

---

# CUARTO SIMPOSIO NACIONAL DE MICROECONOMÍA DISCURSO INAUGURAL

---

*Jorge Andrés Gallego\**

¿La utilidad es medible? ¿Existe alguna escala que permita medir y comparar los niveles de felicidad que alcanza un individuo cuando hace una elección? La revolución ordinalista efectuada por autores como Pareto, Hicks, Allen o Saumelson, que desde finales del siglo XIX y comienzos del XX llevó a reconstruir la teoría subjetiva del valor, fue ruidosa, por no decir escandalosa. De acuerdo con el principio de la navaja de Occam, si existen dos explicaciones para un fenómeno, es preferible la más sencilla. Por tanto, si para explicar el valor de cambio de las mercancías se puede recurrir a la utilidad porque ordena las preferencias, esta opción se debería preferir a la de suponer que existe una manera de medir la satisfacción de los individuos. A comienzos del siglo XX se creía que el ordinalismo había dado un golpe filosófico contundente al cardinalismo.

¿Qué tienen en común John Nash, John Harsanyi, Reinhardt Selten, Joseph Stiglitz, George Akerlof, Michael Spence, Vernon Smith, Daniel Kahneman, Robert Aumann y Thomas Schelling? ¿Son ordinalistas? ¿Son seguidores fieles y obedientes de la tradición hicksiana? Creo que no. En cambio, basan buena parte de sus trabajos en la teoría de la elección bajo incertidumbre de John von Neumann y Oskar Morgenstern, en la que las predicciones no son invariantes ante *cualquier* transformación monótona creciente de la función de utilidad. Esto significa que la teoría de la elección bajo incertidumbre es *cardinal*, que la escala en la que se mide la felicidad es fundamental,

\* Economista, profesor de la Universidad Nacional de Colombia y de la Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia, jagallegod@unal.edu.co Fecha de recepción: 21 de septiembre de 2006, fecha de aceptación: 5 de octubre de 2006.

que la psicología del comportamiento humano vuelve a ser clave y no se puede desconocer. La teoría de juegos, la economía experimental, la economía de la información, la teoría moderna de contratos, el diseño de mecanismos, la organización industrial, la econometría financiera, la economía pública con interacciones y muchas otras ramas de la microeconomía irrespetan la tradición hicksiana, y vuelven al cardinalismo.

Las invasiones bárbaras al Imperio Romano fueron ruidosas y amenazaron con sepultar las artes y las letras occidentales que se heredaron de la antigua Grecia. Pero después de casi mil años de oscurantismo y, en gran medida, gracias a la cultura árabe, esa tradición resurgió y quizás hoy tenemos más de griegos que de bárbaros. Algo similar pasa con la teoría microeconómica contemporánea. La revolución ordinalista fue ruidosa y al parecer aplastante. Pero después de varias décadas el cardinalismo resurgió y se impuso; aunque hoy muchos enseñamos con respeto y admiración la teoría hicksiana-samuelsoniana del valor, en la práctica somos mucho más cardinalistas que en el pasado. Pero esta transición al cardinalismo fue silenciosa, tal vez cómplice. Quizás haga falta un debate serio sobre la importancia de la escala en la que se mide la satisfacción. Al menos por respeto a la grandeza de John Hicks.

Creo que los ordinalistas hicieron un gran daño a la teoría económica del valor. En su afán de emular a la mecánica clásica newtoniana, de usar las elegantes herramientas del cálculo diferencial (aunque a veces inútiles) y de consolidar a la economía como reina de las ciencias sociales obviaron las contribuciones de otras disciplinas. Los marginalistas –los primeros neoclásicos– fueron criticados porque hacían psicología aplicada. La respuesta de las siguientes generaciones –la de Hicks y sus seguidores, Samuelson, Arrow, Debreu o Friedman– fue ocultar el componente psicológico de sus teorías. Para qué hablar de utilidad, si es posible hablar de orden de preferencia. Gran error. La economía no deja de ser una ciencia del comportamiento humano. Y como tal, esto no se debería descuidar.

El modelo de comportamiento humano que adoptaron los economistas del siglo XX es incompleto, y por qué no decirlo, ingenuo. En primer lugar, el ser hiperracional de la teoría convencional no es más que el resultado de lo que fue necesario suponer para usar matemáticas ajenas. La racionalidad es acotada. Los individuos no despliegan tantas habilidades cuando toman decisiones ni son capaces de manejar tanta información. Además, el comportamiento es versátil. No todos razonan de la misma manera. No todos confían en la racionalidad de

los demás. Y así como la teoría convencional supone que los agentes tienen creencias y expectativas acerca de las estrategias que seguirán los demás individuos, es necesario suponer creencias y expectativas sobre el grado de racionalidad de los demás.

Por otra parte, como lo reconoce Herbert Gintis, ex marxista y reconocido teórico de juegos, el hombre económico es clínicamente un psicópata. El egoísmo lo lleva a preocuparse únicamente por su situación, sin importarle en lo más mínimo la de los demás. El *homo oeconomicus* es como Hannibal Lecter, el caníbal del *Silencio de los inocentes*. Cuando se come a sus víctimas, le importa la infelicidad de su víctima tanto como al león la infelicidad del cordero. Es el silencio de los corderos. Por supuesto, el énfasis desenfrenado en el egoísmo como único móvil del comportamiento humano no es más que una mala caricatura de las motivaciones y cualidades humanas. Experimentos replicados a lo largo y ancho del planeta, en sociedades industriales y en sociedades de pequeña escala (comunidades indígenas, tribus, grupos de cazadores-recolectores, etc.), muestran una y otra vez el espíritu altruista, igualitarista, recíproco, justo y cooperativo de la especie humana. La respuesta a la pregunta de si cooperamos o competimos es simple: ambas cosas, y por ende, no es una buena opción trabajar únicamente con el egoísmo como sentimiento moral predominante.

En la segunda mitad del siglo XX, Gary Becker intentó enseñarnos que, mediante la teoría de la elección racional, la economía podría asumir una posición imperialista frente a las demás ciencias sociales. Decisiones como las de cometer un crimen, casarse, tener hijos, ser patriota o caníbal se empezaron a estudiar con el aparato marginalista. Sin embargo, hoy hay gran sinsabor con algunas de estas aproximaciones. Quizás sea hora de que la economía se quite la corona y se ponga el overol. Más que ser imperialista, debería nutrirse con los aportes sociológicos, biológicos, antropológicos y, por supuesto, psicológicos, para lograr una mejor comprensión de la conducta humana. No deja de preocupar tanta disparidad entre las ciencias del comportamiento humano acerca de lo que determina la conducta individual.

\* \* \*

En este ámbito de discusión, se realizó el Cuarto Simposio Nacional de Microeconomía en las universidades Nacional y Externado de Colombia del 2 al 4 de agosto de 2006, con el apoyo del Banco de la República. Investigadores y profesores de todo el país se dieron

cita para exponer sus últimos trabajos sobre organización industrial, economía laboral, economía pública y teoría de juegos. Además, se dieron cursos tutoriales de gran aceptación entre los asistentes. La participación de invitados internacionales de primer nivel fue una de las características más notables. Se contó con la presencia de Jack Knetsch, profesor emérito de la Universidad Simon Fraser de Canadá, uno de los padres de la economía del comportamiento y la economía experimental, como demuestran sus artículos en coautoría con el premio Nobel de economía de 2002, Daniel Kahneman. Knetsch dictó la conferencia inaugural y presentó algunos de los principales aportes de la economía del comportamiento al entendimiento de los fenómenos económicos; además, dio un curso tutorial de economía experimental. El Simposio también contó con la presencia del profesor Michael Manove de la Universidad de Boston, quien utilizando herramientas de teoría juegos presentó dos modelos de discriminación racial en el mercado laboral, y mostró que esta discriminación puede reducir el nivel de producción de las empresas y disminuir la remuneración de todos los trabajadores, incluidos los que se favorecen aparentemente.

Luis Fernando Medina, de la Universidad de Virginia, presentó su investigación sobre la paradoja del votante. Con las técnicas propuestas por Harsanyi y Selten en teoría de juegos no cooperativos, el profesor Medina ilustró una respuesta a la aparente contradicción que implica que un individuo racional acuda a votar. Por otra parte, Javier Birchenall, de la Universidad de California, presentó una metodología para evaluar el impacto de las políticas de salud y fertilidad que previenen la mortalidad infantil sobre el bienestar.

Con la asistencia de más de 400 personas de varias regiones del país, el Simposio reunió a la comunidad académica para discutir temas de gran importancia para entender algunos problemas económicos fundamentales. Y fue una oportunidad para presentar diversas alternativas al modelo de comportamiento humano que se utiliza desde hace más de un siglo.