

EPISTEMOLOGÍA E HISTORIA DE LA CIENCIA

SELECCIÓN DE TRABAJOS DE LAS XI JORNADAS

VOLUMEN 7 (2001), Nº 7

Ricardo Caracciolo

Diego Letzen

Editores



ÁREA LOGICO-EPISTEMOLÓGICA DE LA ESCUELA DE FILOSOFÍA
CENTRO DE INVESTIGACIONES DE LA FACULTAD DE FILOSOFÍA Y HUMANIDADES
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons atribución NoComercial-SinDerivadas 2.5 Argentina



La inmoralidad del “homo oeconomicus”

*Marcelo Chiantore**

En este trabajo me interesa reflexionar sobre la relación entre ‘lo económico’ y ‘la economía’ como disciplina que se “autoproclama científica.” Podríamos definir a lo económico como constituido por la dispersión de la economía en el espacio cultural. Esta dispersión cubre varios aspectos que van desde concepciones acerca del rol que debe jugar el Estado hasta intentos de explicar la conducta de los individuos. Especialmente me he interesado por la hegemonía del discurso neoclásico de la economía que se expande tanto en lo económico como en la disciplina económica. En este sentido analizaré críticamente como caso, la caracterización por parte de algunos epistemólogos de la economía y economistas, del ‘el principio de maximización de la economía neoclásica’, que defienden el carácter empírico y neutral del mismo.

En lo dicho hasta aquí pueden distinguirse tres cuestiones las que están estrechamente articuladas entre sí. La primera es la relación entre ‘lo económico’ (noción de Estado y ser humano) y ‘la economía’ (disciplina académica). Específicamente cuestionamos la pretensión de explicar la conducta de los individuos a partir de nociones económicas, y sobre la base de ello establecer el rol del Estado. En segundo lugar, se suscita la cuestión sobre la apelación desde el campo de ‘lo económico’ a la científicidad de la economía como disciplina, que hace surgir la siguiente pregunta: ¿Es la economía una ciencia ‘neutral’? La tercera y última cuestión que se problematiza es específicamente el status del principio de maximización de la utilidad así como también las consecuencias que se derivan de su adopción para las dos cuestiones anteriores.

En general se concibe a la economía como una disciplina de la cual dependen decisiones que afectan a individuos concretos. De manera tal, que no es una cuestión menor de qué teorías se dispone a la hora de operar o interferir en la realidad social económica. La justificación (moral) de las decisiones económicas debería poder ser explicada por una teoría, que además permitiera predecir las consecuencias de las mismas. Dos criterios, entonces, garantizarían la científicidad de la teoría neoclásica de la economía:

1. su contenido empírico y la realidad de las entidades y principios que la componen;
2. su capacidad predictiva.

Si estos dos criterios son satisfechos por el caso analizado, estaríamos dispuestos a aceptar junto con los economistas la afirmación de que la economía es una ciencia neutral.

Surge inmediatamente nuestra tercera cuestión, en qué medida el principio de maximización de la utilidad, satisface los puntos mencionados. El principio de maximización consiste en un intento de descripción de la conducta de los consumidores y en sentido amplio pretende explicar la conducta humana. La idea es que cada individuo tiene un indicador de utilidad que mide la satisfacción que reportan los bienes que consume o elige. Según el principio de maximización cada consumidor demanda toda la cantidad de bienes y servicios que maximiza su utilidad, de acuerdo con su restricción presupuestaria. Es decir que la

* Universidad de Buenos Aires.

demanda de bienes o servicios por parte del consumidor es racional en la medida en que actúa según su indicador de felicidad, procurando siempre obtener la mayor satisfacción posible.

Digo que este principio procura realizar una descripción de la conducta humana en general porque quienes lo sostienen asumen que la acción humana viene impuesta por la búsqueda de la satisfacción. En este sentido toda acción (voluntaria) aunque no sea manifiesto tendría como móvil la propia satisfacción y, como corolario, la maximización de la utilidad.

La primera dificultad a la que nos enfrentamos es, qué quiere decir la "utilidad", y esta cuestión implica dos problemas. Uno, del cual me ocupare luego, es cual es la articulación entre la noción de "utilidad" y las nociones de "felicidad", "satisfacción" y "bienestar". El otro problema con que nos enfrentamos, es la imposibilidad de medir la utilidad, si es que ésta es equivalente a la satisfacción (o sus pares, bienestar o felicidad, que para nuestro análisis constituyen formalmente lo mismo). Sin embargo muchos economistas están de acuerdo en que es posible predecir la conducta de un individuo en el mercado sobre la base de sus preferencias, las cuales sí son "observables", teniendo en cuenta que los individuos se comportan en el largo plazo coherentemente. Esto es lo que se ha llamado la teoría de la "preferencia revelada". Veamos que dice esta teoría y por qué los economistas sostienen que ella es empírica y que además sobre su base puede predecir la conducta de los individuos en el mercado.

Imaginemos que hay un individuo llamado Federico que debe elegir una entre seis canastas de bienes. El grupo de canastas 'A' esta formado de la siguiente manera: la primer canasta contiene 2 botellas de vino y 2 tabletas de aspirinas, la segunda canasta contiene 4 botellas de vino y 1 tableta de aspirinas, la tercera canasta contiene 1 botella de vino y 4 tabletas de aspirinas. El grupo de canastas 'B' esta formado de la siguiente manera: la primer canasta contiene 4 botellas de vino y 4 tabletas de aspirinas, la segunda 8 botellas de vino y 2 tabletas de aspirinas, la tercera 2 botellas de vino y 8 tabletas de aspirinas. A Federico le resulta indiferente la elección entre cualquiera de las canastas del grupo 'A', lo mismo sucede si puede elegir sólo entre las canastas del grupo 'B'. Sin embargo, no le resulta indiferente la elección entre las canastas del grupo 'A' y las del grupo 'B'. Si se encuentra dentro de las posibilidades de Federico, la elección entre la tercer canasta del grupo 'A' y la segunda canasta del grupo 'B', Federico prefiere la canasta del grupo 'B', puesto que al contener más bienes en la combinación deseada le reporta una satisfacción mayor. Es decir que ante cualquier elección sólo caben dos posibilidades la preferencia o la indiferencia. Según los economistas una vez que tenemos la información anterior, es posible predecir la conducta de Federico siempre que éste sea un individuo coherente y no cambie sus preferencias. Lo que no queda para nada claro es la vía por la que se obtiene la información. Podría ser empírica pero, como veremos enseguida, es más plausible que se trate de supuestos acerca del comportamiento humano.

Lo dicho hasta aquí puede ser graficado en un mapa de indiferencia [ver gráfico al final], donde cada curva representa un grupo distinto de canastas. En el mapa de indiferencia cada punto del cuadrante representa una canasta, la cual puede ser ubicada dentro de una curva de indiferencia (sea que esté dibujada o no). Los puntos que componen una curva representan todas las canastas que le resultan indiferentes al individuo cuyo mapa hemos trazado. Las curvas de indiferencia no pueden cruzarse, pues un paquete no puede ser indiferente y preferido al mismo tiempo. Las curvas que están más alejadas del centro son las

que el individuo desea alcanzar porque maximizan su utilidad. Es decir siempre que le sea posible por su restricción presupuestaria elegirá la canasta de bienes que le reporte mayor utilidad. Aunque no sepamos que cantidad de satisfacción obtiene el individuo saltando de una curva a otra, podemos decir que las canastas ubicadas en las curvas más alejadas del centro "O" le reportan una mayor utilidad que las canastas ubicadas en las curvas más cercanas a "O".

El mapa de indiferencia que hemos trazado tiene como correlato la figura humana del "hombre económico racional" (*homo oeconomicus*). Cuyas características examinaré a continuación.

Para el *homo oeconomicus*:

- a) *Más siempre se prefiere a menos*. Esto nos ayuda a definir "artículo" o "bien" por oposición a "desecho". Aquello que preferimos en mayor cantidad constituye un "bien", a diferencia de lo que llamamos "desecho".
- b) *La utilidad marginal de cualquier artículo*, que se define como el aporte a la utilidad total llevado a cabo por el consumo de una unidad adicional de ese bien, *disminuye a medida que aumenta su cantidad*. Esta característica *no es completamente realista*, algunos economistas sostienen, con razón, que hay ciertos bienes como los de lujo cuya utilidad marginal no es decreciente.
- c) *Todos los artículos ubicados dentro del mapa de indiferencia están interconectados*. Lo que se expresa aquí es el supuesto de que el individuo puede decidir entre dos canastas sin que importe su ubicación en el mapa. Es decir, que cuando se enfrente a la necesidad de elegir, nos podrá decir si prefiere una de las canastas o si le resultan indiferentes. Sin embargo, en términos de la vida real, las cosas no resultan tan sencillas, pues para satisfacer este supuesto se debería poder concebir todas las cosas como bienes, y consecuentemente establecer tasas de intercambio entre ellas. Las tasas de intercambio establecen la forma de las curvas de indiferencia, nos dicen cuánto está dispuesto a ceder un individuo de un determinado bien a cambio de otro. Dado el supuesto anterior de la utilidad marginal es decreciente, cuanto más posee un individuo de un bien esta dispuesto a ceder una mayor cantidad de ese bien a cambio de otro que posee en menor cantidad. Aquí se presenta una cuestión interesante. Uno de los argumentos que esgrimen algunos economistas, contra la objeción de que el "hombre económico racional" es un ser egoísta y calculador que no se parece a la mayoría de los humanos, es el siguiente: no se trata de un ser egoísta que busca tan solo el beneficio propio, pues Federico puede optar, según sus tasas de intercambio, entre donar dinero a organismos de beneficencia o enviar dinero a las víctimas del hambre. Es decir, que cualquier 'bien' puede componer su función de utilidad. Aquí se presentan dos problemas, relacionados con la función de utilidad —que en términos prácticos para nuestro análisis, podemos definirla como la equivalencia entre la utilidad 'u' y una combinación de variables que representan diferentes bienes y los precios de los mismos, v.g., $[u = 3x1 + 4x2]$ donde '3' y '4' son los precios de los diferentes bienes, que están representados por las letras equis. Para trazar las curvas de indiferencia, tan solo basta con asignarle un número arbitrario a 'u', por ejemplo uno (1), que vendría a representar la utilidad que le reporta a Federico cualquier canasta ubicada en la curva del grupo 'A'; y consecuentemente si le asignamos el valor dos (2) a 'u', éste vendría a representar la

utilidad que le reporta a Federico cualquier canasta de la curva del grupo 'B'. Es decir al asignarles valores arbitrarios a 'u' podemos trazar las distintas curvas de indiferencia. El primer problema que se presenta, es que cualquier cosa puede ser incluida dentro de las formulas que nos permiten trazar las curvas de indiferencia, ante lo cual parece imposible saber cómo se compone la función de utilidad en cada individuo (real). Por lo cual sólo podríamos asignarles arbitrariamente una función, dada la inmensidad de bienes y precios existentes en la realidad social económica. Pero el hecho de que este modelo constituya una "cascara vacía", cuya formalidad permanece intacta sin importar los valores que se le carguen, no resulta un problema para el economista. Pues, él podría replicarnos que el modelo es una herramienta que nos permite predécir que el individuo consumirá la canasta que se encuentre más alejada del centro "O" de nuestro mapa, dentro de lo que le permita su restricción presupuestaria, todo ello sin importar las variables que se le carguen a la formula y las tasas de intercambio que se establezcan entre los diferentes bienes. A mi entender, este formuleo no quiere decir otra que si un individuo (ideal del modelo) tiene 100 pesos a su disposición hará lo que quiera (el economista) con ellos, pues la canasta que elija el individuo es llenada arbitrariamente por el economista cuando arma su formula, y esa canasta le reportará una utilidad de uno (1). Si el individuo tiene 200 pesos se repite la misma situación con la diferencia que a utilidad será mayor. Por otro lado, es imposible saber que contienen las canastas sobre las cuales los individuos (reales) maximizan su utilidad. Tampoco podemos saber cuales son las tasas de intercambio entre los bienes, parece difícil, sino imposible que los individuos mismos puedan conocer las tasas de intercambio en referencia a una cantidad potencialmente infinita de bienes. Lo que digo que en este aspecto el modelo parece *irreal* y de "oscura" adecuación empírica. También se presenta un segundo problema de orden *moral*, y se trata de que hay ciertos valores que escapan a la posibilidad de que se establezcan tasas de comparación entre ellos, o que por lo menos no estaríamos dispuestos a comparar. Por ejemplo: la paz, la libertad y la prosperidad. Un ejemplo de un caso radicalmente problemático es el del padre al cual se le pide que opte por la vida de alguno de sus hijos. Nuevamente el modelo presenta un aspecto *irreal*, pues su reducción es tal que los hombres terminan siendo maquinas de calcular.

- d) *La preferencia y la indiferencia deben ser transitivas.* Este requisito no es otra cosa que un pedido de coherencia. Esto tiene que ver con que una canasta no puede ser indiferente y preferida al mismo tiempo. Tampoco puede suceder que si en un primer momento se prefiere A a B, y B a C, luego se prefiera C en lugar de A. Sin embargo, en nuestra vida, que es esencialmente temporal, muchas veces cambiamos de opinión. El cambio de opinión es un problema serio para los fines predictivos de los que defienden este modelo. Una salida al problema, podría ser, llamar la atención sobre el hecho de que este modelo fue pensado originariamente como "estático". Es claro que de ser un modelo atemporal, queda excluida cualquier posibilidad de predicción. En este sentido el modelo no cumpliría con uno de los criterios de cientificidad planteados al principio del trabajo: la predicción.
- e) *Se elige la canasta más preferida que esté disponible.* Esta es una nueva manera de expresar la vieja fórmula del principio de maximización que versa lo siguiente: "el individuo siempre trata de maximizar su ganancia" que ahora se expresa de la siguiente manera: "el individuo siempre trata de alcanzar la curva de indiferencia disponible más

alejada del centro O." Ya se analizó este supuesto cuando nos referimos al problema de que el modelo es "una cascara vacía", y por lo tanto resulta vacuo, una mera tautología.

En virtud de lo visto, parece que el modelo no satisface los requisitos de cientificidad planteados arriba, me refiero a su falta de adecuación empírica y sus problemas conceptuales para fines predictivos.

Ahora, queda por analizar la asociación entre las nociones de "utilidad", "satisfacción", "felicidad" y "bienestar". Veamos entonces que ha sucedido con la noción de utilidad: la noción de utilidad, se ha equiparado a la noción de preferencia. Recordemos que originalmente estaba unida a la noción de satisfacción (o sus pares felicidad o bienestar). La pregunta que cabe aquí es ¿en qué medida la noción de preferencia está asociada con la noción de satisfacción? La respuesta es la siguiente: Si fuese cierto que dicho modelo representa efectivamente la conducta de los individuos en el mercado, la preferencia seguiría sin ser un indicador acerca de la satisfacción, que le reporta a una persona determinada elección. Lo que quiero decir es que hay un uso ambiguo del término "utilidad" que consiste en confundir la "utilidad psicológica" con la "utilidad definida como preferencia". La "utilidad psicológica" es aquella que se define como satisfacción, mientras que la llamada "utilidad definida como preferencia" no nos dice nada acerca de los estados psicológicos del individuo (satisfacción, felicidad o bienestar). Es decir el concepto de preferencia (= utilidad) tan sólo señala que un individuo ha escogido un determinado bien, pero no sabemos si lo ha escogido porque le produce satisfacción, o porque ha cometido una equivocación. Es decir dentro del concepto de preferencia no está contenido el concepto de satisfacción (o sus pares). La ambigüedad mencionada en el uso de los términos puede conducir al equívoco de sostener que las preferencias de los individuos nos revelan su conducta maximizadora de la "utilidad psicológica". Pero, la unión entre "preferencia" y "utilidad psicológica" carece de fundamentos empíricos. En consecuencia, tampoco se podría hablar de un una maximización del bienestar. Por otro lado, no estaríamos dispuestos a afirmar que un individuo que prefiere consumir compulsivamente un bien resultado de su adicción al mismo, se esté beneficiando con ello.

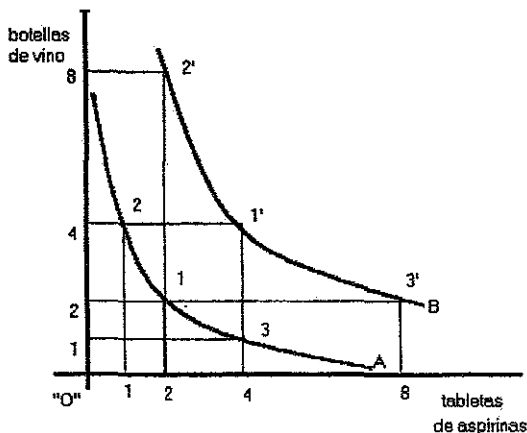
Siendo que este modelo parece tener serias dificultades para la predicción de la conducta, y que no es real en la medida en que el *homo oeconomicus* no se parece a los mortales de carne y hueso que habitan nuestro mundo, cabe aún la posibilidad de que el principio de maximización de la utilidad sea metafísico y su adopción sea a modo de hipótesis perteneciente al núcleo duro de un programa de investigación. Ésta es la única alternativa que les queda a los economistas dado que el modelo es irreal y no parece ser una herramienta útil para la predicción.

De esta manera los economistas todavía podrían mantener sus principios e insistir en que ellos practican una ciencia neutral que es una suerte de herramienta libre de valores morales. Sin embargo como se señaló anteriormente el principio asume el compromiso moral que establece la comparabilidad de todas las "cosas" (valores humanos, objetos materiales, la vida, etc.). También existe un compromiso moral cuando sostiene la afirmación de que para los hombres "más es mejor", y como es una fórmula vacía puede conducir a la aceptación de la conducta de un adicto como positiva, pues "más es mejor." Pero estos no son los únicos aspectos en que este modelo asumen serios compromisos morales. A continuación se muestra como la noción de *homo oeconomicus* esta fuertemente ligada a la política y la moral.

Von Mises y Peter Drucker son dos de los teóricos que en distintas épocas han argumentado a favor del "hombre económico racional". A pesar de sus diferencias ambos coinciden en presentar al ser humano como un ser racional que busca su satisfacción. La que tendrá lugar en el mercado, donde él y sus pares se benefician mutuamente con el libre intercambio. En ambas concepciones la responsabilidad por el bienestar de los individuos recae sobre ellos mismos y no sobre el Estado. La intervención del Estado para compensar las diferencias sociales, significaría un recorte a la libertad de los consumidores. Lo que hace este modelo teórico, es cargar la responsabilidad del bienestar de los individuos en manos privadas. Al mismo tiempo, disfraza al empresario y al "manager" como hombres de bien, que en la búsqueda de su satisfacción, satisfacen la demanda de los consumidores, mediante bienes y servicios. El 'mercado', aparece como una democracia donde el soberano es el consumidor. Aunque no todos tienen el mismo número de votos, pero debemos confiar en la "racionalidad" de quienes tienen más (¡y quieren más!). La recaudación de impuestos y la redistribución de riquezas por parte del Estado, lo único que hace es permitir la continuidad y la supervivencia de parásitos. Con el intervencionismo el consumidor pierde su soberanía y con ello su libertad. Esto va acompañado de una fuerte crítica a los sindicatos, que no hacen otra cosa que "recortar la libertad de sus afiliados."

En conclusión, como puede destacarse de esta descripción, la adopción del *homo oeconomicus*, ya sea como modelo que intenta describir la conducta humana, o como herramienta de trabajo, o como hipótesis metafísica, no es neutral sino que además es inmoral. No es neutral, pues si consideramos a la científicidad como sinónimo de neutralidad este modelo no cumple con los criterios de científicidad presentados al comienzo (predicción y adecuación empírica). Tampoco es neutral en la medida que a su base se encuentran una noción de política y de moral bien definidas. Al mismo tiempo es un modelo inmoral, en la medida que avala una concepción egoísta del ser humano, que supuestamente beneficia a todos los individuos en el largo plazo. Es decir, su adopción es inmoral porque constituye una metafísica que sólo sirve de excusa para resolver problemas concretos del mundo, y que con un léxico engañoso nos habla del "bienestar" de los individuos dentro de un modelo político antiasistencialista que en nada se parece al Estado "Benefactor".

"Mapa de indiferencia"



Grupo "A":

Canasta 1 → 2 botellas de vino y 2 tabletas de aspirinas,

Canasta 2 → 4 botellas de vino y 1 tableta de aspirinas,

Canasta 3 → 1 botella de vino y 4 tabletas de aspirinas.

Grupo "B":

Canasta 1' → 4 botellas de vino y 4 tabletas de aspirinas,

Canasta 2' → 8 botellas de vino y 2 tabletas de aspirinas,

Canasta 3' → 2 botellas de vino y 8 tabletas de aspirinas.

Bibliografía

Abraham, T., *La Empresa del Vivir*, Sudamericana, Buenos Aires, 3ª. ed., 2000.

Böland, L., "On the Futility of Critizing the Neoclassical Maximization Hypothesis", *American Economic Review*, 71, 1031-36, December 1981.

Dyke, Ch.E., *Filosofía de la Economía*, Paidós, 1992.

Fischer, S.; Dornbush, R.; y Schmalensee, R., *Economía*, McGraw-Hill, España, 2ª. ed., 1992.

Nagel, E., *La estructura de la ciencia*, Paidós, Barcelona, 3ª. reimpresión, 1991.