

XVI CONGRESO NACIONAL DE FILOSOFÍA (AFRA)

**GRISELDA PARERA
DIANA MARÍA LÓPEZ
SOL YUAN
(COMPILADORES)**



XVI Congreso Nacional de Filosofía (AFRA)

XVI Congreso Nacional de Filosofía (AFRA) / Griselda Parera et ál.; compilado por
Griselda Parera; Diana María López; María Sol Yuan
1a ed. - Santa Fe : Universidad Nacional del Litoral, 2015.
E-Book.
ISBN 978-987-692-064-3

1. Filosofía. 2. Educación Superior. 3. Actas de Congresos. I. Parera, Griselda II.
Parera, Griselda, comp. III. López, Diana María, comp. IV. Yuan, María Sol, comp.

CDD 107.11

Acerca de los compiladores

Griselda Parera

Doctoranda en Filosofía por la Universidad Nacional de Córdoba. Comité Organizador,
XVII Congreso Nacional AFRA, 4-8 agosto 2015, Santa Fe.

Diana María López

Doctora en Filosofía. Secretaria XVII Congreso Nacional AFRA, 4-8 agosto 2015, Santa Fe.

Sol Yuan

Doctoranda en Filosofía por la Universidad de Buenos Aires. XVII Congreso Nacional
AFRA, 4-8 agosto 2015, Santa Fe.

El “mundo” del filósofo: El dilema del “contexto histórico” en la enseñanza filosófica
Claudia Lavié

Representaciones de la “preferencia” y la “elección” en economía normativa:
dos modelos antropológicos en disputa
Esteban Leiva

La recepción de las nociones primeras de Avicenna en Tomás de Aquino:
el caso de *verum* y *res*
Darío José Limardo

El “saber absoluto” y la superación de la oposición pensamiento y ser.
El debate Lumsden-Houlgate sobre el último capítulo de la Fenomenología
del espíritu de Hegel
Diana María López

El encuentro imposible en la sociedad del espectáculo. Continuidades y quiebres
entre el situacionismo y el arte relacional
Hernán Lopez Piñeyro

Trascendencia y desvelamiento: consideraciones sartreanas para
una fenomenología del movimiento
Jorge Nicolás Lucero

Entre lo humano y lo animal
Miriam Lucero

Nietzsche y Blake: ¿animales pensantes o pensamiento animal?
Dolores M. Lussich

¿Qué hay de metódico en el método socrático?
Álvaro Madrazo

Dos escándalos: mujeres filósofas en la Edad Media
Silvia Magnavacca



Representaciones de la “preferencia” y la “elección” en economía normativa: dos modelos antropológicos en disputa

ESTEBAN LEIVA

Universidad Nacional de Córdoba/Universidad del País Vasco

I. Introducción

Daniel Hausman y Michael McPherson (2009) señalan que la economía normativa se ha caracterizado por vincular el bienestar a la satisfacción de las preferencias personales; y a éstas, con juicios de elección basados en el propio interés. Desde el punto de vista de la primera persona, la secuencia natural resulta: interés propio-preferencia-elección-bienestar. Pero desde el punto de vista de un observador exterior, la secuencia resulta ser la opuesta: se observan primero las elecciones, que impactan positivamente en el bienestar, y a partir de ellas se deriva el orden de preferencia que se asocian a un interés individual. En economía, esta manera de representar el acto de elección se conoce más comúnmente como ‘Teoría de la Preferencia Revelada’ (TPR; Samuelson 1938 y 1971): si se observa que alguien elige x y rechaza y , luego se declara que tiene una ‘preferencia revelada’ de x sobre y . Esta manera de concebir la relación entre preferencia y elección es lo que caracteriza, a grandes rasgos, a la Teoría de la Elección Racional (TER), núcleo fundamental de la teoría de la demanda y de los fundamentos microeconómicos de la disciplina. Por un lado, se afirma que las elecciones de las personas son expresión de un orden de preferencia que respeta ciertos axiomas de consistencia (Principio de Consistencia Interna). Por otro, que tales elecciones tienden siempre a maximizar el propio bienestar (Principio de Egoísmo). De esta manera, se dice que una elección es racional si respeta el Principio de Consistencia; y es, fundamentalmente, el comportamiento racional lo que separa a la economía de otras disciplinas sociales y humanas como la sociología, la antropología o la ética.

Desde mediados del siglo XX, se ha criticado severamente ambos principios de esta caracterización de la economía normativa, reducida a un apéndice formal derivado de la TPR y la TER. Por ejemplo, en a principios de la década de los '70, Amartya Sen (1971, 1973) analizó la estructura axiomática de la TPR, destacando las restricciones en las que incurría en el tratamiento de la ‘preferencia’: su interés li-



mitado a las preferencias de personas en contextos competitivos, dejando de lado las elecciones en mercados no-competitivos, como las elecciones en estructuras burocráticas, los procedimientos políticos de votación, el consumo en mercados de competencia imperfecta; su concentración en funciones que evalúan elementos y no conjuntos de elementos; su obsesión con el requisito formal de transitividad. Su objetivo era examinar los fundamentos filosóficos de la TPR, interrogando por la relevancia de su uso, para luego discutir sus implicaciones normativas. Para Sen, el estudio de las preferencias reveladas por conductas de no-mercado tales como las decisiones en estructuras gubernamentales, de los cuerpos políticos colegiados, y de un hecho tan sencillo como emitir un voto, podían resultar de suma importancia a la economía normativa.

En lo que sigue, además de presentar un modelo general de la TPR, generalizada como Teoría de la Elección Racional, nos proponemos explorar y examinar críticamente, siguiendo una serie de trabajos de Sen publicados durante los '70 y '80, diferentes aspectos de la correspondencia entre preferencia y elección, su vínculo con el bienestar, los fundamentos motivacionales del comportamiento económico y sus consecuencias normativas. De lo que se trata es de representar dos modelos de la racionalidad en el ámbito de la economía normativa que aún siguen abiertos al debate (Peil & van Staveren, 2009; Reiss, 2013).

II. La preferencia y la elección en la TPR

Una de las razones para el desarrollo teórico de la Teoría de la Preferencia Revelada (TPR) por Samuelson (1938) fue eliminar de la economía cualquier referencia que la emparentara a la psicología. Puntualmente, se buscaba expulsar los planteamientos que despertaban una concepción de la utilidad subjetiva expresada en unidades cardinales, algo que se arrastraba de la economía política del siglo XIX. En su lugar, una teoría nueva del consumidor debía partir únicamente de la consistencia en la conducta de elección. Hasta ese momento, la teoría del consumidor postulaba que las preferencias antecedían a la elección: elegimos aquello que preferimos. Sin embargo, desde un punto de vista científico, se carecen de instrumentos fiables para acceder directamente a los estados mentales que nos revelen cuáles son los ordenamientos de preferencias que los individuos poseen y que guían su conducta de elección hacia el bienestar. Por ese motivo se propuso que el camino debería ser inverso: observados las elecciones que el consumidor realiza en una situa-



ción de escasos y de allí conjeturamos sus ordenes de preferencias.¹ Es decir, observamos que el consumidor adquiere ciertos bienes a ciertos precios y diferentes bienes a un mismo precio; luego, si las elecciones son consistentes, decimos que el agente se comporta de manera racional o económica. Con la referencia a la conducta observada, Samuelson (1938) abandona la escala cardinal de utilidad para fundar el comportamiento económico sobre bases empíricas. Pero ¿cuál es el principio de consistencia requerido por la TPR?

El principio de consistencia de Samuelson se conoce con el nombre de Axioma débil de la preferencia revelada (ADPR) y afirma que: dada una situación determinada, la conducta de un agente revela la preferencia por bien x sobre uno y , si luego no puede ser el caso que ante la misma situación el agente revele la preferencia de y sobre x . Con esta formulación, no es necesario asumir que los sujetos consumidores maximizan alguna entidad como la 'utilidad': si su conducta observada es consistente con el ADPR, luego los principales resultados de la teoría de utilidad ordinal y la teoría del consumidor pueden ser reconstruidos sobre una base observacional libre de la introspección o cualquier otro concepto cuestionable (Hands, 2008)².

La referencia a la conducta efectiva podría indicar que los agentes en sus elecciones revelan sus propios estados mentales y que, por lo tanto, implica alguna comprensión psicológica similar al sentido común. La diversa presentación de la TPR realizada por Samuelson junto con cierta preponderancia de época respecto a la psicología conductista, podría indicar que su sujeto económico sigue atrapado de una concepción psicológica. Sin embargo, Samuelson pertenece a una larga tradición, que se remonta a Wilfredo Pareto (1848-1923), pasando por Philip Wicksteed (1844-1927), Irving Fisher (1867-1947), John Hicks (1904-1989), y Lionel Robbins (1898-1984), entre otros, que buscó eliminar de la economía toda referencia psicológica. Por supuesto, las preferencias reveladas son conductas, pero revelan patrones, no estados mentales; 'patrones reales' en un sentido denettiano (Dennett, 1991). La conducta económica manifiesta que cuando un patrón es elegido es porque existe un incentivo, sea satisfacer deseos, ver una oportunidad de inversión o

¹ Observemos que la TPR no distingue entre lo que el agente desea elegir y aquello que efectivamente elige, se supone que lo que elige coincide con su deseo original. En otras palabras, el sujeto económico de Samuelson carece de un rasgo que al parecer se encuentra en el hombre desde tiempos remotos: la frustración.

² En su presentación original de 1938, Samuelson demostraba que ADPR implicaba todos excepto uno de los tres resultados de la teoría ordinal de la utilidad. En 1948, Samuelson reconocía que su TPR no podía ser completamente equivalente y aceptaba el uso de la teoría de la utilidad como operacionalmente significativa. Dos años después, Hendrik Houthakker (1950) propone una versión fuerte del axioma de preferencia revelada, agregando el resultado que faltaba y demostrando que la teoría de la utilidad ordinal podía expresarse punto por punto en términos de la TPR (Teira, 2009).



evadir un costo determinado. Mediante una aplicación estadística a las elecciones efectivas de los agentes, se reconstruye la tendencia de las conductas observadas en un conjunto agregado de respuestas a situaciones donde cambian exógenamente o son manipulados tales incentivos. Por ello, la concepción económica de la elección, a diferencia de la psicológica, es intrínsecamente abstracta pues no deriva de un objeto sensible de la vida cotidiana. Y esto le permite eliminar el otro problema presente en la teoría económica respecto a los sujetos de elección: si era posible realizar comparaciones interpersonales de utilidad. Samuelson claramente expulsa tal cuestión al disolver toda referencia a una utilidad. Las bases de la axiomatización del sujeto económico estaban fundadas.

Veamos, rápidamente los elementos centrales de este sujeto. Ariel Rubinstein (2006) los despliega en relación a la teoría microeconómica. El sujeto se describe como una unidad que responde a un escenario denominado 'problema de elección': situación donde debe elegirse entre alternativas mutuamente competitivas. Se supone que existe una relación de orden de preferencia, es decir, una función sobre un conjunto X con $x, y, \dots, n \in X$, de la forma siguiente:

' x es preferida a y ' ($x > y; x P y$),
' y es preferido a x ' ($y > x; y P x$),
o ' x es indiferente a y ' ($x \geq y; x I y$).

Así, una relación de orden de preferencia es: una preferencia sobre un conjunto X , es decir, una relación binaria $>$ sobre X que satisface

a) completitud: para $x, y \in X$, $x > y$ o $y > x$;

b) transitividad: para algún $x, y, z \in X$ si $x > y$ y $y > z$ luego $x > z$. (Rubinstein 2006: 6).

Luego, un agente económico es quien realiza un acto de elección sujeto a un Axioma Débil de la Preferencia Revelada (ADPR). Desde una perspectiva diacrónica, la evolución de la noción de 'agente económico neoclásico' puede considerarse como una reformulación continua de lo que significa realizar una elección consistente. Luego, la noción de consumidor neoclásico consiste únicamente en: a -. una constante (sistema de precios); b -. un conjunto de recursos escasos (mercancías); y , c -. un conjunto de elección constituido por elementos del primer conjunto al aplicar un restricción presupuestaria. Son ecuaciones simultáneas, interpretadas como relaciones de preferencia, lo que son maximizadas en una situación de equilibrio. La elección es la guía heurística para reconstruir la preferencia que prima en una situación económica de escasos.



III. La crítica de la identificación entre preferencia y elección en Sen y el problema de la identidad en economía

Se ha querido observar en la TPR de Samuelson una concepción individual del sujeto económico: que las elecciones siempre buscan obtener el mayor bienestar posible, lo que en la introducción denominamos 'Principio de Egoísmo'. En verdad, de los escritos de Samuelson no se deriva tal conclusión, de hecho no se hace referencia a las motivaciones que mueven los actos de elección y en ese sentido los mismos pueden ser realizados por bienestar propio o altruismo, por ejemplo. Sin embargo, Samuelson sí es responsable en introducir explícitamente el Principio de Consistencia como fundamento de la TPR y por extensión a la TER y la teoría de la demanda del consumidor. La conjunción de ambos principios será propio de quienes presenten una teoría unificada de los principios neoclásicos de la economía moderna, también llamada fundamento microeconómicos. Tal es el caso de cuando Kenneth Arrow y Frank Hahn sostienen en su *Análisis general competitivo* (1971) afirman

Ya es larga y bastante respetable la serie de economistas que, desde Adam Smith hasta el presente, han tratado de demostrar que una economía descentralizada, motivada por el interés individual y guiada por señales de los precios, sería compatible con una disposición coherente de los recursos económicos... Es importante entender cuán sorprendente debe ser esta afirmación para cualquiera que no se haya expuesto a esta tradición. La respuesta inmediata, 'de sentido común', al interrogante: '¿Cómo sería una economía motivada por la ambición individual y controlada por un número muy grande de agentes diferentes?', sería probablemente ésta: habría caos (Arrow & Hahn, 1977: prefacio).

No sólo que no hay caos sino que el orden alcanzado sería el de mayor beneficio individual y social posible, luego de los intercambios motivados por el interés propio.

Entre las críticas que surgieron de ambos principios desde mitad de siglo XX, se encuentra una serie de trabajos de Amartya Sen. Comenzando con el Principio de Consistencia y avanzando con críticas al Principio de Egoísmo, se irá diagramando una nueva manera de plantear la relación entre preferencia y elección. Veamos algunos de esos argumentos que plantearán una nueva configuración del sujeto económico en relación a los planteos normativos.

Para Sen (1971), las funciones de elección vinculadas a la TPR presentan una serie de dificultades analíticas. En primer lugar que las restricciones están limitadas a un tipo distinguido de alternativas, en particular a una clase de poliedros con-



vexos para representar el caso de un mercado con dos mercancías. Esta restricción si bien tiene cierta racionalidad para el análisis de la preferencia de consumidores competitivos no la tiene cuando se analiza otra clase de elecciones, por ejemplo, las que se realizan en sistemas de votación o en mercados imperfectos. Segundo, mientras la TPR se interesa en funciones de elección cuyo rango se restringe a la unidad, existen funciones que valoran conjuntos. Tercero, la obsesión que la TPR tiene con la transitividad relajarse para incluir otras ramas de la teoría de la elección. En este último punto, Sen propone suplantar el criterio de transitividad por uno de cuasi-transitividad que no se aplica a todas las elecciones sino únicamente a las preferencias estrictas (a la $x P y$, y no a $x I y$)

Luego de este planteo sobre la condición de transitividad de la TPR, Sen (1973) avanza sobre el ADPR. El punto de ataque es la restricción que implica limitar la conducta a la preferencia revelada, dejando de lado cualquier otro factor que nos brinde información sobre dicha conducta. Esto se refleja en el hecho que es posible que la conducta no sea representada en comparaciones sistemáticas de alternativas, que en el caso de la propuesta de Samuelson implica considerar únicamente relaciones binarias; es más, es difícil encontrar que las personas tengan patrones de preferencias coherentes a fin de dar cuenta de la transitividad y que, en términos empíricos, nos permita distinguir cuándo las elecciones no cumplen con la condición de completitud o son indiferentes. Pero aún cuando se resuelvan estas cuestiones analíticas y de investigación empírica, se presenta el problema de la interdependencia de las elecciones entre diferentes personas, que hace sencillamente imposible el cálculo racional del individuo o, cuando menos, perjudicial para él como en el conocido caso del 'dilema del prisionero' que por seguir su propio interés termina eligiendo una alternativa peor para sí. En muchas situaciones las personas pueden estar mejor si siguen reglas de conducta o códigos que hacen a un lado el cálculo racional y aún así los conducen a un mejor lugar al que hubieran llegado de basar su conducta en la TPR, con el agregado extra que también representa la mejor alternativa desde un punto de vista social. Esto hace que la cadena preferencia-elección-bienestar se rompa, muchas veces para que la elección conduzca a un estado de bienestar se debe dejar de lado una elección basada en preferencias propias, identificación que resulta en un postulado básico de la TPR.

Estas consecuencias ilustradas por medio del dilema del prisionero, el irremediable malestar colectivo al que conduce la racionalidad del '*homo economicus*', son superadas por Sen (1974) al postular que en muchos casos es mejor plantear una cuestión de valoración moral entre un conjunto de preferencias. Para que la racionalidad económica no atente contra el propio bienestar es necesario introducir cier-



tos juicios de valor que ordenen nuestras preferencias, es decir, un juicio de metapreferencias. Para Sen (1977) este orden de ordenamientos puede alcanzar introduciendo en la conducta económica la noción de 'simpatía' (el interés personal por el bienestar del "otro") y de compromiso (la elección voluntaria y consciente de niveles de bienestar personal por debajo de los disponibles). Con estas variantes motivacionales, se devela la restricción informativa y los límites conceptuales de la TPR y la TER en la explicación y evaluación de los asuntos humanos. Para trascender esas barreras se requiere una 'estructura más compleja' del comportamiento, la preferencia y la elección, donde los aspectos morales, religiosos, políticos, ideológicos de la persona adquirieran una adecuada 'significación' tal como parece ocurrir en el mundo 'real'. Propuesta que se complementa (Sen, 1985) al reconocer que el análisis del compromiso implica reconocer el problema de la identidad en economía, de cómo la persona se ve a sí misma, dimensiones que no son sencillas de manipular y evaluar, como las que emergen de la comunidad, la nacionalidad, la clase, la raza, el sexo, etc. Todas proveen identidades que pueden ser, dependiendo del contexto, crucial a la forma en que las personas se ven y, en consecuencia, a las formas en que consideran su bienestar, metas y compromisos. Una tarea que reclama un acercamiento de la economía a la sociología, la antropología y la ética.

Referencias bibliográficas

- Arrow, K. & Hahn, F.** (1977), *Análisis general competitivo*, México: F.C.E.
- Dennett, D.** (1991), "Real Patterns", *Journal of Philosophy* 88: 27-51.
- Hands, D. W.** (2008), "Introspection, Revealed Preference, and Neoclassical Economics", *Journal of the History of Economic Thought* 30: 453-478.
- Hausman, D. & McPherson, M.** (2009), "Preference Satisfaction and Welfare Economics", *Economics and Philosophy* 25: 1-25.
- Houthakker, H.** (1950), "Revealed Preference and the Utility Function", *Economica* 17: 159-174.
- Pell, J. & van Staveren, I.** (2009), *Handbook of Economics and Ethics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Reiss, J.** (2013), *Philosophy of Economics*, New York: Routledge.
- Samuelson, P.** (1938), "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", *Economica* 5: 61-71.



- Samuelson, P.** (1948), "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference", *Economica* 15: 243-253.
- Samuelson, P.** (1971), *Fundamentos del análisis económico*, Buenos Aires: Ateneo.
- Sen, A.** (1971), "Choice functions and revealed preference", *Review Economic Studies* 38: 152-157.
- Sen, A.** (1973), "Behaviour and the Concept of Preference", *Economica* 40: 241-259.
- Sen, A.** (1974), "Choice, orderings and morality", en Köner, S. (ed.), *Practical Reason*, Oxford: Blackwell.
- Sen, A.** (1977), "Rational Fools", *Philosophy and Public Affairs* 6: 317-344.
- Sen, A.** (1985), "Goals, Commitment, and Identity", *Journal of Law, Economics and Organization* 1: 341-355.
- Teira, D.** (2009), "Los economistas como metodólogos: Friedman y Samuelson", en Bermejo, J. C. (ed.), *Sobre la Economía y sus Métodos*, Madrid: Trotta, pp. 21-34.