

El significado de racionalidad en economía

Jorge M. Streb

Universidad del CEMA*

Noviembre 1998

Resumen:

La hipótesis de racionalidad es central en teoría económica actual, y sirve de hilo unificador en la historia del análisis económico. Se ha extendido a otras ciencias sociales bajo el enfoque de decisión racional.

Se puede distinguir entre racionalidad en sentido limitado (maximización de beneficio), y racionalidad en sentido amplio (optimización).

El significado de la racionalidad individual se reexamina explorando las implicancias psicológicas de la racionalidad: la racionalidad se puede ver como inteligencia analítica más madurez emocional.

La racionalidad es un principio a nivel individual, que no coincide necesariamente con la racionalidad colectiva. Las fallas de racionalidad se pueden ligar con problemas de racionalidad acotada y con inconsistencias en nuestras preferencias.

* Av. Córdoba 374, 1054 Buenos Aires, Argentina, tel. 54-1-314-2269, e-mail jms@cema.edu.ar

El significado de racionalidad en economía¹

El principio de racionalidad es central en teoría económica actual, y ha extendido su influencia a otras ciencias sociales bajo el nombre de teoría de la elección racional.

El principio de racionalidad se suele expresar como el principio de que el individuo toma la mejor decisión dentro del conjunto de decisiones posibles. El conjunto de posibilidades que enfrenta el individuo depende de las restricciones existentes, que pueden afectar tanto qué decisiones puede tomar, como cuáles son las consecuencias de esas decisiones.

Según los objetivos del individuo se puedan formular en términos monetarios o no monetarios, distingo entre racionalidad en sentido limitado (maximización de beneficios) y racionalidad en sentido amplio (optimización de utilidad). Esta distinción es útil para ver la racionalidad como un hilo unificador en la historia del análisis económico.

La racionalidad se puede enfocar desde muchos ángulos. Elijo dos: el primero enfoca la relación entre racionalidad individual y racionalidad a nivel colectivo, que depende del marco institucional que estructura la interacción.

El segundo enfoca las implicancias psicológicas de la racionalidad. La racionalidad se puede descomponer en inteligencia analítica y madurez emocional. Las fallas de racionalidad se pueden ver en consecuencia como problemas de racionalidad acotada y de inconsistencia de preferencias.

Racionalidad y teoría pura

La hipótesis de racionalidad es central en teoría económica actual. La búsqueda de "microfundamentos" para los modelos económicos está ligado al uso de la racionalidad de los agentes económicos como principio explicativo.²

Una teoría, considerada en si misma, puede someterse a una primera prueba, la de si es o no lógicamente consistente. Pero, como sabemos, algo que en teoría está bien, en la práctica puede no funcionar. Luego, una segunda prueba es comprobar si la teoría concuerda o no con los hechos a los

¹ Agradezco los comentarios de Ignacio Armando, Marcos Gallacher y Daniel Heymann. Esta nota se originó en una invitación de José Martini para Ciencia Hoy, donde se debaten las posiciones de Ricardo Hausmann y Héctor García sobre la economía hoy.

² En Ciencia Hoy, Hausmann enfatiza el acuerdo fundamental acerca de la premisa de racionalidad. García limita este consenso a la teoría económica neoclásica, aunque agrega que no se dispone de una teoría alternativa.

que se refiere. Si supera esta prueba, se la llama conocimiento científico.

Lo que a veces genera fuertes discrepancias es este segundo paso: si la teoría económica basada en el principio de racionalidad tiene carácter científico y está validada por los datos. La preocupación por la validez empírica de la teoría económica ha llevado a un fuerte desarrollo de la econometría, y, más recientemente, de los métodos experimentales en economía.³

Sin embargo, en lugar de hacer una distinción tajante entre teoría y ciencia, se puede hacer una distinción entre teoría pura y teoría aplicada, como menciona Schumpeter (1954) en su introducción a la historia del análisis económico. En un extremo, están las teorías puras. En el otro, las regularidades empíricas. La aplicación de teorías para explicar los hechos observados junta ambos extremos. Todos estos conocimientos forman parte de la economía tal como se practica hoy en día, en tanto conocimiento especializado o ciencia.

Además, quiero rescatar el valor de las teorías que han sido refutadas por los hechos. Estas teorías "erróneas", que llenan la historia del análisis económico, son importantes en el desarrollo de la disciplina. Puntos de vista a veces muy personales han llevado a mirar las cosas de otra manera, y han servido como punto de partida para teorías más perfectas y descubrimientos nuevos.⁴

³ En Ciencia Hoy, Hausmann sostiene que la teoría económica ayuda a comprender la realidad, aunque no alcance a hacer predicciones tan precisas como otras ciencias. García, por el contrario, niega que sea ciencia, al afirmar que es una ideología que sirve para defender determinados intereses económicos. Sin entrar en la discusión de si la economía está validada empíricamente, hay una paradoja en las dos afirmaciones siguientes: (i) la teoría económica actual no tiene valor científico; y (ii) la teoría económica actual permite defender los intereses económicos de los grupos dominantes. La afirmación (ii) implica que existe alguna teoría económica que permite que los grupos dominantes comprendan la realidad; en caso contrario, no sabrían cómo explotarla en su provecho. Si sólo hay una teoría económica, (ii) se contradice con (i): una teoría que se refiere a hechos comprobables tiene valor científico. Si existen dos teorías económicas, (i) se referiría a la economía neoclásica actual, que es ideología, y (ii) se referiría a otra teoría que sí es científica. Esta segunda interpretación es reminiscente de los pitagóricos, donde el conocimiento se revela en pleno sólo a los iniciados de la escuela.

⁴ Schank (1988), en un contexto que se centra en el problema de la motivación en la enseñanza escolar, resalta la importancia de desarrollar explicaciones propias, por descabelladas que parezcan, incluso cuando luego resulten ser contradichas por los hechos. Hacer preguntas y proponer explicaciones es un camino para desarrollar la creatividad y, eventualmente, encontrar soluciones nuevas.

Por ejemplo, la paradoja del valor, de que a pesar de que el agua es más útil que los diamantes, los diamantes tienen un precio mucho mayor, inclina a Adam Smith y a los autores clásicos hacia una teoría basada en los costos de producción. Recién las teorías neoclásicas (marginalistas) explican cómo reconciliar las explicaciones basadas en la utilidad (teorías subjetivas) y en los costos (teorías objetivas), introduciendo como innovación analítica el costo del último bien producido y la utilidad del último bien consumido.

A pesar de los límites analíticos de las teorías clásicas, la teoría valor trabajo le permite a David Ricardo descubrir el principio de ventajas comparativas, y la resultante especialización internacional de la producción. Y la indeterminación de los valores internacionales que implica la teoría del valor trabajo lleva a John Stuart Mill a introducir la demanda recíproca, para resolver el problema de la determinación de los términos de intercambio en comercio internacional con un modelo de equilibrio general.

La discusión abierta de las ideas estimula el avance del conocimiento. El principal freno no son las teorías equivocadas, como lo es en algunos casos la aplicación del principio de racionalidad perfecta, sino el dogmatismo.

Racionalidad y móvil de lucro

Más allá de las diferencias analíticas entre las teorías clásicas y neoclásicas, el principio de racionalidad actúa como un hilo común.

Adam Smith enfatiza el móvil del interés propio en la Riqueza de las naciones: "No es de la benevolencia de un carnicero, del destilador, o del panadero que esperamos nuestra comida, sino de su atención a su propio interés. Nos dirigimos, no a su lado humanitario, sino a su auto-amor, y nunca les hablamos de nuestra propias necesidades, sino de sus ventajas" (libro 1, capítulo 2). Este interés propio no es todavía racionalidad, pero si se agrega la idea de Smith de que los agentes libres van a buscar las actividades productivas más ventajosas (libro 1, capítulos 7 y 10), tenemos un claro principio de racionalidad, la maximización del lucro.

De hecho, el principio de racionalidad ya se encuentra en Aristóteles, de quien arranca en lo esencial la tradición que culmina con Adam Smith, cuando la economía toma cuerpo como campo separado de conocimiento.

En el libro 1 de la Política, Aristóteles observa que los hombres de negocio están movidos por el afán de lucro, y lo contrasta con el objetivo de vivir bien. Los comentaristas

destacan la condena moral que Aristóteles hace del afán de lucro, pero del texto se puede extraer una perspectiva analítica clara. Esta contraposición de objetivos aparece junto con la distinción entre esfera de producción (bienes de cambio) y esfera de consumo (bienes de uso), que marca una diferenciación que sigue vigente hasta el día de hoy en teoría económica.

Dejando de lado por un momento que para Aristóteles el objetivo de vivir bien es más digno que el objetivo de acumular más y más dinero, el contraste entre ambos objetivos se puede ver como la distinción entre las motivaciones de las decisiones de producción (oferta) y de las decisiones de consumo (demanda). En teoría de producción la racionalidad se expresa usualmente bajo la hipótesis de que se maximizan los beneficios monetarios. En teoría del consumo, la racionalidad se expresa bajo la hipótesis de que se maximiza el bienestar del individuo, lo que Aristóteles llama el objetivo de vivir bien a través de la satisfacción de necesidades.

A diferencia de Aristóteles, no se considera hoy en día que ambos objetivos sean incompatibles. En tanto exista una adecuada competencia, Adam Smith muestra que los objetivos de empresas y consumidores se pueden reconciliar: una empresa que busca maximizar las ganancias tiene que hacer algo que satisfaga a las demandas de los clientes, en cuanto a precio y calidad, ya que en caso contrario no va a poder vender sus productos. Los enfoques actuales de administración de empresas tratan esto bajo la metas de calidad y satisfacción del cliente: en condiciones competitivas, sólo en la medida que una empresa efectivamente sirva a sus clientes, va a poder vender sus productos y ganar plata. Donde Aristóteles veía una incompatibilidad, vemos el mecanismo por el cual las empresas atienden a las necesidades de los consumidores. Aristóteles destaca los efectos negativos del monopolio sobre los compradores, así que su error básico fue no haber reconocido, por el contrario, el carácter positivo de los mercados competitivos.

En la distinción entre los móviles de acción de empresarios y consumidores que traza Aristóteles, maximizar el lucro monetario y maximizar la utilidad, se puede establecer un orden: es la distinción entre un principio de racionalidad restringido y un principio de racionalidad amplio que toma en cuenta otras motivaciones no monetarias que afectan las decisiones. En Aristóteles hay un antecedente de Gary Becker, que generaliza el enfoque económico para tomar en cuenta otros valores y preferencias, más allá de las ganancias materiales y los objetivos egoístas (Becker, 1993).

La extensión del enfoque de decisión racional

Si bien la economía neoclásica representa un avance analítico respecto a la economía clásica, algunas cuestiones estudiadas por la economía clásica se dejaron de lado.

Por ejemplo, Adam Smith hablaba de la presión de los hombres de negocios a los funcionarios públicos para conseguir medidas de protección, agregando que sus argumentos no eran de fiar ya que revestían lo que era su interés particular bajo el manto del interés general de la nación.⁵ Estas ideas han sido retomadas por la economía política de la protección, que muestra como la política arancelaria puede responder en forma endógena a la presión de grupos económicos, en vez de ser establecida por un gobierno imparcial que únicamente busca el bienestar general de la población.⁶

La protección es un caso particular de la discusión de los determinantes de las medidas de política económica y forma parte del renacimiento del enfoque de "economía política". La economía política actual es una vuelta a la discusión de los economistas clásicos sobre la interrelación entre economía y política, al mismo tiempo que extiende el ámbito de aplicación del principio de racionalidad. La idea es simple: así como los individuos buscan el interés propio, los gobiernos también están compuestos por individuos que tienen intereses propios que no necesariamente coinciden con el interés común. Bajo el nombre de elección racional, este enfoque incluso ha rebasado los límites de la economía para abarcar otras ciencias sociales (Saiegh y Tommasi, 1998).

El campo de aplicación de la idea de racionalidad es muy amplio, y se puede aplicar a la actividad de los mismos

⁵ Smith (1776), libro 1, capítulo 11 y libro 4, capítulo 2. Smith menciona como argumentos de los empresarios el estímulo del empleo y la inversión (señalando que el estímulo de ese sector desestimula otros sectores, por lo que no aumenta el empleo y la inversión total del país). Estos argumentos son similares a las razones de ADEFA para mantener el régimen especial de la industria automotriz en Argentina, que implica la transferencia de alrededor de 1500 millones de dólares anuales de los compradores a los vendedores de autos, a través de un impuesto al consumo que el estado cede como subsidio implícito a las empresas del sector (López, 1998).

⁶ Por ejemplo, un estudio de Zablostky y Rodríguez (1993) sobre la estructura arancelaria durante la década del 70 en Argentina encuentra mayor protección en los sectores de bienes finales con la producción concentrada en pocas firmas, replicando un patrón observado en Estados Unidos. Así, los grupos con mayor poder de presión -los fabricantes- pueden conseguir sacar ventaja a costa de otros grupos menos organizados -los consumidores-. Estos problemas han sido una de las razones para que se proponga la vuelta a reglas simples como un arancel parejo para todas las actividades y la eliminación de las barreras no arancelarias, como las cuotas de importación de autos.

economistas. Sin embargo, no es indiferente qué formulación de racionalidad se usa. Por ejemplo, cuando se dice que la teoría económica actual es una ideología al servicio de los grupos dominantes, se está aplicando el principio de racionalidad restringido.

Desde ya, si la racionalidad se reduce a maximizar los ingresos monetarios, lo que decimos sólo va a depender de quién pague más. Bajo esta interpretación, los economistas serían sofistas, dispuestos a actuar como abogados del diablo si fuera el mejor postor. Pero es obvio que en la investigación económica hay valores no monetarios en juego, como la objetividad. Por tanto, es más apropiado aplicar el principio de racionalidad amplio. Esto no elimina el error, pero una cosa es equivocarse, otra engañar adrede. Aún así pueden llegar a darse conflictos de intereses entre la objetividad y la conveniencia personal del investigador, que es lo que implica el principio de racionalidad amplio.

Un ejemplo extremo de manipulación de información que salta a la mente es la información brindada por la publicidad comercial, o en las campañas políticas, o por los representantes de ciertos grupos de lobby, que tendemos a considerar mera "propaganda". Sin embargo, en la medida en que uno se tenga que hacer responsable de lo que dice o promete, existe un incentivo alternativo para ser veraz, incluso si se es deshonesto y se está dispuesto a engañar al otro. Y, en el peor de los casos, el debate abierto, que tiene algo de una competencia de ideas, ayuda a mantener la transparencia. Esto es similar a la importancia de una prensa no monopolizada y libre: limita la posibilidad de la distorsión de la información.

De paso, esta discusión sirve para mostrar que la valoración negativa que Aristóteles hace del afán de lucro tiene un eco muy moderno. Si bien consideramos que es perfectamente legítimo que una empresa busque maximizar sus beneficios, pensamos así en tanto la decisión sólo implique cuestiones estrictamente monetarias. Aristóteles da como un ejemplo condenable el que en profesiones como la medicina alguien no busque curar, sino simplemente lucrar. Para nosotros, si una decisión tiene implicancias no monetarias, esto también importa (y no cualquier médico está dispuesto a hacer una operación innecesaria, sólo para cobrar más plata).

Conflictos de intereses de este tipo pueden darse en cualquier actividad profesional o decisión productiva donde lo que está en juego es algo más que dinero. El juramento hipocrático en medicina, y los cursos de ética en las escuelas de negocios, son un reconocimiento de que para los tomadores de decisiones hay valores no monetarios en juego.

Y, más allá de los intereses creados, tienen una importancia decisiva en nuestras decisiones las ideas con las que interpretamos la realidad, como resalta Keynes. Pero esto ya se enlaza con la discusión de racionalidad limitada.

Racionalidad individual y racionalidad colectiva

La racionalidad individual no implica necesariamente la racionalidad colectiva. En el monopolio, discutido desde Aristóteles, cuando el vendedor maximiza sus beneficios monetarios, lo hace a costa de una producción ineficientemente baja desde el punto de vista social, por lo que quedan posibles ganancias de intercambio sin aprovechar.

El paradigma del conflicto entre racionalidad individual y colectiva es el dilema del prisionero. Hay dos sospechosos que son interrogados en celdas separadas. Si ninguno confiesa, con las pruebas que acumuló la policía ambos van a parar a la cárcel por 1 año. Si sólo uno confiesa, sale libre por colaborar con las autoridades, mientras que el otro recibe una sentencia de 6 años por no colaborar. Y si ambos confiesan, la sentencia es de 3 años para cada uno. En este dilema, hay implícita una ley del arrepentido, ya que hay una reducción de penas por cooperar con la justicia.

Este dilema se puede representar en una matriz de juego, anotando como pagos los respectivos años de cárcel de los dos jugadores: si ni uno ni dos confiesan, los respectivos pagos son 1,1; si uno confiesa y dos no, los pagos son 0,6; si uno no confiesa y dos sí, los pagos son 6,0; si uno y dos confiesan, los pagos son 3,3.

Dilema del prisionero

		Prisionero 2	
		No confesar	Confesar
Prisionero 1	No confesar	1,1	6,0
	Confesar	0,6	3,3

Desde el punto de vista individual, a cada prisionero le conviene confesar para lograr una rebaja en sus penas (si el otro no confiesa, sale libre en lugar de ir preso por 1 año; si el otro confiesa, va preso por 3 años en lugar de 6). Esta es la parte de racionalidad individual. Esto los lleva al equilibrio "confesar, confesar", donde ambos purgan 3 años de condena, en lugar de 1 año. Esta es la parte de irracionalidad colectiva, desde el punto de vista de los prisioneros. Ambos estarían mejor guardando silencio: les conviene el equilibrio "no confesar, no confesar", para

reducir la suma del tiempo que pasan en la cárcel de 6 a 2 años.

Ante esta ineficiencia, la pregunta que naturalmente surge es cómo resolver el dilema del prisionero. El crimen organizado, a través de la mafia, es una forma de resolver el problema de coordinación de los prisioneros. Si se imponen castigos para los miembros que violan la ley del silencio y se convierten en soplones, se alteran los incentivos individuales. Con castigos suficientemente altos, se pasa a un equilibrio donde ninguno confiesa, lo que en definitiva beneficia a ambos prisioneros.

Esto ejemplo es afín a la discusión de Baird, Gertner y Picker (1994) sobre el sistema legal. La manera en que las leyes actúan no es tanto afectando las opciones abiertas a los individuos, sino afectando los pagos de cada opción, al imponer ciertas consecuencias a las acciones de los individuos. Si bien el marco legal prohíbe ciertas acciones, lo que en principio hace el sistema legal en sí es aplicar un castigo cuando se transgrede una prohibición. En el dilema del prisionero, las decisiones individuales presuponen leyes formales e informales, que están implícitas en un segundo plano. Este conjunto legal y para-legal determina un marco institucional, que se puede pensar como las reglas que definen qué se va a jugar. Un cambio de reglas lleva a un cambio de juego. En consecuencia, se puede pensar en los marcos institucionales desde el punto de vista de a qué equilibrios llevan. Un resultado socialmente ineficiente puede tratar de subsanarse con un cambio institucional.

El conflicto entre racionalidad individual y colectiva es algo que Mancur Olson martilló a fuego (Olson, 1965). Sin embargo, el ejemplo anterior muestra que cambios institucionales pueden llegar a eliminar el conflicto. Esto es un ejemplo particular del argumento general de Coase de que cuando hay ganancias de intercambio, se van a poder explotar a través de acuerdos mutuamente beneficiosos (Coase, 1960). Por ende, para que exista un resultado que sea ineficiente a nivel colectivo, parece ser relevante una perspectiva de racionalidad limitada.

El ejemplo extremo de irracionalidad colectiva es la guerra, un juego de suma negativa. Esta idea tiene una larga historia, ya que Jenofonte señalaba en La riqueza de Atenas que los estados griegos prosperaban más en momentos de paz. que cuando guerreaban entre sí para tratar de medrar a costa de sus vecinos. La carrera armamentista entre estados nacionales se puede ver como un dilema del prisionero: si los países se arman, quitan recursos para actividades productivas; si no se arman, quedan a merced del ataque y

destrucción del vecino. Puede hacer falta un cambio institucional para resolver este problema, pero para que se pueda actuar racionalmente hace falta un mínimo de confianza recíproca. La formación de la Comunidad Europea o del Mercosur se pueden interpretar como mecanismos para superar la desconfianza previa dando garantías recíprocas. En las dos regiones, esto sólo se hizo realidad una vez que se instauraron regímenes democráticos.

En suma, la racionalidad individual, en un marco institucional dado, no asegura la racionalidad colectiva. Se puede intentar acercarse a ella a través del cambio institucional.

Racionalidad individual y sicología

Bunge (1998), en una opinión representativa de cómo la economía es vista desde afuera de la disciplina, critica el principio de racionalidad llamándolo "extremismo economicista", y lo equipara a la codicia. Pero alguien puede albergar más sentimientos que la codicia y todavía ser racional: Bunge confunde el principio de racionalidad con el afán de maximizar el lucro, lo que llamé el principio de racionalidad restringido.

En realidad, lo que supone la racionalidad individual es que los individuos saben evaluar sus propios intereses, lo que no es poco. Incluso economistas que defienden en extremo la libertad de elegir reconocen limitaciones al principio de racionalidad: Friedman (1962), capítulo 2, dice que las decisiones exigen individuos responsables, por lo que los locos y los menores de edad están limitados en su libertad, aunque agrega que donde trazar justo la línea del paternalismo es difícil de decir. Un caso como el de la maestra Mary Kay LeTourneau, que fue presa por tener una hija con un alumno de trece, es un ejemplo de este paternalismo social y de lo difícil que es trazar la línea (Clarín, 8.2.98, p. 47).

Para iluminar la idea de racionalidad en economía, ayuda descomponerla en dos aspectos: inteligencia analítica y madurez emocional. Goleman (1995), cap. 2, contrasta la inteligencia analítica con lo que llama la inteligencia emocional: alguien que es un alumno excelente en la escuela, puede ser un fracaso en una empresa o en la vida diaria. No porque sea conveniente ser un mal alumno, sino que además importa el aprendizaje emocional, saber qué le gusta y qué no le gusta a una persona.⁷ La idea de inteligencia emocional es

⁷ Un caso extremo son las experiencias con personas que tienen daños cerebrales que no afectan su cociente intelectual. Pueden resolver

parte de la idea de racionalidad en economía: una persona racional sabe qué prefiere, cuáles son sus gustos, esto es lo que le permite tomar una decisión. Digo que es parte, porque la racionalidad supone además que el individuo puede analizar una situación y resolverla.

Así, el individuo racional es un individuo inteligente y emocionalmente maduro. Se pueden pensar en muchos contraejemplos a la racionalidad individual, empezando por nuestra propia conducta, o tal vez aún mejor la de nuestra familia, que podemos también ver de cerca pero con más objetividad.

Las exploraciones de las limitaciones de racionalidad todavía no están plenamente integradas en la teoría económica. Acá hay dos nombres básicos: Herbert Simon y George Akerlof.

Simon contrasta la racionalidad perfecta, que supone que no existen limitaciones computacionales o analíticas para encontrar la solución óptima a una problema, con la idea de "racionalidad acotada" (Simon, 1979). Se pueden acercar ambos enfoques agregando limitaciones informativas y computacionales a las restricciones que enfrentan decisores perfectamente racionales. Simon enfatiza que nosotros a lo sumo podemos aspirar a encontrar una solución satisfactoria para la mayoría de los problemas, ya que son demasiado complejos para poder resolverlos a la perfección.

En realidad, la racionalidad acotada resume lo que John M. Keynes entendió era su contribución fundamental a la economía, y que marca su principal corte con la teoría económica anterior. Para Keynes, es imposible conocer el futuro. La base poco firme de nuestras expectativas individuales sobre el futuro, las "flimsy foundations" de puntos de vista fundados en extrapolaciones del presente y en las opiniones existentes en la sociedad, lleva a que estas expectativas estén sujetas a cambios bruscos y violentos. Esto a su vez determina la inestabilidad de la inversión y del sistema económico (Keynes, 1937).

Algo todavía menos explorado que la racionalidad acotada es el problema de conocer bien los propios gustos, que es parte de la madurez emocional que discute Akerlof (1991). Sabemos a veces que si no limitamos nuestra opciones, podemos tomar decisiones que después vamos a lamentar. El ejemplo clásico es Ulises: sabía que no iba a poder resistir el canto de las sirenas, por lo que pidió ser atado por sus marineros. Un ejemplo más casero es no tener postres en la heladera si estamos haciendo una dieta. Además de ser inconsistentes con

problemas matemáticos complicados, pero pueden tener problemas para decidir qué día hacer la próxima cita médica.

nuestros propios gustos, podemos ser demasiado influenciables cuando tomamos decisiones dentro de un grupo. El caso más extremo son los grupos cerrados: de a poco, puede ir cambiando nuestra personalidad, y terminamos haciendo cosas que nunca hubiéramos sido capaces de hacer por nuestra propia cuenta, que pueden desagradarnos mucho hacer, fenómenos que conocemos bien como la obediencia indebida.

Los problemas de racionalidad se han empezado a analizar con el enfoque de economía experimental, que trata de ver cómo individuos reales toman decisiones bajo diferentes condiciones de laboratorio, y en qué medida se violan los postulados de racionalidad (Davis y Holt, 1993).

Palabras finales

El principio de racionalidad interpreta las acciones individuales como acciones intencionales de los individuos. Invita a mirar la lógica del problema desde el punto de vista de los involucrados en esa decisión, en lugar de mirarlo desde afuera. Algo así como ponerse en el lugar del otro. Esto ha ayudado a entender muchos fenómenos en economía y ciencias sociales.

Este enfoque no cierra la puerta a ideas de racionalidad imperfecta. Incluso acá, la racionalidad, como inteligencia analítica y madurez emocional, es útil como un punto de referencia. Permite analizar limitaciones de nuestra capacidad computacional o problemas por desconocer nuestras propias preferencias. Este es un campo que promete ser excitante en el futuro.

Referencias

- Akerlof, George "Procrastination and obedience", American Economic Review 81, 1-19, mayo 1991.
- Baird, Douglas G., Robert H. Gertner y Randal C. Picker, Game theory and the law, Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- Becker, Gary S. "Nobel Lecture: the economic way of looking at behavior", Journal of Political Economy 101, 385-409, 1993.
- Bunge, Mario, "El extremismo economicista", La Nación, 13.5.98, p. 19.
- Coase, Ronald, "The problem of social cost", Journal of Law and Economics 3, 1-44, octubre 1960.
- Davis, Douglas D. y Charles A. Holt, Experimental Economics, Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Friedman, Milton, Capitalism and freedom, Chicago: University of Chicago Press, 1963 (primera edición: 1962).

- García, Héctor A. "¿Ciencia económica?", Ciencia Hoy 8, 30-32, octubre 1998.
- Goleman, Daniel, Emotional intelligence, New York: Bantam Books, 1995.
- Hausmann, Ricardo, "Entrevista a Ricardo Hausmann, economista", Ciencia Hoy 8, 50-57, diciembre 1997.
- Keynes, John Maynard, "The general theory of employment", Quarterly Journal of Economics, febrero 1937.
- López, Aníbal H., "En un contexto de apertura y desregulación de la economía argentina, ¿Por qué proteger la industria automotriz?", Tesis de maestría ISEG-CEMA, 1998.
- Olson, Mancur, The logic of collective action, Cambridge: Harvard University Press, 1971 (primera edición: 1965).
- Saiegh, Sebastián, y Mariano Tommasi (editores), La nueva economía política. Racionalidad e instituciones, Buenos Aires: Eudeba, 1998 (en prensa).
- Schank, Roger, con Peter Childers, The creative attitude. Learning to ask and answer the right questions, New York: Macmillan, 1988.
- Schumpeter, Joseph A., Historia del análisis económico, Barcelona: Ariel, 1971 (original en inglés: 1954).
- Simon, Herbert A., "Rational decision making in business organizations", American Economic Review 69, 493-513, septiembre 1979.
- Smith, Adam, The wealth of nations, Chicago: University of Chicago Press, 1976 (primera edición: 1776).
- Streb, Jorge M., "La racionalidad en economía", Ciencia Hoy 8, 32-36, octubre 1998.
- Zablotsky, Edgardo, y Juan C. Rodríguez, "Aspectos sobre la economía política de la protección", Documentos de trabajo del CEMA 94, 1993.