to Chicago*, Barcelona, Gedisa.

González, Jorge Iván (compilador) (2003). *Economía y ética: ensayos en memoria de Jesús Antonio Bejarano*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.

Jevons, W. Stanley (1888). *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan and Co.

Pérez Salazar, Mauricio (s. f.). *Economía y ética: ensayos en memoria de Jesús Antonio Bejarano y El utilitarismo de Bentham*.

Varian, Hal R. (1992). *Microeconomic Analysis*, EE. UU., Norton.

Veblen, Thorstein (2005) *Fundamentos de economía evolutiva: ensayos escogidos*, Alberto Supelano (trad. y selección), Bogotá, Universidad Externado de Colombia.

5. Un persona enferma seguramente no maximiza su utilidad, para cualquiera es más que aceptable que prefiera estar sano a estar enfermo.