
EL SUJETO ECONÓMICO Y LA RACIONALIDAD EN ADAM SMITH

Vanesa Valeria D'Elia*

Al comienzo de cualquier manual de microeconomía se expone el supuesto fundamental a partir del cual se construye la teoría que se desarrolla a lo largo de todo el libro: *los individuos son racionales*.

Después de mencionar este supuesto (incuestionable, como un mandamiento), se modela el comportamiento del consumidor con base en el orden de preferencias, denotado como \succeq . Así, $x \succeq y$ indica que “la alternativa x es al menos tan buena como la alternativa y ”. Luego se imponen *axiomas de racionalidad* a las preferencias se analizan sus consecuencias sobre las elecciones del consumidor.

A partir de este supuesto se construye el *homo economicus* de la teoría convencional. Su racionalidad se manifiesta en la maximización de la utilidad y del bienestar. Este *homo economicus* que aparece como protagonista en la teoría del consumo de los manuales es egoísta, sólo obtiene utilidad del consumo propio y tiene una capacidad de cálculo formidable que le permite hacer planes óptimos en horizontes de planificación muy largos (maximización intertemporal), en condiciones de riesgo (maximización de la utilidad esperada) o de incertidumbre (cálculo bayesiano de las probabilidades subjetivas).

¿Qué deja de lado esta visión del individuo? Que los seres humanos también actuamos por otras pasiones y hábitos. ¿Esto significa que es erróneo pensar en un *homo* racional? No, siempre que se entienda el significado de racionalidad en economía. Como dice Sen (2000), es más complicado suponer que el comportamiento del individuo es irracional que suponer que el comportamiento real refleja una conducta racional.

* Magíster en Economía y candidata a doctora en Economía, profesora investigadora de la Universidad del CEMA, Buenos Aires, Argentina, [vvd04@cema.edu.ar]. Fecha de recepción: 8 de junio de 2009, fecha de modificación: 14 de noviembre de 2009, fecha de aceptación: 24 de noviembre de 2009.

Parece haber entonces cierto consenso en que el punto de partida son los seres humanos racionales: pero, ¿qué significa racionalidad?, ¿qué distingue al hombre racional del que no lo es?

Partiendo del enfoque de la racionalidad en Adam Smith, este trabajo busca aportar a la discusión de las características del sujeto racional. Primero se exponen brevemente las ideas de racionalidad que se deducen de los textos más importantes del economista y filósofo escocés. Luego se reexamina el significado de la racionalidad a luz de diversos autores y se argumenta que los fundamentos de la obra de Adam Smith siguen vigentes.

RACIONALIDAD Y SUJETO EGOÍSTA: UNA PARTE DE ADAM SMITH

En *La riqueza de la naciones* (lib. I, cap. II, 17), Smith destaca el móvil del interés propio:

Pero el hombre reclama en la mayor parte de sus circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarlas sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los demás y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide [...] No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas.

Más adelante, en el Libro IV (cap. II, 402), encontramos el siguiente párrafo:

Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor, sólo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones [...] pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios.

De estos párrafos se deduce un principio de racionalidad que considera a un sujeto que actúa de manera egoísta y toma decisiones en procura del máximo ingreso.

Este principio ya se había enunciado en el Libro I de la *Política* de Aristóteles, quien dijo que los hombres de negocios se movían por el afán de lucro y consideraba que esta motivación se contraponía a la de los consumidores (satisfacer sus necesidades para vivir bien), la que en su opinión era más digna que la acumulación de dinero. Los sujetos racionales de Aristóteles y de Adam Smith parecen tener cosas en común, y la principal diferencia son las consideraciones éticas que le

atribuyen a la conducta racional. Aristóteles, al comienzo de la *Ética a Nicómaco*, relaciona la economía con la ética:

La vida basada en la consecución de dinero se emprende por obligación, y la riqueza no es evidentemente lo bueno que buscamos; porque sólo es útil para otros fines (Sen, 1989, 21).

Para Aristóteles, el fin último es “lo bueno”, no “lo útil”, que sólo es un medio y le está subordinado.

Por su parte, Sen argumenta que el enfoque del *homo economicus* tiene dificultades para explicar el comportamiento real, por ejemplo, por qué no se toma la última manzana de una canasta de frutas o no se elige el trozo de torta más grande, o por qué se donan órganos a desconocidos o se ayuda a un anciano a cruzar la calle. ¿Cómo se explica que un individuo centrado en su propio interés comparta algún dinero cuando podría reservarlo para sí mismo? Una explicación posible de estos comportamientos es el altruismo. Pero es más completa la que considera que el sujeto racional actúa además motivado por valores, que se preocupa por la justicia, por la distribución del ingreso, etc.

Gary Becker (1993) considera que reducir el bienestar a la maximización de los beneficios materiales limita el enfoque económico:

el enfoque económico al que me refiero no supone que los individuos no están motivados exclusivamente por el egoísmo o las ganancias materiales. Es un *método* de análisis, no un supuesto acerca de motivaciones particulares, entre otras. Junto con otros, he intentado alejar a los economistas de los estrechos supuestos acerca del egoísmo. El comportamiento es guiado por un conjunto mucho más amplio de valores y preferencias. El análisis supone que los individuos maximizan su bienestar *tal como ellos lo conciben*, bien sean egoístas, altruistas, leales, rencorosos o masoquistas. Su comportamiento mira hacia adelante, y también se supone que es coherente a través del tiempo. En particular, tratan de hacer lo mejor que pueden para prever las consecuencias inciertas de sus acciones. El comportamiento que mira hacia adelante, sin embargo, puede estar enraizado en el pasado, puesto que el pasado puede poner una larga sombra sobre las actitudes y los valores (Becker, 1993, 385-386).

Esta argumentación muestra que el concepto de racionalidad egoísta no es suficiente y completo para analizar las decisiones de los individuos. El supuesto de que su motivación es exclusivamente la ganancia material es muy estrecho. Becker señala que los individuos maximizan su bienestar tal como ellos lo conciben.

La preocupación por la validez empírica de la conducta racional ha inducido el desarrollo de técnicas econométricas y métodos experimentales. Diversos estudios experimentales encuentran desviaciones con respecto a la representación del *homo economicus* de la teoría convencional. Estos resultados, calificados como *anomalías*, han dado lugar a la economía del comportamiento, que sostiene que la

racionalidad (como el egoísmo) es limitada y que el comportamiento depende del contexto.

Esta escuela muestra que las emociones y las normas sociales influyen de manera sistemática en nuestra conducta. La investigación en esta área lleva a la formulación de modelos teóricos del comportamiento humano que tienen en cuenta la investigación empírica en psicología, sociología y antropología.

¿La existencia de resultados *anómalos* significa que el comportamiento humano es irracional? ¿Adam Smith se equivocó cuando percibió una racionalidad egoísta? De nuevo, la respuesta es no. No porque la racionalidad económica no implique un sujeto motivado por su propio interés, sino porque es sólo un aspecto del sujeto racional que concibió Smith. Lo erróneo es interpretar de manera incompleta y parcial al sujeto económico del sistema que ideó este autor. La siguiente sección analiza este punto.

MÁS ALLÁ DEL EGOÍSMO: LA OTRA PARTE DE ADAM SMITH

Hasta ahora, la exposición del sistema de Smith se ha basado en *La riqueza de las naciones*, pero si nos remontamos a *La teoría de los sentimientos morales* surge un concepto de sujeto racional mucho más completo que el del individuo egoísta:

Por más egoísta que se quiera suponer al hombre, hay evidentemente algunos aspectos de su *naturaleza* que lo llevan a interesarse por la suerte de los demás de tal modo que la felicidad de estos le es necesaria, aunque de ello nada obtenga, salvo el placer de verla. De este tipo es la piedad o compasión, emoción que experimentamos ante la miseria ajena, cuando la vemos o la imaginamos de manera muy vívida. El que con frecuencia el dolor ajeno nos haga padecer es un hecho tan evidente que no requiere comprobación; porque este sentimiento, igual que las demás pasiones de la *naturaleza humana*, en modo alguno se limita a los virtuosos y humanitarios, aunque quizá estos lo experimenten con la sensibilidad más exquisita. El mayor rufián, el trasgresor más contumaz de las leyes de la sociedad no carece del todo de este sentimiento (Smith, 1817, 1).

Amartya Sen afirma entonces:

Cuando aborda otros problemas –los de distribución y equidad– y la observancia de reglas para conseguir la eficiencia productiva, Smith hace hincapié en unas motivaciones más generales, aunque en estos contextos más amplios la prudencia sigue siendo una de las virtudes más útiles para el individuo, explica por qué la humildad, la generosidad y el espíritu cívico son las cualidades más útiles para otros (Sen, 2000, 325).

Así, las diferencias entre Aristóteles y Smith parecen ser aún menores. Ambos reconocen que en la toma de decisiones también hay valores no monetarios que van más allá del simple egoísmo. Si el hombre

fuera fríamente racional y calculador, sería, entre todos los seres, el más tonto y atomizado (Sen, 1989).

La dimensión ética de la conducta humana completa la visión parcial del comportamiento egoísta. Pero aún resta comentar la importancia del contexto económico y social. Como dijo Simon (1997):

su mundo [el de Adam Smith] era el de los agricultores individuales, artesanos, comerciantes, terratenientes, no el de las grandes corporaciones industriales o burocracias. Su división del trabajo es una especialización entre participantes del mercado, no entre empleados y empleadores dentro de una empresa [...] Para él, ser racional quiere decir tener razones para hacer lo que se hace, no maximizar algo.

Lo que plantea, entonces, es que el contexto es relevante para entender el comportamiento interactivo que observamos. Las *anomalías* provienen de los intentos para adaptarse a la comunidad en la que interactúan los individuos.

EL SUJETO SUJETO A LAS INSTITUCIONES

Smith también subraya la importancia del contexto en la conducta de los individuos. Argumenta que cuando nos apartamos de “lo local”, la probabilidad de *simpatizar* disminuye; cuanto más lejos, más difícil es la empatía. Las relaciones directas prácticamente desaparecen y sólo quedan las relaciones de mercado, indirectas y fugaces:

Pero aunque la ayuda necesaria no se preste por esos motivos generosos y desinteresados, aunque entre los diferentes miembros de la sociedad no haya amor y afectos mutuos, la sociedad, aunque menos feliz y agradable, no necesariamente se disolverá. La sociedad puede subsistir entre personas diferentes, así como entre comerciantes diferentes, en razón de su utilidad, sin amor o efecto mutuos; y aunque ninguna persona tuviera una obligación, o una deuda de gratitud con otra, la sociedad podría mantenerse mediante el intercambio mercenario de buenos oficios de acuerdo con una evaluación concertada (Smith, 1817, 52).

Este párrafo deja en claro que las relaciones que se establecen dentro de la institución del mercado, entre individuos cuyos valores se desconocen, lleva a aplicar reglas diferentes a las que se utilizan en otras instituciones, como la familia o el círculo de amigos. Friedrich Hayek (1990) sostenía que hoy vivimos en un orden en el que el mercado es el mejor mecanismo para propiciar la cooperación impersonal. Para Smith, en cambio, las relaciones directas prácticamente desaparecen en el mercado, y sólo se establecen vínculos mercantiles, directos y fugaces. No hay amor recíproco ni empatía, sólo relaciones de intercambio. No conocemos en detalle a la persona con la que tratamos ni sus valores, no nos unen relaciones de afecto ni de simpatía.

En síntesis, la característica predominante del entorno del mercado es la interacción entre sujetos egoístas movidos por su interés propio, pero esto no significa que esta conducta sea la única guía del comportamiento del *homo economicus*. El mercado es parte de un sistema más amplio, en el que existen normas sociales compartidas por otras personas y cuyo cumplimiento o incumplimiento recibe aprobación o desaprobación. Aparece entonces el *espectador imparcial* de Smith, ese juez interior que determina si nuestras acciones son o no apropiadas.

Reconocer que el *homo economicus* considera el contexto como fuente de información cuando toma decisiones significa aceptar una racionalidad más amplia, una racionalidad que depende del entorno. Es decir, que ese *homo* es motivado por algo más que por su propia utilidad, que actúa no sólo por simpatía, sino también por compromiso, por lealtad, por deber, por justicia y por otros valores que influyen en su comportamiento y que son creados en sociedad. Esto no significa negar la racionalidad, sino negar la concepción universal, intemporal y ahistórica del individuo egoísta. Es cierto que los individuos usan la razón para evaluar sus intereses. Pero los sujetos no son solamente egoístas, son mucho más que eso. Como dice Sen, el comportamiento es también un resultado social, refleja un sentido de identidad que supone el reconocimiento de los objetivos de otras personas y de la interdependencia mutua.

CONSIDERACIONES FINALES

¿Cuál es entonces el sujeto real de la economía? Como hemos visto, es un sujeto que razona, que decide y actúa por motivos egoístas y no egoístas, que maximiza sus beneficios, pero que también posee valores y tiene en cuenta el entorno cuando toma decisiones. Una persona real que muchas veces decide de manera errónea por limitaciones de conocimiento y capacidad de procesamiento, o por falsas interpretaciones, sin que ello signifique que la racionalidad sea un supuesto irreal de la conducta humana.

Los resultados contrarios al comportamiento racional que se han obtenido en diversos experimentos son una invitación a emprender una exploración diferente del proceso de toma de decisiones racionales en economía; no son una prueba irrefutable contra la rigurosidad interna de la teoría. En palabras de Daniel McFadden (1999, 75):

La opinión de los economistas se extiende a lo largo de un espectro desde aquellos que creen que el hombre de Chicago es la verdad literal hasta quie-

nes creen que los errores de racionalidad aparecen de manera sistemática y predecible en las decisiones económicas. Sin embargo, creo que la mayoría de los economistas piensan que la racionalidad en una de sus formas más fundamentales y robustas es válida, y que el hombre de Chicago es una abstracción o aproximación a esta forma de racionalidad. No esperan que la aproximación sea perfecta, y no interpretan la evidencia en su contra como evidencia contra sus fundamentos. Quizá este sea un modo sensato de aproximarse al análisis económico, pero puede engeguercer a los economistas contra la evidencia del comportamiento que desafía a la racionalidad en un nivel más fundamental. Una implicación de estos comentarios es que la racionalidad económica tiene muchas vidas, y no serán destruidas por la bala de plata de un solo experimento.

Después de todo, parece que Adam Smith tenía una percepción correcta de la racionalidad humana y de su lugar en el análisis económico. El desafío es repensar al sujeto que toma decisiones racionales en un contexto totalmente diferente de aquel en que Smith vivió, y al que observó, analizó y trató de mejorar. La idea no es remplazar la teoría convencional, sino mejorarla y ampliarla sobre bases más realistas, que tengan en cuenta las limitaciones del *homo economicus* y las características que se suelen dejar lado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Becker, G. "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *The Journal of Political Economy* 101, 1993, pp. 385-409.
2. Hayek, F. *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Barcelona, Unión Editorial, 1990.
3. Mas-Colell, A.; M. Whinston y J. Green. *Microeconomic Theory*, New York, Oxford University Press, 1995.
4. McFadden, D. "Rationality for Economists?", *Journal of Risk and Uncertainty* 19, 1999, pp. 73-105.
5. Rabin, M. "A Perspective on Psychology and Economics", *European Economic Review* 46, 2002, pp. 657-685.
6. Sen, A. *Sobre ética y economía*, Madrid, Alianza Editorial, 1989.
7. Sen, A. *Desarrollo y libertad*, Barcelona, Editorial Planeta, 2000.
8. Simon, H. *An Empirically Based Microeconomics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.
9. Smith, A. *The Theory of Moral Sentiments*, 1759, Boston, Wells y Lilly, 1817.
10. Smith, A. *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 1776, Madrid, Aguilar, 1956.
11. Streb, J. "El significado de racionalidad en economía", *Documento de Trabajo del UCEMA* 139, 1998.