



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad

Azcapotzalco

México

Jeannot Rossi, Fernando

Hacia el estudio empírico de los comportamientos

Análisis Económico, vol. XIX, núm. 40, primer cuatrimestre, 2004, pp. 49-72

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304004>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

*Análisis Económico*  
Núm. 40, vol. XIX  
Primer cuatrimestre de 2004

# Hacia el estudio empírico de los comportamientos

*Fernando Jeannot Rossi\**

## **Resumen**

Este artículo aborda tres asuntos. En primer lugar, el enfoque institucionalista actualizado del comportamiento económico. En segundo lugar, de qué manera se refuerza esa institucionalidad a través de críticas recientes a la teoría estadística de la toma de decisiones que suele adjudicarse al comportamiento económico. Y, en tercer lugar, cómo la economía experimental de Kahneman y Smith conduce a revalorar los componentes institucionales en las estructuras de mercado.

**Palabras clave:** institucionalismo, comportamiento, toma de decisiones, economía experimental, método empírico.

**Clasificación JEL:** B15, C91, B41.

\* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco, miembro del SNI (fjean@correo.azc.uam.mx).

## **Introducción**

El comportamiento económico consiste en la reacción de los agentes respectivos (empresas, familias y gobierno) ante las motivaciones o incentivos del mismo género. Esta reacción es vinculante, interactiva, eventualmente cooperativa, entre los sujetos. Los comportamientos reiterados (hábitos, costumbres, convenciones), dan lugar a instituciones o reglas del juego que, a su vez, condicionan a los comportamientos posteriores. Por lo tanto, el comportamiento es la respuesta de un agente económico ante una motivación o incentivo que se registra en determinado escenario institucional y que puede observarse empíricamente.

La lógica del comportamiento económico se refiere a los actos de producción, intercambio, consumo, ahorro o de inversión como sucesos humanos de cierta regularidad y estilo, que colocan a los sujetos individuales en relación con la naturaleza o con otros individuos. Estos sucesos acaecen dentro de un periodo de tiempo, implican riesgos e incertidumbres y requieren decisiones que dan lugar no solamente a procesos aleatorios, sino también a diversos comportamientos difícilmente reductibles al prototipo neoclásico de comportamiento, el cual se eleva a un nivel de abstracción que lo hace anacrónico. Por el contrario, la lógica de la acción, o racionalidad real, o comportamiento institucionalista, se deduce de los actos que realizan los agentes económicos en un escenario determinado, el cual está constituido por la configuración institucional, o estructura de Estado/mercado, que corresponda al ámbito nacional del caso.

A partir de estas precisiones conceptuales, abordamos a continuación tres asuntos. En primer lugar, un enfoque institucionalista actualizado del comportamiento económico, en donde damos poca importancia a la división entre viejo y nuevo institucionalismo. En segundo lugar, de qué manera se refuerza esa institucionalidad a través de críticas recientes a la teoría estadística de la toma de decisiones, que suele adjudicarse al comportamiento económico. Y, tercero, cómo la economía experimental conduce a revalorar los componentes institucionales en las estructuras de mercado.

### **1. La perspectiva institucional de los comportamientos económicos**

Recordemos que el comportamiento neoclásico tiene lugar en un universo de empresas y familias, pero no de gobierno, el cual puede representarse por un equilibrio, en tanto que escenario donde las diversas fuerzas económicas se compensan y neutralizan. En esta situación, las empresas no están motivadas a cambiar sus planes, por lo que existe compatibilidad entre sus proyectos, mientras que los agentes

económicos individuales enfrentan repetidamente las mismas situaciones de elección, en términos de precios y cantidades con base en preferencias estables. Individuos y empresas maximizan utilidades o beneficios; en particular y si las empresas no lo hacen, serán eliminadas del mercado, por lo que la maximización micro es condición del equilibrio macro. Empresas y familias están bajo la égida del metafórico subastador o secretario de mercado. Con respecto a lo anterior, suele decirse que este subastador sintetiza a las instituciones; sin embargo, creemos que no es así y que, en realidad, el subastador o secretario de mercado representa al vacío institucional que postula la economía formal. Los que defienden esta idealización de los comportamientos económicos (la coordinación de mercado en función de una mano invisible o secretario imaginario del mercado), pretenden que aun cuando las hipótesis pueden ser irreales, el comportamiento neoclásico podría verificarse experimentalmente por medio de las previsiones respectivas.

Entonces, la hipotética neoclásica interpreta al comportamiento económico a partir de una –y sólo una– racionalidad, consistente en maximizar el beneficio personal o empresarial por medio de decisiones, acordes con las opciones disponibles en una cosmovisión que podemos llamar el utilitarismo micro, por oposición al utilitarismo macro que profesaron los clásicos de la economía. Como los agentes poseen una escala de preferencias que no varía con el tiempo, es natural suponer en paralelo, que el comportamiento es totalmente secular porque no está determinado por aspectos raciales o religiosos u honoríficos; es decir, que el comportamiento es independiente de todo el contexto socio cultural en donde actúa el agente. Con esta clase de reduccionismos es posible resolver problemas decisorios complejos, merced a razonamientos lógicos simples, adquiridos sin aprendizaje y de acuerdo a información que se obtiene gratuitamente tomándola de flujos que circulan en forma transparente. Para identificar a los comportamientos, basta que los agentes decidan mecánicamente, de acuerdo a precios y cantidades en un sistema de equilibrio general donde las reglas del juego no existen y, por lo tanto, no afectan la toma de decisiones.

Fruto de una actitud postmoderna (Jeannot, 1996: 52) la economía del presente en general, y particularmente el enfoque institucionalista, sugiere que una de las actualizaciones imprescindibles será la deconstrucción del actor racional postulado por la escuela neoclásica. Entonces:

[...] la actividad optimizadora será reconocida como un caso especial entre un conjunto más grande de posibles formas de comportamiento y se les exigirá a todas ellas dar explicaciones viables de su origen y evolución (Hodgson, 2001: 37).

Esto significa que la actitud postmoderna no sustenta la imposibilidad de encontrar lógicas consistentes como la del empresario schumpeteriano o, por el contrario, la del rentista, sino que considera inválida la racionalización neoclásica ortodoxa del prototipo único basado en la racionalidad substantiva.

Aún dentro de la misma escuela liberal, existen diferentes formas de juzgar al comportamiento económico. En efecto, mientras que von Mises y la escuela Austriaca apelan a la praxeología, Becker generaliza el prototipo neoclásico hacia cualquier actividad humana. Este último realiza su proyección basado en el supuesto de la estabilidad de las preferencias y del comportamiento maximizador del individuo que logra el equilibrio de mercado; hipótesis mecanicista propia de la llamada *economía positiva*. Como parte de una divergencia ideológica, que no coincide en ningún sentido con las propuestas de Fukuyama sobre el fin de los conflictos del mismo género, y si bien, la apología del mercado ha sido un objetivo doctrinario que ha concitado el esfuerzo de numerosos pensadores liberales, no hay convergencia de la escuela Austriaca (Mises) con la escuela de Chicago (Becker), en lo que hace al análisis y la prospectiva del comportamiento económico. La praxeología de von Mises no se desvincula tan drásticamente del fundamento real o empírico como lo hacen Becker o Friedman.

Mises se basa en conceptos antropológicos que permiten comprender todo fenómeno humano a partir de una entidad del mismo carácter que actúa, responde, se desplaza o queda paralizada eventualmente. Recurriendo a la fuente original (Mises, 2003: 1), podemos anotar que la praxeología es una teoría de la acción humana referida a las regularidades prevalecientes en la secuencia e interdependencia de los fenómenos del mercado.

Con una óptica de utilitarismo micro, Mises se refiere a un individuo que realiza intercambios intrapersonales o interpersonales, siempre guiado por el deseo de maximizar su utilidad. Cuando el sujeto realiza una transacción de mercado, cede bienes que valora menos, para recibir otros bienes que valora más. En cambio, cuando el intercambio es intrapersonal, normalmente existe una preferencia temporal por el presente. Los precios y las cantidades quedan subordinados a la praxeología. Vecina de esta última, surge la noción de catalaxia. Recordemos que el concepto de catalaxia o economía crematística o pecuniaria, tiene su origen tanto en el liberal von Mises como en el institucionalista Commons, quien la ubica como una forma básica del comportamiento colectivo (Corei, 1995: 29). Coincidiendo con estos autores, Hayek propuso tal denominación para una ciencia de los intercambios pecuniarios, y Buchanan la adoptó. Esta denominación identifica a la economía con una ciencia de los intercambios exclusivamente monetarios, pero en nada se opone a la praxeología como ciencia básica del com-

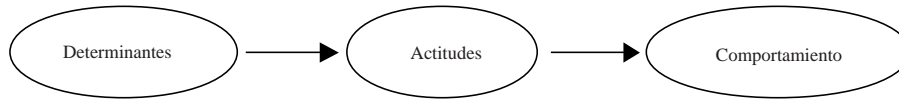
portamiento económico, por lo que no es admisible asimilar al liberalismo económico con el monetarismo.

La postulación de Becker, por otra parte, se centra en la generalización del irreal prototipo neoclásico como base explicativa de todo comportamiento humano, y generaliza la mecánica maximizadora para explicar cualquier comportamiento de ese tipo, hasta que arriba a proponer una visión economicista de la sociedad. Este planteamiento hipotético no solamente falla en la explicación de los precios, sino que es cuestionable en tanto reduce a la persona al mero resultado de un cálculo de coste-beneficio mecanicista menospreciando factores humanos como las influencias interpersonales, la imitación, los prejuicios y tantos otros condicionantes del comportamiento económico real.

Con una perspectiva diversa a la sustentada por la escuela Austriaca o la de Chicago, el comportamentalismo o behaviorismo afirmó que el análisis experimental de la conducta demuestra claramente que lo decisivo para el bienestar de individuos y colectividades no es la cantidad de bienes, como lo podría sugerir una mística de los equilibrios parciales a la Becker o un utilitarismo micro tipo von Mises, sino la relación fundamental entre bienes y comportamiento. Por eso es que el bienestar nunca puede ser universal ni atemporal, sino que está ligado a las condiciones de tiempo y lugar que contienen las instituciones y, sobre todo, al tipo de comportamiento correspondientes a determinados agentes económicos. Ésta es la interpretación conductista que nos parece más fructuosa para encaminarnos desde los comportamientos teóricos hacia los reales.

El behaviorismo se caracteriza por enfocar pragmáticamente el estudio de la conducta. Recordemos que el pragmatismo se opone al teoricismo o racionalismo pues considera que las teorías se validan empíricamente, pero no por su consistencia formal. Fundado en 1913 por John Watson, quien prolongó en los seres humanos los estudios del comportamiento animal, el pragmatismo vincula muy de cerca los fenómenos psíquicos a reacciones del organismo por medio de una identificación de la conciencia con la conducta, al considerar que la unidad fundamental de esta última es el nexo entre estímulo y reacción. El concepto económico más habitual del comportamiento se centra, precisamente, en esta vinculación del estímulo con la reacción de los agentes respectivos. Este acercamiento entre psicología y economía se dirige específicamente al institucionalismo porque el behaviorismo moderno ha modificado la fórmula original estímulo-reacción, introduciendo variables intermedias como el hábito y otras similares, las cuales no son otra cosa que componentes institucionales. Con lo que deseamos reiterar que la relación estímulo-reacción de los agentes económicos está condicionada fuertemente por las instituciones.

### El esquema básico del behaviorismo



Los determinantes constituyen la variable independiente y, al mismo tiempo, los estímulos que provocan determinada reacción del agente. A manera de ejemplo, pueden ser demográficos (edad, sexo, etcétera) o sociales (nivel de ingreso, clase o grupo social, etcétera) o culturales (nivel de instrucción, adhesión religiosa, etcétera). La actitud es una variable intermedia en esta secuencia básica. Da razón de las diferentes reacciones individuales que responden al mismo estímulo: de acuerdo a los hábitos y las costumbres un árabe no saciará la sed con cerveza, pero un occidental sí. El comportamiento es el resultado empírico, objetivo y verificable que se produce como respuesta al estímulo.

Contra la falta de realismo en las hipótesis y contra el carácter especulativo de la propuesta neoclásica, el conductismo o behaviorismo propone un método de observación basado en los indicadores externos al sujeto, que difiere nítidamente del comportamiento neoclásico. Los conductistas consideran que el prototipo de individuo económico no es un hedonista racional, sino que está influenciado por su medio ambiente y sus instintos, ambos racionales o irracionales conjunta o alternativamente. Los partidarios de este enfoque recuperan una forma particular de hacer praxeología, al mismo tiempo que rechazan la concepción de la economía como una ciencia de la lógica pecuniaria, crematística, monetarista (cataláctica) que sea excluyente: la economía tendría como objeto de estudio al comportamiento humano correspondiente desde un punto de vista objetivo y experimental. Es en este último sentido, que se sitúan los trabajos de comportamentalistas actuales como Daniel Kahneman o experimentalistas como Vernon Smith.

Una idea esencial que proviene del institucionalismo originario (Veblen, Commons, Mitchell) sería identificar el comportamiento económico con los hábitos y las costumbres (Hodgson, 2001: 5). Estas conductas son observables empíricamente, tal como lo requiere un enfoque behaviorista, pero no necesitan apelar a una psicología del instinto, la cual es más especulativa que experimental. En todo caso, el institucionalismo se acercaría mucho más al utilitarismo macro de los clásicos, que al utilitarismo micro de los neoclásicos. Sin embargo, y en cuanto a la empresa, destaca la obra de Cyert y March (1992) como aplicación del enfoque comportamentalista a la microeconomía.

La forma de especulación que actualmente llamamos *búsqueda de los fundamentos micro de la macroeconomía*, no es otra cosa que un utilitarismo micro. Recordemos que estos pretendidos “fundamentos” consisten en una justificación de las relaciones macroeconómicas por medio de las elecciones “racionales” (en el sentido de la racionalidad substantiva idealizada por los neoclásicos), llevadas a cabo por los individuos que constituyen una sociedad económica. A fin de evadir la aporía que representa la enorme diversidad de individuos que componen toda sociedad verídica, se recurre a un agente representativo, el cual se supone significativo de un gran conjunto; por ejemplo: la sociedad está compuesta por dos agentes representativos, un joven y un viejo o que la misma sociedad puede representarse, solamente por Robinson Crusoe, quien es a la vez productor y consumidor, etc. Estos fundamentalistas del individualismo ni siquiera le reconocen identidad a Viernes, con lo que procede la sospecha de etnocentrismo.

De cualquier forma, las justificaciones micro de la macro evalúan esta última con base en las elecciones *individuales* y *racionales* de los componentes de la sociedad. Individuales no en el sentido de los individuos reales, sino de personajes de fábula a los cuales los modelistas le adjudican atributos reales y racionales en el sentido de la hipotética racionalidad substantiva.

Los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía representan comportamientos situados en un vacío institucional. La justificación de las relaciones macro a partir de individuos racionales, se reduce a un estricto mínimo el número de agentes, por lo cual, los que proponen esta forma de comportamiento, ignoran el problema de la coordinación social y, al mismo tiempo, recurren a fábulas adaptadas donde se supone un *marco institucional* irreal. Contra este tipo de justificaciones micro de la macro, el teorema de Sonnenschein (1972: 549) demuestra su imposibilidad: a partir del comportamiento maximizador de las familias y las empresas en competencia perfecta, es imposible deducir las condiciones de sus ofertas y demandas (una condición sería, por ejemplo, que la derivada de la demanda de un bien con respecto a su precio sea negativa). Si esas condiciones quedan indeterminadas, las funciones de demanda neta (demanda menos oferta), pueden tomar cualquier forma. Si estas formas pueden adquirir cualquier configuración, en el caso general no habría ni un equilibrio único ni fuerzas tendientes a restablecer el equilibrio.

Nótese entonces que se invalidan criterios señeros tanto de la teoría como de la política económica neoclásicas. Cuando los agentes actúan de acuerdo a expectativas racionales, se presupone un individuo originario de la acción que es preeminente con respecto a las reglas del juego específicas y, aún más, que maximiza sin fallos a su utilidad esperada.

Este individualismo metodológico omite el metajuego inicial que nadie puede suponer analizado por una secuencia de juegos repetidos, aun infinitamente. El metajuego difiere del juego porque es un conflicto por el establecimiento de la norma, pero no un conflicto dentro de la norma. Los comportamientos propios del escenario de metajuego (Jeannot, 1997: 31) son esencialmente conflictivos, en tanto que muestran un estadio subdesarrollado en la configuración del capital organizacional.

Como es conocido, una función esencial de las instituciones es permitir la resolución de los conflictos en forma pacífica, entre otras razones, porque la divergencia se plantea sobre el zoclo de normas compartidas. En cambio, durante el metajuego real por el que transitan todas las evoluciones institucionales, el incremento de las tensiones interpersonales conduce a desactivar las redes de compatibilización entre los individuos, y a debilitar en el mismo sentido una base institucional de por sí endeble. El conjunto se orienta por ello hacia la negociación de una nueva etapa institucional, no por la mágica intervención de manos invisibles o subastadores de mercado, sino por los comportamientos reales que conducen a perfeccionar, o no, el capital institucional. La diversidad de intereses y de valores que prevalece durante el metajuego, lo que es un elemento epistemológico esencial en la noción de conflicto, se magnifica por la carencia de normas compartidas que den una funcionalidad de equipo al conjunto social.

Se hace difícil la convergencia hacia un nuevo estadio de desarrollo institucional que permita avanzar en la competitividad y el bienestar. La situación es mucho más tensa porque los agentes negocian sin cuadro normativo; precisamente, la negociación se refiere al cuadro normativo mismo, lo que conforma enteramente una situación de metajuego situada hasta en el nivel de los valores. En caso de que esta negociación sobre las normas abarque un periodo de tiempo más o menos extenso, pero que dé como resultado la convergencia en una nueva fase institucional estable, con respecto a las reglas del juego, se logrará la conformidad de los contendientes y con ello un funcionamiento de equipo, el cual es más que nunca indispensable en las economías mundializadas del presente. La carencia de marco normativo común promueve los comportamientos especulativos (oportunismo contractual), pero no los productivos (auto cumplimiento del contrato).

La teoría del comportamiento neoclásico fue criticada por su reduccionismo económico implícito, y por las decisiones económicas las cuales no son ni lineales ni mecánicas. Igualmente, porque la estática comparativa resultaba insuficiente para dar fundamentos analíticos de peso, con lo que se justifica una formulación evolutiva que se apegara más a la mutación de los comportamientos acaecidos en la realidad. Descartada una posición reduccionista, había que pasar a un enfoque

institucional que, a su vez, no se limitara a las instituciones formales, porque la interacción entre estas últimas y las informales resulta crucial, particularmente en los mercados emergentes, donde los comportamientos se encuentran definidos en gran medida por la gravitación de la informalidad.

Distinta de una sociedad gobernada por la informalidad, una economía contractualista debe contar con el autocumplimiento de los contratos y una juridicidad eficiente y eficaz que valide y haga cumplir los derechos de los participantes; los de propiedad por supuesto que, pero también los humanos.

## 2. Teorías estadísticas de las decisiones

Un comportamiento real es aquel que se verifica empíricamente: en cambio, un comportamiento racionalizado es aquel bosquejado por un investigador creyente en que el conocimiento de la realidad se basa en la razón, eventualmente estadística, pero no en los hechos. La utilización del “como si” (*as if*) es una aplicación del racionalismo metodológico que sustenta el individualismo del mismo carácter. Si bien este ismo no puede aplicarse a los clásicos de la economía, fueron los neoclásicos quienes con posterioridad, adscribieron la economía al racionalismo metodológico, tanto en la versión de la economía positiva (Friedman), como en la teoría pura (expectativas racionales y utilidad esperada).

Desde una posición empirista, la paradoja de Allais (1953) consiste en una serie de experiencias por medio de las cuales se constata que las decisiones de los sujetos son incoherentes con la teoría de la utilidad esperada, porque la incertidumbre no puede analizarse en términos de esperanza matemática. Antes de Kahneman y coautores, Maurice Allais había refutado la propuesta de la utilidad esperada de Neumann-Morgenstern-Savage, afirmando que es necesario formular una función específica de probabilidades con respecto a diversas tomas de decisiones bajo riesgo. Estas argumentaciones fueron retomadas centralmente por Kahneman y Tversky.

A Kahneman y Tversky les otorgaron el Nobel “por haber introducido en economía avances de la investigación psicológica, especialmente en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre” (Real Academia Sueca de Ciencias, 2002). En efecto, sus experimentos permitieron refrendar la paradoja de Allais, en el sentido de cuestionar a la teoría de la utilidad esperada que era –y es– usada mayoritariamente por la corporación de los economistas neoclásicos. Esta teoría de la utilidad postula que los individuos son capaces de ordenar perfectamente todos los estímulos que enfrentan y elegir entre ellos para maximizar su satisfacción. Ello implica que los comportamientos estarán funda-

mentados en una racionalidad “perfecta”, libre de afectividad y costumbres, que pone en acto una mecánica decisional igualmente óptima.

En la psicología cognitiva también se habla de racionalidad, pero, y particularmente en el enfoque behaviorista, esa racionalidad no carece ni de hábitos, ni de costumbres, ni de emociones. La racionalidad está presente en todo comportamiento o conducta relativa a determinados motivos o incentivos. En general, el comportamiento es racional cuando puede alcanzar sus objetivos, dadas las características del ambiente económico donde se sitúa el sujeto (instituciones externas al mismo), y las restricciones que condicionan a su toma de decisiones (instituciones internas al mismo). Por ello es que los aportes de Kahneman y Tversky no prueban la irracionalidad de los comportamientos, sino que los mismos no coinciden con la racionalidad propuesta por la teoría de la utilidad esperada, al mismo tiempo que abren la puerta al análisis institucional. En un sentido teleológico o procesal, von Mises (2003: 8) destaca que lo racional o irracional está en función de los fines buscados o de los medios utilizados, lo cual también induce al análisis institucional de los valores y fines o de los instrumentos y procedimientos.

Habría que recordar que el criterio de la utilidad esperada permite clasificar las canastas de bienes u otro tipo de objetos (papeles financieros) sometidos al azar, y de la misma manera que lo hace la relación de preferencia con respecto a bienes no aleatorios o reales. Se rotula como *utilidad* porque el sujeto se interesa en su clasificación ordinal o cardinal y *esperada*, porque trata de variables aleatorias que se caracterizan por su esperanza matemática. Esta utilidad esperada implica el conocimiento de todos los estados de naturaleza de la economía, los cuales están generados por seres humanos, pero no son meras variables exógenas, como un terremoto.

La teoría de la utilidad esperada se resume en una ecuación que supone la existencia de una función  $u$  de valor real de la riqueza  $w$  para un sujeto determinado. Si la alternativa de acción  $a$  se corresponde con las probabilidades  $p_i$  de los diferentes niveles  $w_i$  de riqueza, y si la alternativa de acción  $b$  se corresponde con la probabilidad  $q_j$  el sujeto preferirá  $a$  a  $b$  si y solamente si:

$$\sum_i p_i u(w_i) > \sum_j q_j u(w_j) \quad (1)$$

Por el contrario, la teoría prospectiva de Kahneman y Tversky postula la existencia de dos funciones, de manera tal que el sujeto prefiere la acción  $a$  a la  $b$  si y solamente si:

$$\sum_i \alpha p_i \beta (\Delta w_i) > \sum_i \alpha q_i \beta (\Delta w_i) \quad (2)$$

Donde:

$(\Delta w_i) = (w_i - w_0)$  es la variación de la riqueza con respecto a un nivel de riqueza ( $w_0$ ) que puede ser la riqueza inicial o esperada. Hay tres diferencias entre los dos modelos:

- 1) Según la teoría prospectiva (Kahneman y Tversky, 1992: 17), al individuo no le interesa el valor final de la riqueza, sino sus variaciones ( $\Delta w$ ), con respecto al nivel de referencia. Muchas veces ese valor de referencia es el nivel actual de riqueza del individuo que puede inducir el *statu quo* o no tomar ninguna decisión. Pero también el nivel de riqueza puede referirse a un nivel de riqueza deseado. En general, la teoría prospectiva sostiene que existen dos etapas en la toma de decisiones bajo riesgo. La primera que sirve para referenciar las pérdidas o ganancias probables con respecto al nivel de riqueza, y la segunda consistente en una evaluación que aplica la ecuación (2).
- 2) La función de valor  $\beta$  en un cuadrante donde  $x$  son las ganancias y  $y$  los valores, toma la forma  $S$ , cóncava en caso de ganancias y convexa en caso de pérdidas, de acuerdo a una sensibilidad decreciente a las variaciones en uno y otro sentido. También está deformada cerca de cero porque es más rígida para las pérdidas pequeñas que para las ganancias pequeñas. Por otra parte, la función  $u$  en la teoría de la utilidad esperada es siempre cóncava.
- 3) La función de ponderación es una transformación de las probabilidades  $p$  y  $q$  examinadas. Esta función crece en forma monótona con discontinuidades cerca de 0 y 1, de manera tal que otorga más peso a las probabilidades débiles y menos peso a las probabilidades fuertes.

Compendiando los tres elementos esenciales de esta teoría llamada “prospectiva” (porque es referida a decisiones con resultados futuros, pero distinta de la utilidad esperada; Kahneman y Tversky, 1992: 758), vemos que los individuos evalúan las acciones bajo riesgo según sean los datos de la presentación del problema. La mayor rigidez, con respecto a las pequeñas pérdidas que con respecto a las pequeñas ganancias, implica que las elecciones están condicionadas por la aversión al riesgo. Según el decremento de la sensibilidad marginal a las variaciones de la función, los sujetos devienen hostiles al riesgo en lo que concierne a las ganancias, porque aprecian las grandes ganancias menos que proporcionalmente, y al mismo tiempo, más inclinados al riesgo con respecto a las pérdidas, porque

aprecian las grandes pérdidas más que proporcionalmente. Como la función de ponderación sobreestima las probabilidades débiles y subestima las más fuertes, estaría coincidiendo con la paradoja de Allais.

La previsión o anticipación de los sucesos es intrínseca al proceso de toma de decisiones; pero como introduce el factor temporal, toda decisión de este tipo se impregna de riesgo e incertidumbre. El porvenir puede ser considerado por el sujeto como probabilizable (riesgoso), o como insumiso al cálculo de probabilidades (incertidumbre). Puesto que la teoría de la utilidad esperada sigue siendo predominante en la economía de la toma de decisiones en situación de incertidumbre, es posible deducir que buena parte de los economistas continúen utilizándola porque es una forma de solucionar el problema de la incertidumbre por medio de argumentaciones estadísticas que eliminan la indeterminación.

Por otra parte, y en psicología del conocimiento, la tesis que prevalece considera al ser humano como una entidad que codifica e interpreta conscientemente la información disponible, aunque también y de una manera menos consciente, a otros factores que influyen sobre sus decisiones, como la forma de percibir los fenómenos, las emociones, los recuerdos de decisiones anteriores con las consecuencias respectivas, el temor, los complejos, la arrogancia, la avaricia y la impaciencia (Shefrin, 2001: 75).

Por todo ello es significativo tener presente que las encuestas y experiencias de Kahneman y otros autores (1990: 23), señalan que en el mundo real los sujetos toman decisiones sin recurrir a las leyes de las probabilidades ni, particularmente, se refieren a la teoría de la utilidad esperada; sino que, por el contrario, utilizan razonamientos de descubrimiento sumarios (heurística selectiva) o reglas de sentido común. La mayoría de los sujetos encuestados asignan las mismas probabilidades a sucesos pequeños o grandes, sin considerar que la mediana de la varianza descende cuando crece el universo de datos.

La teoría prospectiva (Kahneman *et al.*, 1990: 163), explicaría entonces algunas regularidades que aparecen como anomalías para la teoría económica tradicional, como la proporción de sujetos que contratan seguros pequeños pero muy costosos cuando adquieren electrodomésticos, o la resistencia a reducir el consumo cuando el ingreso permanente bajará. Por otra parte, los sujetos detestan más las pérdidas, en relación a un nivel de riqueza dado, que desean las ganancias con respecto al mismo nivel. Así, Tversky y Kahneman estimaron que el valor atribuido a una pérdida moderada, es el doble de aquella que se adjudica a una ganancia de la misma importancia. Ello significaría que las preferencias de los sujetos parecen estar caracterizadas por una fuerte aversión por los quebrantos (riesgofobia).

En determinada oportunidad, constituyeron un grupo de 100 estudiantes que percibían una remuneración promedio de \$3,000. Los organizadores hicieron suponer a los estudiantes que además de sus ingresos normales se les entregaba a cada uno \$1,000 para jugar en el experimento. Kahneman y Tversky solicitaron a los jugadores elegir entre (a) la certidumbre de una ganancia de \$250 y (b) una probabilidad de  $P = 0.25$  o sea 25% de probabilidades de ganar \$1,000 o sea una probabilidad de 75% de no ganar nada. Más del 90% optaron por (a), a pesar que la comparación de las esperanzas matemáticas demuestra que (a) y (b) tienen la misma esperanza de ganancias igual a \$250. Los sujetos demostraron un comportamiento instintivo, pero no racional ni encuadrado en las teorías estadísticas de las decisiones, aunque sí guiado por el criterio conservador y popular de *más vale pájaro en mano que cien volando*.

Más tarde y al mismo grupo se le ofreció un plus de \$2,000 para otro juego. Debían elegir entre (c) certeza de perder \$750 y (d) perder \$1,000 con una probabilidad de 0.75, o no perder nada con una probabilidad de 0.25. Más del 80% de los encuestados optaron por el riesgo (d) en lugar de la certeza (c), siendo que las dos opciones propuestas tenían la misma esperanza de ganancia: en (c) se ganaba  $\$2,000 - \$750 = \$1,250$  lo cual representa lo mismo que la alternativa (a) del primer caso. El riesgo afrontado en los dos casos daba una ganancia de \$1,000 con una probabilidad de 0.75 y una ganancia de \$2,000 con una probabilidad de 0.25. En general, los sujetos se comportan según una racionalidad limitada porque no tienen clara conciencia de todos los resultados posibles, y porque padecen una fobia al riesgo naturalmente irracional con respecto al prototipo neoclásico de comportamiento.

Experimentalmente pudo constatar que los inversionistas califican como mejor al promotor que logra ganancias mayores que el índice del mercado (IPC, por ejemplo), durante dos años seguidos, aun cuando un estudio estadístico pormenorizado no avalaría, con el cálculo de probabilidades respectivo, la evaluación de esos inversionistas. Con base en estas realidades es que nacieron las finanzas comportamentales, actualmente desarrolladas por otros autores (Shiller, 2003 y Thaler, 1999).

Igualmente, se demostró la primacía del sentido común con respecto a los datos estadísticos. Sobre una población de individuos donde la mayoría era vendedores de comercio, los encuestadores daban verbalmente las características de cada individuo al encuestado para que lo clasificara como vendedor de comercio o como miembro del parlamento. Cuando un individuo elegido al azar se caracterizaba como interesado en la política, inmediatamente era clasificado como miembro del parlamento, aun cuando el dato estadístico de la composición de la población debería haber inducido a los encuestados a ser más cautelosos en la designación.

Los avances recientes en la teoría de la toma de decisiones, bajo el riesgo que hemos resumido recientemente, avalan el tránsito de la racionalidad substantiva a la racionalidad procesal. Mientras la primera ha sido postulada y desarrollada por la escuela neoclásica, hasta alcanzar su punto culminante en la teoría de las expectativas racionales, la segunda proviene de Simon y la racionalidad limitada, así como del behaviorismo o comportamentalismo económicos. Esto se debe, entre otras causas, a las verificaciones empíricas que lograron tanto la economía experimental como la teoría prospectiva de Kahneman y Tversky. Estos últimos vincularon sistemáticamente a sus experimentos con la psicología cognitiva. Actualmente, esta rama se desarrolla paralelamente a la informática, la inteligencia artificial y la lingüística. Por lo que la obsolescencia de la racionalidad substantiva tiene como contraparte a la vigencia y la evolución de este conjunto de disciplinas.

Los progresos de la cibernética y la teoría de la información cambiaron el espectro de alternativas que se ofrecen a la psique, tanto con respecto al presente en la toma de decisiones económicas como con respecto al futuro respectivo, muchas veces totalmente incierto. Intensamente vinculados con esta mejoría de la informática, los estudios sobre la inteligencia artificial progresaron en la representación del pensamiento humano sin pretender abarcar toda su dimensión, sino una parcialidad de la misma. Y, finalmente, los perfeccionamientos en la psicología del lenguaje, particularmente los referidos a la estructura gramatical, identificaron las capacidades hereditarias que hacen posible tanto el aprendizaje lingüístico, como las alternativas de evolución para el comportamiento y la simbología de comunicación.

Ciertos supuestos simplificadores de la escuela neoclásica y la racionalidad substantiva como la certidumbre, la omnisciencia o la autonomía absoluta del sujeto económico, se hicieron insostenibles, precisamente desde el punto de vista racional, aunque la dominación ideológica del neoclasicismo haya perpetuado la difusión de los prejuicios correspondientes.

Es en este último sentido, que el sujeto persigue como finalidad excluyente la obtención de la utilidad o el beneficio máximo. Dentro del planteamiento normativo habitual, pero no descriptivo o empírico, se hace abstracción del ambiente económico particular, donde actúa el sujeto, pretendiendo que las técnicas formales (cálculo diferencial, programación lineal, etc.), permiten construir una teoría solvente, la cual puede ser irreal pero que será validada por las predicciones que permite formular.

Nadie demostró fehacientemente que esas predicciones fueran atinadas; por el contrario, buena parte del descrédito que ostenta hoy la economía se debe a los numerosos yerros predictivos que se cometieron. No es que los sujetos no busquen maximizar sus utilidades o sus beneficios, sino que los procesos respectivos no coinciden con las teorías formales, mecánicas, reduccionistas, que sustenta la

economía estándar (para una opinión contraria y antiinstitucionalista véase Mises, 2003: 10). A fin de no caer en simplificaciones excesivas del comportamiento, como lo hace la escuela neoclásica, habría que tener en cuenta que la:

[...] búsqueda de eficiencia computacional es una pesquisa de racionalidad procesal, mientras que las matemáticas computacionales constituyen una teoría normativa de este tipo de racionalidad (Simon, 1986: 45).

Ello porque hay problemas de optimación que superan las capacidades computacionales como consecuencia de una verdadera explosión combinatoria. En el plano positivo, entonces, se trata de abandonar la pretensión de encontrar soluciones óptimas, para conformarse con arribar a buenas soluciones o soluciones satisfactorias dentro del ámbito de la racionalidad limitada.

La vinculación del sujeto con la realidad, es lo que permite caracterizar su inteligencia, pero no su alejamiento en pos de la mecanización de los comportamientos económicos. Las condiciones humanas para pensar surgen fundamentalmente de una organización serial (Simon, 1986: 59). Claro está que las computadoras pueden resolver mucho más rápido que el ser humano estas series de problemas; pero tanto la máquina como el sujeto reconocen símbolos, los almacenan, comparan, copian y eventualmente producen. Aunque y a pesar de esta versatilidad del actor, la enorme complejidad de lo real, sitúan a dicho actor inapelablemente en una capacidad modesta de razonamiento, la cual se contrapone a las capacidades mágicas que le atribuye la racionalidad substantiva. La heurística del jugador de ajedrez no es exhaustiva, sino limitada.

Con base en aptitudes y vocaciones, el ajedrecista almacena esquemas de movimientos por medio de un largo y paciente aprendizaje que le permite tomar decisiones competitivas, no porque sean las óptimas o de *first best*, sino porque son satisfactorias con respecto a las capacidades también limitadas del adversario. Aún el ganador de la partida aplica una heurística selectiva en función de su adiestramiento personal (donde nadie puede ignorar el valor de las herencias), del medio competitivo (calidad del rival), y de la innovación que el triunfador realiza con respecto a los esquemas de movimientos almacenados en su mente. Este último aspecto es el que hizo posible el triunfo de ciertos ajedrecistas sobre la computadora.

Las previsiones hechas bajo la restricción de incertidumbre, no implican sólo tratar de imaginar atinadamente los escenarios futuros, sino también una serie de procedimientos destinados a mitigar la incertidumbre misma; por ejemplo: acciones intelectualmente profundas para mejorar los datos disponibles, tanto con

respecto a ellos mismos como con respecto a los modelos previsionales que se puedan utilizar, o arreglos contractuales destinados a amortiguar los errores de previsión como sucede en los seguros, o acciones destinadas a neutralizar el poder de los competidores como la diferenciación de productos o las franquicias.

Si la teoría de las expectativas racionales fuera pertinente, los agentes económicos reaccionarían a los estímulos a partir de una información exhaustiva, habrían decidido, después de realizar depurados análisis técnicos, actuar como individuos promedio o agentes representativos o habrían actualizado su información sin desmayo para conducirse en consecuencia, y hasta podrían haber tomado sus conocimientos de la misma fuente utilizada por el modelador económico. Todas estas precisiones muy poco complicadas y muy fáciles de constatar, tendrían que haber hecho entrar rápidamente en descrédito a la teoría de las expectativas racionales. Ello no sucedió porque:

[...] durante más de veinte años los economistas han estado fascinados por los así llamados modelos de *expectativas racionales*, los cuales suponían que todos los participantes tienen la misma (si no perfecta) información y que actúan de manera perfectamente racional, que los mercados son perfectamente eficientes, que el desempleo nunca existe (excepto cuando es provocado por la avaricia de los sindicatos o por salarios mínimos de los gobiernos), y en los que nunca hay un racionamiento del crédito. El que estos modelos hayan predominado especialmente en las universidades estadounidenses, a pesar de la evidencia contraria, es un testimonio del triunfo de la ideología sobre la ciencia. Desgraciadamente, los estudiantes de estos programas universitarios son quienes ahora diseñan las políticas de muchos países y están tratando de implementar programas basados en las ideas que se acostumbra llamar *fundamentalismo de mercado* (Stiglitz, 2002).

La economía es una ciencia destinada a explicar la génesis y el desarrollo de las instituciones, al mismo tiempo que sus potencialidades y sus falencias poseen como fin el bienestar de los individuos y las colectividades. Las instituciones existen tanto en el mundo exterior como en nuestras mentalidades, por lo que mal podríamos desvincularlas de los procesos causales (Kahneman y Tversky, 1990: 117), que afectan a las decisiones: no existe ninguna clase de equilibrio. La racionalidad procesal nos induce a analizar las formas de comportamiento reales que los individuos pensantes desarrollan al interior de ambientes económicos determinados quienes, al mismo tiempo, los determinan. Por lo tanto y actualmente, muchos factores coinciden en revalorar al behaviorismo económico y a dejar de lado a ese sosías perdido en una muchedumbre de sosías que es el prototipo neoclásico.

### 3. Experimentos microeconómicos del mercado

La economía experimental verifica –o no– principios de la teoría económica en forma micro dentro de situaciones controladas y con personas reales. Constituye un *test* de comportamientos individuales en escenarios diferentes de los sociales. Dentro de esta forma de análisis, se le otorgó el Nóbel a Vernon L. Smith “por haber hecho de las experiencias en laboratorio un instrumento de análisis económico empírico, particularmente en el estudio de diferentes estructuras de mercado” (Real Academia Sueca de Ciencias, 2002).

Como es conocido, la física, la química o la biología utilizan asiduamente la forma experimental; por lo que nada impide que la economía haga lo propio sin necesidad de recurrir a las especulaciones de la economía positiva; de allí que sea cada vez más negativo –y hasta anticuado– el prejuicio que asimila los experimentos en economía con algo imposible, impracticable, carente de sentido. Sin oponerse a la ortodoxia predominante, la economía experimental practicada hasta ahora, tiende a revalidar el conocimiento neoclásico bajo condiciones controladas (Smith, 2000: 67). Con esta postura científica, se logra progresar sobre el carácter especulativo del comportamiento económico postulado por la ortodoxia, la cual sólo podría haber alcanzado *status* científico (hipótesis verificables, pero no especulativas), si, por ejemplo, los individuos poseyeran en su frente un *utilómetro* que registrara fehacientemente su función de utilidad (*calculadora relámpago*, según Veblen). Con la economía experimental se abate el carácter especulativo de la teoría neoclásica y se pone en práctica la observación conductista o behaviorista.

Los recientes trabajos experimentales refuerzan la vertiente praxeológica de la economía, eventualmente cataláctica, propuesta, más que trabajada, por Mises, Hayek y Buchanan (Mises, 2003). Esta praxeología se concentra en analizar empíricamente las distintas formas de intercambio, al mismo tiempo que desplaza de su centro de atención el problema operativo de medios escasos con respecto a fines múltiples. En general, la prueba empírica en la economía tiene como punto de partida esencial el relevamiento de datos. A partir de éstos, se realizan las experiencias macro económicas, donde las variables no están controladas, o las experiencias micro, donde están controladas. Al igual que la astronomía o la meteorología, la macroeconomía trabaja con variables no controladas. En cualquier caso, el planteamiento de *ceteris paribus* representa un error estocástico en la teoría respectiva, hasta el punto que, muchas veces, se justifican los malabarismos de los econométricos pretextando el carácter no experimental de la economía (Hey, 1996: 67).

Los sujetos convocados para realizar tales experiencias, habitualmente tienen suficiente familiaridad con la teoría económica neoclásica, con econometría

elemental, análisis de datos, diseño de programas y vinculación con la gente. Pero las ambiciones de la economía experimental no se limitan a meros estudios de casos, porque mediante simulaciones en computadora, laboratorios o en escala real, pretende incrementar el valor predictivo de la economía; esta vez basada en comprobaciones reales muy diferentes de las especulaciones propias de la autodenominada *economía positiva* –en realidad especulativa– de Friedman y otros autores de la misma corriente de pensamiento.

La metodología real que utilizan los economistas neoclásicos comprende una serie de etapas durante las cuales es posible detectar su carácter especulativo, pero no positivo. En primer lugar, se delimita un objeto de estudio. En segundo lugar, se aceptan un conjunto de supuestos relativos a las reglas del juego (instituciones) y a las funciones objetivos de los jugadores. De esta forma, no solamente se hace un estudio antiinstitucionalista, sino que se especula sobre el comportamiento real de los participantes. En tercer lugar, se deducen conclusiones con base en la lógica matemática. En cuarto lugar y eventualmente en un momento futuro, la teoría elaborada puede ser sometida a la prueba empírica. Y allí empiezan las inconsistencias del mismo carácter, aunque no pertenecientes a la lógica del modelo, porque en la realidad no existe el *ceteris paribus*, ya que los datos fueron relevados con otras finalidades, pues estos son opacos, etc. En quinto lugar, se está comprobando no tanto la teoría en sí misma, sino una prueba combinada de la teoría con algunos supuestos sobre las variables estocásticas adicionales. En sexto lugar, se apela a la utilización de un lenguaje cerrado que combina la expresión formal (matemática), con una redacción abstrusa que sirve de parapeto a la identificación de las contradicciones o falencias del planteamiento respectivo. Al mismo tiempo, el alto grado de abstracción alcanzado sirve de inmunizante con respecto a las críticas pertinentes (Hey, 1996: 21).

Dentro del ámbito micro económico, las primeras experiencias de Vernon Smith (2000: 98), buscaron verificar un postulado básico de la economía neoclásica, la cual plantea que, en concurrencia perfecta el precio de mercado establece un equilibrio entre la oferta y la demanda en el nivel donde el valor correspondiente a un bien por el comprador marginal, es el mismo que aquel atribuido por el vendedor marginal. La experimentación respectiva se hizo, en primer lugar, designando al azar de vendedores y compradores. En segundo lugar, cada uno de los jugadores estimaba valor del mismo bien de una manera diferente, expresada como el valor de venta más bajo posible y el valor de compra más alto posible (llamado precio aceptable). En tercer lugar, se determinaba el precio de equilibrio como aquel que aceptan el mismo número de compradores que de vendedores. En cuarto lugar, el resultado fue que el precio de equilibrio experimental coincidió con el teórico. En

quinto lugar y reforzando la validez de la teoría, numerosas experiencias posteriores coincidieron en el mismo resultado, por lo que habría que manejar con precaución la idea de que los experimentos invalidan a la teoría neoclásica.

Otra de las experiencias más citadas de Vernon Smith (1991: 45), se refiere a las subastas o licitaciones, las cuales tienen aplicación en los mercados de materias primas, acciones u otros papeles financieros, y en las privatizaciones realizadas por medio de la atribución de derechos de radio difusión. Recordemos que existen cuatro clases de subastas: 1) la inglesa, donde los compradores anuncian precios de más en más elevados hasta que ninguna sobrepasa al último anunciado, 2) la holandesa que se inicia con una oferta elevada y el rematador baja el precio hasta que un comprador acepta el último anunciado, 3) la del mejor precio en sobre cerrado y 4) la del segundo mejor precio en sobre cerrado. Los resultados obtenidos por Smith fueron que un vendedor puede obtener el mismo precio en la inglesa o en la del segundo mejor. En cambio, no se obtienen resultados equivalentes entre la holandesa y la del mejor precio. La inglesa y la del segundo precio logran un precio de venta promedio en el nivel más elevado, seguido hacia abajo por la del mejor precio y la holandesa.

Hoy en día, disponemos de una amplia experiencia en materia de privatizaciones que no se reduce, ni de lejos, a las subastas, sino que comprende una amplia gama de convenciones institucionales, por lo que la concentración en las subastas parece implicar una opción liquidadora del sector paraestatal.

Los experimentos también se refirieron al sector público (Smith, 1991: 101). En efecto, la experiencia del *public goods game* hace que cada participante reciba \$10. Cada uno de los jugadores debe decidir independientemente de otro cuánto invertir en un recurso común que produce un rendimiento  $r$  que regresa al jugador. Si la tasa  $r$  es del 100%, existe una estrategia muy remunerativa porque cada jugador dobla su capital y está motivado a dar los \$10; pero si aparece un oportunista que no aporta nada y recibe su retorno, sería, por ejemplo, que en presencia de 4 jugadores por cada peso invertido, solamente 50% regresa a cada jugador. Se comprobó que si el juego es de una sola ronda (*one shot game*) muchos jugadores invierten por lo menos la mitad de su capital; pero si hay muchas rondas, también las inversiones se elevan a por lo menos la mitad del capital individual, aunque tiendan a disminuir hacia el final de la experiencia. El escenario micro, naturalmente, hace mucho más nítido tanto al retorno como a los aportes que podrían involucrar bienes públicos. Las críticas más habituales a la economía experimental se presentan a continuación:

- a) Los sujetos conocedores de la teoría neoclásica se comportarán como prescribe la teoría, y los experimentadores inducirán ciertos comportamientos en los su-

jetos. Smith y sus colegas no aclaran que la experiencia procede al conocimiento de la teoría neoclásica. Lo ideal sería que el experimentador no conociera la teoría, ni tampoco los encuestados. A pesar de su aparente objetividad, el subjetivismo gravitante en la economía experimental, pondría en acto verdaderas estrategias inmunizadoras de la crítica analítica para, en cambio, revalidar a la teoría sustentada, pero no para destacar sus yerros. Se habla del *efecto de Edipo*, porque no se ve la realidad, sino solamente la teoría progenitora. Este tipo de crítica se avalaría por el hecho de que los individuos, en general, no son tan egoístas como presupone la teoría, salvo en el caso de que los encuestados sean economistas (Stiglitz, 2002).

- b) El experimento no funciona porque el mundo real es mucho más complicado que lo que pueden encerrar cuatro paredes y un espacio de algunos metros cuadrados. Ante ello, los experimentalistas se defienden aclarando que no buscan reproducir al mundo, sino a la representación que de él hacemos. Al mismo tiempo, todos sabemos que si el experimento es fútil es porque la teoría así lo es (supuesto del padre perfecto o excedente consumidor, etc.).
- c) Los experimentos colocan a los participantes en un ambiente completamente artificial que no les da oportunidad de aprender, así es poco probable que un sujeto, en una situación tan irreal pueda indicar lo que él haría en la realidad. Cabe destacar, sin embargo, que toda la teoría neoclásica supone que los sujetos maximizan utilidades o beneficios en cualquier circunstancia; así como que el aprendizaje puede verse a través de la repetición de la experiencia. Claro está que mucho dependerá el significado de los resultados del diseño de la experiencia misma.
- d) Como el experimento es artificial, los sujetos se comportan de la misma forma. Ciertamente, pero toda teoría especulativa (economía positiva) es también artificial.
- e) Las motivaciones pueden divergir de las prescritas por el experimento, ya que, por ejemplo, los participantes pueden asistir solamente para ganar una remuneración, aunque ella fuera pequeña y tal como sucede en el mundo real.
- f) La economía experimental micro se adapta a la metodología del individualismo metodológico y la racionalidad substantiva, pero menos a otras metodologías, aunque hasta ahora poco se ha experimentado en el campo holístico o de la racionalidad limitada.
- g) Muchos pensadores (Joan Robinson, entre ellos) creyeron que los economistas no pueden utilizar la experimentación, sino que deben limitarse a los resultados históricos o postfactuales, porque se encontraban pensando en cierto tipo de experimentaciones, pero no en todas. Aún así, hoy sabemos que las políticas macroeconómicas entrañan la aplicación de estrategias y tácticas en gran medida experimentales.

- h) La generalización de resultados sólo puede admitirse cuando ellos son los mismos, no importa cual sea el lugar de la experiencia y la coordinación de la misma.
- i) Fruto de cierta cortedad de miras, es muy raro que se hagan experiencias para testar los resultados de otro experimentador, así como no se leen o menosprecian por anticipado los artículos de colegas de otra escuela.
- j) No es imprudente emplear una buena dosis de relativismo para apreciar con justicia a la escuela experimental. Nuevamente, esta actitud relativista es propia de la ideología postmoderna, la cual no traduce las regularidades en leyes de funcionamiento.
- k) El origen de los participantes no deja de importar. Se menciona habitualmente que un japonés nacionalizado estadounidense, deviene mucho más gastador y menos ahorrista que lo que era en su país natal.
- l) Las pruebas que coinciden con la teoría neoclásica no tienen el grado de generalidad suficiente como para avalar el comportamiento universal y atemporal que propone esta escuela.
- m) Si hay dos teorías rivales, la experiencia no certifica que una es la mejor, pero empieza a transferir la carga de la prueba a la menos comprobada.
- n) Hay dos clases de experimentadores: aquellos que hacen lo que los teóricos le dicen que hay que hacer, y los que prueban sus propias ideas con la experiencia. La objetividad y la imparcialidad brillan por su ausencia.

Como sumario de todas estas críticas enunciadas, podemos decir que durante una primera instancia la economía experimental fue rechazada en bloque. A consecuencia de ello, los experimentadores incorporaron buena parte de la crítica, y actualmente estamos en una situación donde se critica más la explotación de los resultados que el método en sí mismo. De todas maneras y contrariamente a ciertas interpretaciones muy en boga con motivo del otorgamiento del Premio Nóbel, no hay que esperar que la escuela experimental esté configurando el *Talmud* de la economía, por ejemplo para dar razón de todos los fenómenos que corresponden al mercado, donde los aspectos colectivos de los usos y las costumbres que configuran las instituciones son tan importantes como las reacciones individuales a los incentivos.

### **Conclusiones**

Cada individuo toma decisiones condicionado por las instituciones, al mismo tiempo que esas decisiones individuales van haciendo evolucionar a las instituciones, sin que exista ningún determinismo ni en un sentido ni en el otro, porque no se trata

de comportamientos lineales, sino de comportamientos reales, convencionales, parte fundamental del capital organizacional que posee la comunidad respectiva. Un ejemplo de lo anterior es la forma diferente de interpretar los comportamientos que conducen a la formación de precios. Mientras el comportamiento neoclásico explica tal formación de magnitudes, recurriendo a las nociones universales, atemporales y mecánicas de la oferta y la demanda, los institucionalistas entienden a los precios como convenciones sociales, basadas en estructuras de mercado específicas donde, por supuesto, pueden existir regularidades en los precios y las cantidades ofrecidas y demandadas.

El enfoque institucional de los comportamientos no busca construir una teoría universal, atemporal y mecanicista basada en una sola forma de racionalidad. Así, la potencialidad cognitiva del institucionalismo en el estudio de los comportamientos es significativa porque:

[...] las instituciones son ideas subjetivas en las mentes de los agentes, a la vez que estructuras objetivas que estos enfrentan. Los conceptos gemelos de hábito e institución pueden ayudarnos a superar el dilema filosófico entre realismo y subjetivismo en ciencia social. El actor y la estructura, aunque distintos, están conectados en un círculo de interacción e interdependencia recíprocas (Hodgson, 2001: 24).

Con una perspectiva behaviorista, pero no institucionalista, Kahneman y coautores, han observado reiteradamente que las decisiones de los sujetos utilizan criterios aproximativos, nociones de sentido común, emociones, y otros elementos heterodoxos que no encajan fácilmente en el cálculo de probabilidades planteado por la economía tradicional. Especialmente, ellos constataron que los individuos son mucho más sensibles al grado de desviación de un resultado, con respecto a un nivel de referencia que al resultado en sí mismo. Cuando los sujetos se sitúan en una serie de decisiones bajo riesgo, ellos justifican cada elección en pérdidas o ganancias aisladas, más que en los resultados de conjunto sobre su patrimonio. Con el agregado que la mayoría de los sujetos sienten mayor aversión por las pérdidas con respecto a un nivel de referencia, mientras que están menos propensos a las ganancias con respecto a ese mismo nivel; todo lo cual contradice la maximización de la utilidad esperada y remite a consideraciones institucionales de los hábitos y las costumbres respectivos. Se trata de identificar la afectividad del sujeto en escenarios decisionales bajo riesgo específicos, empíricos, verificables, pero no de remitirlo a un prototipo racionalizado en función de las leyes de probabilidades.

Con respecto al carácter especulativo de la economía neoclásica, la corriente experimental tiene el mérito de someterse a una forma de prueba empírica

de los fenómenos microeconómicos. Pesando cada vez más en el mercado de los economistas, este enfoque ha tratado diversos temas con respecto a los cuales hemos visto algunos ejemplos en páginas anteriores. Vale la pena recordar que existen otras formas de experimentación como los tests econométricos, las encuestas y sondeos o la experimentación social, los cuales no han sido trabajados por Vernon Smith y sus colegas. Ni en los ensayos behavioristas de Kahneman, ni en las experiencias de Smith se admite *a priori* la racionalidad sustantiva que fundamenta la especulación neoclásica; por el contrario, se somete la teoría a la prueba empírica en determinadas condiciones. Ninguno de ellos otorga validez a supuestos agentes representativos, tal como lo hacen los practicantes de los llamados *fundamentos micro económicos de la macro economía*, por lo que es clara la tendencia a abandonar el razonamiento especulativo en pos de la validación factual. De esta forma, las técnicas matemáticas y estadísticas vienen en auxilio de los conceptos hechos teorías, pero no a la inversa.

### Referencias bibliográficas

- Allais, Maurice (1953). “Fondements d’une théorie positive des choix comportant un risque et critique des postulats et axiomes de l’École Américaine” en *Économétrie*, Colloques du CNRS, vol. 40.
- Cyert, Richard M. y James G. March (1992). *A behavioral theory of the firm*, EUA: Blackwell Pub.
- Corei, Thorstein (1995). “L’économie institutionnaliste”, *Economica*.
- Hey, John D. (1996). “Experimentos en economía”, México: FCE.
- Hodgson, Geoffrey (2001). “El enfoque de la economía institucional” en *Análisis Económico*, núm. 33, UAM-Azcapotzalco.
- Jeannot, Fernando (1997). “¿Metajuego o paraestrategia? El caso mexicano reciente” en *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 8, UAM.
- (1996). “La influencia del postmodernismo en la economía” en Christian Leriche (editor), *Lecturas sobre métodos y enfoques de la economía*, México: UAM-Azcapotzalco.
- Kahneman, Daniel y Amos Tversky (1992). *Choices, values and frames*, EUA: Cambridge Univ. Press.
- , Paul Slovic y Amos Tversky (1990). *Judgement under uncertainty. Heuristics and biases*, EUA: Cambridge Univ. Press.
- Mises, Ludwig von (2003). *Relativismo epistemológico en las ciencias de la acción humana*, reproducido en ([www.eumed.net](http://www.eumed.net)).

- RASC (2002). *Laudos del año 2002*, en ([www.nobel.se/economics/laureats/2002/index.html](http://www.nobel.se/economics/laureats/2002/index.html)).
- Shefrin, Hersh (2001). *Más allá de la codicia y el miedo*, México: Harla.
- Shiller, Robert J. (2003). *The new financial order: risk in the twenty-first century*, EUA: Princeton Univ. Press.
- Simon, Herbert A. (1986). “De la racionalidad substantiva a la procesal” en Frank Hahn y Martín Hollis (comp.), *Filosofía y teoría económica*, México: FCE.
- Smith, Vernon L. (2000). *Bargaining and market behavior. Essays in experimental economics*, EUA: Cambridge Univ. Press.
- (1991). *Papers in experimental economics*, EUA: Cambridge Univ. Press.
- Sonnenschein, Hugo (1972). “Market excess demand functions” en *Econometrica*, núm. 40.
- Stiglitz, Joseph E. (2002). “Un reconocimiento a lo irracional” en diario *Reforma*, 25 de diciembre.
- Thaler, Richard H. (1999). *Advances in behavioral finance*, EUA: Princeton Univ. Press.