

Racionalidad, altruismo y bienestar social*

Fabio David Nieto**

La teoría en la que se basa la economía de mercado ha utilizado como supuesto fundamental lo que se conoce como el *Homo economicus*¹, o informalmente el agente racional. Esa definición, que ha prevalecido a lo largo de la historia de la ciencia económica, ha sido desafiada por nuevas formulaciones acerca del comportamiento de los agentes económicos. Entre algunas de las teorías propuestas se ha mencionado que el ser humano también puede tomar decisiones y tener comportamientos altruistas sin que se altere su máximo bienestar².

* Edición 8 de la Revista Divergencia: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/diver/article/view/1449/1382>

** Estudiante de VI semestre, Universidad Externado de Colombia. Correo-e: [fabiodavid182@hotmail.com, fabio.nieto@est.uexternado.edu.co].

- 1 El *Homo economicus* se presenta como “maximizador” de sus opciones, racional en sus decisiones y egoísta en su comportamiento.
- 2 Cabe recordar que no solo el altruismo ha sido el único mecanismo con el cual han desafiado la modelación del *Homo economicus*. También existen otras teorías que desafían esta modelación tradicional, como la del comportamiento estratégico y evolutivo de la teoría de juegos clásica y no-clásica, respectivamente, y la teoría de manadas, entre otras.

Desde la perspectiva económica, el ideal de maximizar el bienestar social es modelado bajo supuestos de egoísmo en el comportamiento de los agentes, los cuales optimizan sus intereses individuales³. De esta forma, se ha llegado a conclusiones de una eficiente asignación de los recursos bajo competencia perfecta. Sin embargo, existen sociedades en donde este tipo de comportamiento de los agentes cambia en la medida en que buscan optimizar sus intereses individuales y colectivos, regidos por un comportamiento altruista. Este cambio en el supuesto del comportamiento de los agentes, para algunos autores conlleva a un estado óptimo de bienestar social y eficiente en la asignación de recursos.

A lo largo de la historia, desde Adam Smith e inclusive desde John Francois Quesnay, la literatura económica acerca de la racionalidad de los indi-

- 3 Esta forma de trabajo desde la economía se ha hecho formulando modelos con información simétrica, racionalidad y perfecta fluidez. Esta última involucra la perfecta movilidad de factores de producción, de productos, de agentes, etc.

viduos se basa en la definición del *Homo economicus*, que fue definida de forma más concreta por los economistas neoclásicos. En los años del gran estallido de la economía de mercado, conocida como la Gran Revolución Industrial, y gracias a los aportes de algunos teóricos de la época, como Karl Marx⁴, y posteriormente teóricos de la Modernidad, como Robin Upton⁵, se dio paso a los grandes debates acerca de cómo esa racionalidad depende del entorno o el contexto. De alguna manera, ese contexto en el que vivieron algunos de estos autores los motivó a que se formularan preguntas acerca de si la racionalidad, como la supone la economía de mercado, es la única forma en que los individuos maximicen sus opciones. Lo mencionado anteriormente retoma importancia, ya que para algunos individuos, el comportarse de un modo altruista les genera la misma o mayor satisfacción en términos de optimizar sus opciones que si lo hiciesen de forma egoísta. Los modelos económicos por

simplicidad suponen que todos los agentes son racionales, pero, ¿cómo poder comprobar que esto siempre se cumple? ¿Cómo poder modelar el comportamiento altruista de los agentes dentro de un modelo económico? Es necesario buscar alguna evidencia para dar soporte a las soluciones de estas preguntas.



Fotografía: *World*. 2003

El empirismo⁶ surge entonces como uno de los instrumentos para respaldar a estos autores que han tratado de dar soporte a sus hipótesis, y es tan necesario para poder argumentar el comportamiento altruista de los agentes, como lo es el *Homo economicus* para explicar los modelos neoclásicos. Thomas Nagel⁷ (2004), por ejemplo, argumenta que el altruismo es un

4 Filósofo y economista alemán, quien propuso un ordenamiento social en virtud del cual la propiedad privada fuese totalmente abolida y que los intereses ultraegoístas de los capitalistas de maximizar sus beneficios vía plusvalía se eliminaran.

5 Economista inglés dedicado al estudio de la economía altruista. Postuló una nueva hipótesis para tratar de explicar que la definición tradicional del *Homo economicus* mostraba falencias en su definición. Presentó su ponencia ante el Foro Social Europeo Autónomo, llevado a cabo en la Escuela de Economía de Londres en 2004.

6 El empirismo puede clasificarse como un sistema filosófico que se fundamenta en los datos de la experiencia para generar conocimiento.

7 Filósofo norteamericano y actualmente profesor de Filosofía y Derecho de la Universidad de Nueva York, NYU.

requisito de la racionalidad y que dicho comportamiento altruista es determinado empíricamente:

“En la medida en que seamos racionales, deberemos actuar altruistamente. Hay razones objetivas que están determinadas empíricamente para actuar de manera altruista, y como seres racionales que somos, deberíamos seguir esas razones. Reconocer la realidad de otras personas y la capacidad de verse a uno mismo meramente como un individuo entre otros es lo que posibilita el altruismo; y no solo lo hace posible, sino que este reconocimiento impone un requisito de racionalidad en quien así piensa”⁸.

James Andreoni, William Harbaugh y Lise Vesterlund realizaron un trabajo experimental utilizando el altruismo como supuesto con el cual los agentes tomaban sus decisiones. El objetivo era verificar, con la evidencia resultante de dichos experimentos, el grado de cooperación que existe entre los agentes. Algunos de estos experimentos utilizaban herramientas de la teoría de juegos, como el famoso juego del dilema del prisionero y el juego del dictador, además de temas de bienes públicos, entre otros (Andreoni, Harbaugh & Vesterlund, 2007). En resumen, el trabajo mostraba algunas

evidencias empíricas de cómo algunos agentes lograban una situación de equilibrio en donde maximizaban sus intereses bajo un comportamiento altruista y un alto grado de cooperación entre sí.

Una pregunta muy importante que surge en torno a los estudios empíricos que se han hecho para observar el comportamiento de los agentes a la hora de tomar decisiones es ¿qué tanto los individuos de una sociedad están siendo coaccionados de alguna manera por sus costumbres éticas, religiosas y morales, entre otras, a la hora de tomar sus decisiones en busca de su satisfacción personal, y traducirlo en un estado de máximo bienestar social?⁹.

Hasta aquí, la racionalidad se ha definido individualista, y describe el comportamiento de los agentes económicos en aras de maximizar sus intereses. Ahora se introduce un concepto interesante que estaría más enfocado, no como determinante de la misma definición de racionalidad, sino como un objetivo de los agentes económicos dentro de la sociedad, el cual debería ser el bienestar social.

8 NAGEL, T. (2004). *La posibilidad del altruismo* (ARIEL DILON, trad.). México: Fondo de Cultura Económica.

9 Agregaría también una pregunta interesante que Jorge Gallego formuló en su artículo “Aplicaciones de la economía computacional y la teoría de la complejidad”: ¿es la racionalidad una consecuencia de la evolución y no una hipótesis sobre el comportamiento de los agentes? (GALLEGO, 2007).

Algunas formas de medir este bienestar social fueron inicialmente desarrolladas con base en los criterios y conceptos de los utilitaristas en cabeza de Jeremy Bentham hacia finales del siglo XIII y comienzos del siglo XIX, quienes proponían que el bienestar social se podía expresar de forma cuantitativa sumando la máxima utilidad de cada uno de los agentes de una sociedad. Posteriormente, hacia finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, economistas como Vilfredo Pareto atacaron el concepto cardinal utilizado por los utilitaristas para medir la utilidad de los agentes de una sociedad, proponiendo entonces un concepto ordinal en la medición de dicha utilidad. La diferencia radica en que el concepto cardinal mide la utilidad como una magnitud, mientras que el concepto ordinal la mide de manera marginal, es decir, para un individuo, una unidad más de un bien X le genera más utilidad que una unidad más de ese mismo bien para otro individuo. Actualmente, por ejemplo, la suma de los excedentes sociales¹⁰ o el mismo PIB (aunque este último es bastante cuestionado por algunos economistas

que lo catalogan como un indicador parcial del bienestar de la sociedad y de los individuos) son algunas medidas de bienestar social que llevan este legado de los utilitaristas y de la corriente de Pareto.

Estas son algunas técnicas que se han desarrollado para medir el bienestar bajo la idea de individuos racionales que interactúan entre sí. Sin embargo, la premisa del egoísmo puede que no sea un determinante exclusivo para la medición de dicho bienestar bajo la concepción de agentes racionales.

¿Qué tan racional y qué tan beneficioso resulta ser que los individuos sean altruistas? En algunas comunidades con sistemas socioeconómicos diferentes al de la economía de mercado, como las comunidades indígenas, el accionar de los individuos está caracterizado de una forma muy particular. Estos individuos buscan maximizar sus opciones para lograr un nivel de satisfacción óptimo, pero no lo hacen de manera egoísta, sino altruista. Ellos adoptan una conducta derivada de sus creencias éticas y formaciones morales, de tal manera que el trabajar por los demás y para los demás les resulte más satisfactorio que hacerlo solo para satisfacer sus propios intereses. Como la mayoría de los individuos dentro de esta comunidad actúan así, el costo de ser altruista, que en este caso sería el de trabajar para los demás, es muy bajo, ya que el resto de la comunidad

10 “BS = Ec + Ep”, tomado de MONSALVE, S. y GALLEGU, J. (2007). *Fundamentos de la organización industrial*. Bogotá: Trillas. Esta medida de bienestar social es igual a la suma del excedente del consumidor más el excedente del productor, donde el “Ec” es la diferencia entre lo que un consumidor está dispuesto a pagar por un bien o servicio y lo que realmente paga, y el “Ep” es el mismo beneficio de una empresa.

está trabajando por los demás, de tal forma que el beneficio de cada individuo aumenta en la misma proporción para esa mayoría y se logra un ideal social. Quizá ser altruista resulte tan beneficioso como si se fuese egoísta, ya que todo depende de lo que para una persona resulte más satisfactorio hacer y le genere mayores pagos, ya sean medidos como un valor monetario o como un valor intrínseco, donde las diferencias relacionadas con los costos brutos que le implican a una persona ser altruista o egoísta sean mínimas. Naturalmente, existen incentivos a desviarse si no se está en una situación de equilibrio¹¹.

Cabe recordar que esta situación modela un comportamiento estratégico de los individuos, pero lleva implícita la valoración hecha por cada individuo dadas sus preferencias acerca de qué le conviene más en términos de maximizar sus pagos, y la cual puede también llegar a estar determinada por algún tipo de interés individual o colectivo.

Podemos observar que, de alguna manera, el comportamiento de los individuos no es netamente egoísta,

11 No siempre estar en equilibrio significa estar en el mejor de los mundos, como se entiende por óptimo paretiano, pero sí se puede estar en una situación en la que la utilidad de los individuos se maximiza adoptando su mejor respuesta ante la mejor respuesta de los demás, lo cual es un equilibrio de NASH.

como lo sugieren casi todos los modelos económicos, para llegar a estados óptimos de bienestar social. Gary Becker¹² afirma que la sistematización de los modelos económicos, en comparación con los modelos de otras ramas de ciencias sociales, como la sociología, ha llevado a que se adopte siempre el supuesto de egoísmo, o más precisamente, el concepto de *Homo economicus*, para lograr eficacia en los resultados de dicho modelo, como lo menciona en el último capítulo de su texto *The Economic Approach to Human Behavior* (Becker, 1976).

Sin embargo, el mismo Becker afirmó que, mirando el proceso evolutivo del comportamiento de los seres humanos, algunos factores que él expone, como la genética de los individuos, que demuestra la diferencia y semejanza de las aptitudes entre sí mismos, alteran de inmediato la metodología que se ha usado en los últimos siglos en busca del óptimo bienestar social, y que deberían realizarse aproximaciones económicas para explicar dicho comportamiento, utilizando técnicas como la de los sociobiologistas¹³.

12 Economista norteamericano, premio Nobel en Economía en 1992 y profesor de economía y sociología de la Universidad de Chicago.

13 En su libro *The Economic Approach to Human Behavior*, GARY BECKER relaciona el comportamiento de los individuos desde el enfoque tradicionalista de la economía con el enfoque de la sociobiología, que se concentra en explicar el comportamiento de los individuos de

Algunas corrientes económicas, como el marxismo y posteriormente el neoliberalismo, muestran que las personas difieren drásticamente en sus posturas ideológicas, preferencias e intereses, dependiendo del entorno o de la época de la cual son partícipes. Los marxistas tenían una concepción de un sistema de ordenamiento en el cual se eliminan las divisiones dentro de las sociedades en subgrupos de individuos (clases sociales) y se trabaja para lograr el mejor nivel de bienestar posible eliminando el criterio del egoísmo dentro de la definición del comportamiento del *Homo economicus* —que indirectamente hace referencia a la abolición de la propiedad privada—, pero manteniendo firmes los otros criterios maximizadores de sus intereses, que en este caso son colectivos y se manifiestan en una no estratificación entre los individuos de la sociedad y en una cooperación mutua. Posteriormente, en la línea del tiempo, los neoliberales surgieron como una corriente que defendía la concepción de dejar funcionar el mercado libremente y no utilizar la intervención estatal, pues argumentaban que el mercado por sí mismo es el mecanismo más eficiente para la asignación y redistribución de los recursos, y que la intervención estatal podría prestarse para que los gobernantes guiados por el egoísmo

una sociedad, utilizando como herramienta los estudios hechos en genética.

del *Homo economicus* resultasen siendo una externalidad para la sociedad de mercado y, por ende, un obstáculo para lograr un nivel óptimo de bienestar social.



Imagen tomada de <http://goo.gl/ivh9qo>.

Ambas concepciones aquí mencionadas, a pesar de ser extremas y evidenciar que el comportamiento de los individuos, además de estar determinado por el entorno, la época, la genética, los moralismos (entre otros determinantes que se han mencionado), lleva consigo algún tipo de interés colectivo que impulsa a crear nuevas hipótesis para tratar de explicar ese comportamiento. El altruismo, así no sea en su máxima expresión, es un instrumento fuerte que ronda en la cabeza de los teóricos para formular nuevas hipótesis que expliquen por qué los individuos pueden llegar a valorar

más un estado óptimo de bienestar social por medio de la maximización de los intereses colectivos, que por la maximización de los intereses individuales, lo cual ha sido el pilar para la modelación del comportamiento de los agentes económicos. Si bien el altruismo cambia radicalmente la definición del *Homo economicus*, el bienestar social resultante de la interacción de los individuos bajo este comportamiento puede ser igual e inclusive superior al típico estado de bienestar al que se llega con la caracterización egoísta. Claro está que, bajo evidencias empíricas, el comportamiento más apropiado para lograr un estado óptimo de bienestar social depende de los factores que se mencionaron anteriormente, los cuales resumen básicamente el entorno en el que viven los agentes y la historia que antecede a dicho entorno.

Referencias bibliográficas

- ANDREONI, J., HARBAUGH, W., & VESTERLUND, L. (2007). Altruism in experiments. En P. MACMILLAN (Ed.), *New Palgrave Dictionary of Economics*. U.S.A.: MacMillan. Recuperado de <http://econweb.ucsd.edu/~jandreoni/Publications/PalgraveAltruism.pdf>
- BECKER, G. (1976). Altruism Egoism and Genetic Fitness Economics and Sociobiology. En Autor, *The Economic Approach to Human Behavior* (282-294). U.S.A.: University of Chicago Press.
- CUEVAS, H. (2004). *Fundamentos de la economía de mercado* (2.ª ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- CUEVAS, H. (1993). La economía de Marx. En Autor, *Introducción a la economía* (5.ª ed.) (Cap. XII). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- FONTELA, E. (2003). *Economía del altruismo*. Madrid: Universidad de Nebrija.
- GALLEGO, J. (2007). Aplicaciones de la economía computacional y la teoría de la complejidad. *Revista de Economía Institucional*, 9(17), 369-374.
- KELLEY, D. (2005). Altruismo y capitalismo. Recuperado de <http://atlassociety.org/commentary/commentary-blog/4837-altruismo-y-capitalismo>
- MONSALVE, S. y GALLEGO, J. (2007). *Fundamentos de la organización industrial*. Bogotá: Trillas.
- NAGEL, T. (2004). Reseña: La posibilidad del altruismo. *Diánoia*, 50(54), 176-183.
- UPTON, R. (2004). *Altruistic system of economics*. Presentación ante el Foro Social Europeo Autónomo, Inglaterra, Londres.