

# Elección racional, maximización y racionalidad instrumental

Gustavo Marqués, CIECE-FCE-UBA

gustavoleomarques@hotmail.com

Recibido: 14 de septiembre de 2016

Aceptado: 5 de abril de 2017

## Resumen

La racionalidad económica se caracteriza a menudo como instrumental, y la decisión racional se piensa como maximización. En este artículo se esboza una distinción entre estas nociones y se examinan sus conexiones. Se argumentará que la decisión racional implica algo más que la maximización y no tiene nada que ver con la racionalidad instrumental. Además, se demostrará que la maximización está más conectada con la predicción que con la racionalidad. Como resultado de este análisis se extraen algunas conclusiones filosóficas sobre: a) el proyecto de construir un concepto de racionalidad sustancial; b) la tesis que puede ser una discusión racional entre objetivos alternativos; y c) la posibilidad de trazar una distinción entre elección y acción.

**Palabras clave:** decisión racional, racionalidad instrumental, racionalidad sustancial, maximización, metodología de la economía

## Abstract

Economic rationality is often characterized as instrumental, and rational decision is thought as maximization. In this article a distinction between these notions is outlined and their connections examined. It will be argued that rational decision involves more than just maximization and has nothing to do with instrumental rationality. Besides, it will be shown that maximization is more natural connected with prediction than with rationality. As a result of this analysis some philosophical conclusions are drawn about (a) the project of constructing a concept of substantial rationality, (b) the thesis that can be a rational discussion between alternative aims, and (c) the possibility of tracing a distinction among choice and action.

**Keywords:** rational decision, instrumental rationality, substantial rationality, maximization, economic methodology

## Introducción

Suele caracterizarse a la racionalidad económica como instrumental e identificársela con maximización. Este trabajo intenta clarificar la relación entre estos conceptos. Se sostiene que la noción de decisión racional excede a la de maximización y nada tiene que ver con la de racionalidad instrumental. Además, se argumenta que maximización se conecta más naturalmente con predicción que con racionalidad. El trabajo explora algunas de las consecuencias filosóficas de este análisis, que incluyen (a) el proyecto de construir una noción sustantiva de racionalidad, (b) la tesis de que podría proponerse una concepción superadora de la racionalidad instrumental que permita una discusión racional sobre fines, y (c) una posible distinción entre elección y acción.

Más precisamente, en el artículo se argumentan las siguientes tesis:

*i.* La noción de elección racional, tal como es entendida en la teoría convencional de la decisión, es usada frecuentemente de manera ambigua en la literatura especializada. En un sentido fuerte designa como racional a las elecciones que suponen un ranking de preferencias y un conjunto de creencias bien formados. Esta noción debe ser distinguida de la noción más débil de maximización. Designaremos ambas versiones de elección racional (fuerte y débil) como racionalidad estándar.

*ii.* Ambas versiones de la racionalidad estándar deben ser distinguidas de lo que comúnmente se designa como racionalidad instrumental, que, aunque posee aplicaciones importantes en economía, pertenece a un marco conceptual ajeno al de la teoría de la elección racional convencional.

*iii.* En sí misma, la noción de maximización es independiente del concepto de elección racional. Maximización está más vinculada a explicación y predicción que a racionalidad.

*iv.* Aunque las nociones de maximización y racionalidad son independientes entre sí, pueden ser relacionadas a través de la noción de racionalidad instrumental. Pese a que maximizar no es de por sí racional, maximizar un cierto tipo de ranking (que denominaremos de efectividad relativa), sí lo es.

*v.* Las dos formas de racionalidad estándar deben también ser distinguidas de la racionalidad sustantiva, que presupone la posibilidad de emplear un criterio externo objetivamente defendible en la construcción del orden de preferencias.

*vi.* Las distinciones mencionadas en (i)-(iv) sugieren la posibilidad de distinguir entre elección y acción. Aunque la noción de acción presupone la distinción entre medios y fines, la elección racional puede ser concebida independientemente de dicha pareja conceptual.

*vii.* Pese a que ciertas decisiones pueden ser modeladas mediante el concepto de racionalidad instrumental, éste puede ser mejor comprendido como brindando justificación meta-normativa de los postulados básicos de la teoría estándar.

## **I. Diferentes Significados de elección racional**

### **I.1. Elección racional en la teoría estándar de la decisión**

La noción de elección racional, tal como es entendida en la teoría convencional de la decisión, envuelve cierta ambigüedad. En un sentido fuerte, requiere que el sujeto maximice un ranking de preferencias bien formado; en un sentido débil se reduce a maximización per se. En la jerga usual de economistas y no economistas (especialmente, en la de los epistemólogos), ambas expresiones son frecuentemente usadas como si fueran equivalentes. Sin embargo, son conceptualmente diferentes y deben ser cuidadosamente distinguidas:

*Elección racional: sentido fuerte*

Bajo certidumbre, la teoría asume que los individuos tienen preferencias (y creencias) bien formadas. Es decir, sus preferencias son completas, transitivas y continuas. En los casos de elección en condiciones de riesgo se agrega el requisito de que deben satisfacer el axioma de independencia. Dados los objetos de elección  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  y  $X_4$ , y siendo las preferencias del sujeto respecto de ellos las que se mencionan a continuación,

$$X_4 = 5$$

$$X_1 = 3$$

$$X_2 = 2,5$$

$$X_3 = 1$$

El sujeto elige racionalmente en este caso si se cumplen las dos condiciones siguientes: a) el ordenamiento mencionado satisface las condiciones ya aludidas de completitud, transitividad y continuidad) y (b) la opción elegida es la que está primera en el ranking (i.e., a la cual se ha asignado el número más alto). La teoría no impone ninguna restricción a la naturaleza individual de los  $X_i$  componentes del ranking, que pueden ser entidades de cualquier tipo. Pero impone severas restricciones al conjunto de los  $X_i$ .

*Elección racional: sentido débil*

Tradicionalmente, maximización (optimización) y racionalidad han sido tratadas prácticamente como si fuesen términos sinónimos. Probablemente, esto se deba a que desde un comienzo el pensamiento económico ha asumido a los agentes como racionales. Dicho de otra manera, en los albores de la teoría de la decisión se ha dado por sentado que los agentes modelados en la teoría tenían preferencias bien formadas (well behaved preferences). En estas condiciones, puede pensarse que la elección racional consiste en el mero acto de maximizar (seleccionar la opción mejor rankeada). Sin embargo, como hemos señalado, la estructura del ranking es

crucial. Si las preferencias no fueran bien formadas, ¿podría aún decirse que los agentes eligen racionalmente simplemente porque eligen aquello que es más preferido para ellos? Veamos dos casos concretos en que esta presunta identidad es puesta en tela de juicio:

Primero. En la tradición post-Keynesiana, se presta especial atención a las preferencias lexicográficas, que violan el axioma de continuidad. Si un sujeto sale de compras a una librería y ordena sus preferencias literarias alfabéticamente (según la letra inicial del apellido de los autores), puede perfectamente construir un ranking de preferencias y maximizar en relación a ese ranking. Sin embargo, este tipo de preferencias impide que el sujeto posea una función de utilidad. Por eso las preferencias lexicográficas no son incorporadas al análisis económico tradicional. Sus elecciones serán maximizadoras y predecibles, pero no racionales de acuerdo a la teoría convencional.

Segundo. En *Behavioral Economics* se suele modelar las preferencias incorporando *loss aversion*. Por ejemplo, Benartzi y Thaler (1995) modelan lo que designan como “*prospective preferences*”, que tienen la siguiente estructura

$$V(X) = \begin{cases} X & \text{si } X \geq 0 \\ 2,5X & \text{si } X < 0 \end{cases}$$

Estas preferencias son “irracionales” desde la perspectiva tradicional, pero no impiden que los sujetos que posean tales preferencias tengan una función de utilidad (*prospective utility function*) que puede ser maximizada. De hecho, en el artículo mencionado (así como en muchos otros) los individuos maximizan su “*prospective utility*”, lo que permite explicar y predecir patrones de comportamiento que resultan anómalos desde la perspectiva tradicional.

Concluimos que tanto en algunos modelos post-Keynesianos como en algunos desarrollos de *Behavioral Economics*, maximización es un concepto diferente al de elección racional, en el sentido convencional del término. Por comodidad (o ligereza) puede seguir identificándose (de hecho, es una práctica usual entre los economistas), pero que la costumbre exista no significa que sea una buena costumbre. Son dos nociones diferentes y deben ser separadas. Maximizar es claramente una elección racional cuando la estructura del ranking de opciones lo es (cuando la relación de preferencia satisface los requisitos de completitud, transitividad y continuidad)<sup>1</sup>. Cuando existe un ranking, pero carece de esta estructura, maximizar se reduce a elegir lo más preferido, y para sostener que este tipo de comportamiento es racional se requiere argumentación.

Un problema que deben resolver quienes sostienen que maximizar un ranking de preferencias cualquiera es racional, es que esta acepción del término implica (vacuamente) que toda elección es racional, ya que se asume que si una opción ha sido elegida es porque es la más preferida. “Preferido” y “elegido racionalmente” devienen sinónimos. Volveremos algo más adelante sobre esta interpretación, que

---

<sup>1</sup> En el caso de loterías deben imponerse restricciones también a las creencias probabilísticas asociadas a los resultados.

se remonta a Hume. Por el momento sólo señalaremos que si se desea rescatar al concepto de racionalidad del riesgo de vacuidad sería conveniente tomar en cuenta la distinción entre los dos sentidos estándar de racionalidad que se hace en este trabajo.

## **I.2. Relevancia teórica del comportamiento maximizador**

En Boland (1981) se defiende la tesis de que la hipótesis de maximización es una tesis metafísica y que, por ello, es inútil (fútil) criticarla. Boland desea sostener la tesis más específica de que es fútil considerarla falsa o falsada, porque es infalsable (y, en términos *popperianos*, metafísica)<sup>2</sup>. Su interpretación habilita un uso legítimo (no vacuo) de la noción de maximización: puede ser entendida como parte central de la conducta habitual de los economistas o de lo que Lakatos llamaba la heurística positiva de un programa de investigación. Backhouse (1996) refiere a ella con este último significado. Puede entenderse, entonces, que la regla “modele a los agentes como maximizadores de su utilidad” es parte de la ideología (o metafísica) de los economistas (o, al menos de una porción mayoritaria de ellos). Esta regla puede ser seguida (de hecho es seguida) sin necesidad de comprometerse con la tesis de que tales agentes, por el hecho de maximizar, son racionales.

Como hemos mostrado, en diversas tradiciones de pensamiento económico la identidad entre maximizar y elección racional ya no vale. Sin embargo, algunas de estas tradiciones no convencionales aplican la heurística recién mencionada. Aunque no todos los post - Keynesianos aceptan la noción de maximización, muchos de ellos sí lo hacen (y siempre que pueden construyen modelos parciales en los que los agentes maximizan). Por ejemplo, tanto Arestis (1992) como Lavoie (1992) lo admiten en ciertos segmentos de la teoría económica. Y reconocen como parte de la familia post-Keynesiana a autores que han diseñado modelos en los que los agentes o las firmas se comportan como maximizadores. Esto es aún más cierto de *Behavioral Economics*. Autores como Thaler o Camerer, por ejemplo, modelan individuos maximizadores siempre que pueden. Y consideran que esta posibilidad es un *desiderata* (un valor epistémico apetecible para esta comunidad de economistas). La posibilidad de construir modelos en los que los agentes maximizan su utilidad es importante para todos ellos, no porque esto nos dice algo acerca de la racionalidad de dichos agentes, sino porque permite describir y predecir de manera precisa su comportamiento observable. En el uso que hacen de ella, podría decirse que la maximización está menos ligada a la racionalidad que a la capacidad explicativa y predictiva del modelo.

---

<sup>2</sup> Ello no la convierte, sin embargo, en no criticable, algo que aprovecha Caldwell en su discusión con Boland.

### **I.3. Racionalidad estándar y racionalidad instrumental**

Se suele decir, algo vagamente, que la racionalidad presupuesta en la teoría estándar de la decisión -y, por extensión, en la teoría económica tradicional- es instrumental (Hamlin, 1986). Esta manera de expresarse es especialmente inapropiada en el caso en que la elección racional es entendida en el sentido fuerte del término. Al relacionar ambos conceptos se combina de manera ad-hoc (i.e., no vinculadas teóricamente entre sí) dos conceptos completamente diferentes de racionalidad y se fusiona dos tradiciones de pensamiento que son ajenas la una a la otra.

En el marco de la teoría estándar de la decisión, quien elige un cierto  $X_i$  que se encuentra a la cabeza de un conjunto de opciones  $X$ , elige racionalmente en el sentido fuerte del término no por el mero hecho de que en su cabeza (o en la del teórico) ronda un cierto fin apetecible que podría ser obtenido mediante dicha elección; como ya se indicó, la elección efectuada es racional porque sus preferencias presentan una cierta estructura formal bien precisa. En definitiva, es la estructura de sus preferencias la que otorga racionalidad a su elección. Nada hay en este planteo que permita traducir las propiedades especiales asignadas a la relación de preferencia (i.e., completitud, transitividad y continuidad) en términos de los conceptos de “medios” y “fines”, que pertenecen a una corriente de pensamiento diferente.

La teoría convencional de la elección y la teoría instrumental de la elección difieren también respecto del tipo de creencias que imputan al sujeto y sobre las que descansa la racionalidad de la elección. Esto es particularmente evidente en el caso de la elección entre loterías. En la teoría convencional los sujetos tienen creencias acerca de las probabilidades asociadas a los resultados y, en buena parte, la racionalidad de la elección depende de las propiedades formales del conjunto de sus creencias. La racionalidad instrumental, en cambio, asume compromisos con un conjunto de hipótesis empíricas de tipo causal acerca de la conexión entre los medios y el objetivo  $O$  perseguido, y son estas creencias las que otorgan racionalidad a la elección.

La noción estándar de racionalidad en sentido débil, en cambio, requiere un análisis aparte. Como ya vimos, aunque la noción de maximización *per se* no está ligada necesariamente a la de racionalidad, puede obtenerse un vínculo entre ambas nociones si se relaciona maximización con la noción de racionalidad instrumental. Desde esta última perspectiva, los componentes del ranking de opciones son vagamente descritos como “medios” o “instrumentos” para la obtención de un cierto “fin”, que no es una variable explícita de la teoría, pero que

necesariamente debe ser introducida para que la visión instrumental de la racionalidad pueda ser considerada<sup>3</sup>.

$$X_4 = 5$$

$$X_1 = 3 \quad O$$

$$X_2 = 2,5$$

$$X_3 = 1$$

Los números asociados a los  $X_i$  significan ahora algo más que un mero orden de preferencias. Ya no indican simplemente que  $X_4$  es preferido a  $X_1$ , quien es preferido a  $X_2$ , etc., sino que implican que  $X_1$  es un mejor medio que el resto de los  $X_i$  para la obtención del objetivo  $O$ . Los números sirven ahora para rankear grados de adecuación instrumental. Por esta razón es más conveniente expresar dicho ranking de esta manera,

$$(X_4 R O) = 5$$

$$(X_1 R O) = 3$$

$$(X_2 R O) = 2,5$$

$$(X_3 R O) = 1$$

Lo que se rankea ahora es la relación entre opciones y objetivos. Como las opciones no son ya relevantes por sí mismas, sino en cuanto medios para alcanzar un cierto fin  $O$ , se dice que la acción de seleccionar un componente  $X_i$  del conjunto de los  $X$  es racional cuando se lo considera el mejor medio, de entre los considerados, para obtener  $O$ . En este sentido, seleccionar  $X_4$  sería instrumentalmente racional. Podría designarse a este ranking de segundo orden como ranking de efectividad relativa<sup>4</sup>. Y parece estar fuera de duda que si este ranking ha sido construido empleando algún criterio objetivamente correcto, su maximización es racional (en un sentido no meramente subjetivo del término).

<sup>3</sup> A pesar de ello, quien suscribe ha podido constatar personalmente que quienes admiten esta plataforma de discusión no tienen ningún reparo en llamar “fines” a las “preferencias”, algo que me produce cierta perplejidad.

<sup>4</sup> Supongamos que ordenamos tornillos según su grosor relativo. Una vez establecido el ranking no tiene sentido decir que un sujeto se comporta racionalmente si elige el de mayor grosor. La cuestión de cuál de los tornillos componentes del ranking es racional elegir requiere de que se proporcione un objetivo adicional. Aquí es donde entra en escena la racionalidad instrumental. Si tengo que colgar de una pared de ladrillos huecos un cuadro que pesa 2 Kg., necesito establecer otro ranking, que ordene a los tornillos en relación a su capacidad para cumplir satisfactoriamente con la tarea demandada. Dado el conjunto de tornillos  $X: (t_1, t_2 \text{ y } t_3)$ , y un objetivo  $O$  como el mencionado, puede construirse un ranking de efectividad relativa, en el que los elementos de  $X$  sean ordenados según su capacidad relativa para obtener  $O$ .

$$(t_2 R O)$$

$$(t_1 R O)$$

$$(t_3 R O)$$

Dado este segundo ranking, ahora sí resulta sostenible afirmar que los individuos se comportan racionalmente cuando maximizan dicho ranking.

#### I.4. Racionalidad estándar y racionalidad sustantiva

La noción estándar de elección racional, sea en su versión fuerte o débil, debe ser distinguida de lo que aquí denominaremos racionalidad sustantiva. Para establecer esta diferencia distingamos entre dos tipos de restricciones diferentes: (a) la imposición de un criterio externo para conformar un ranking de opciones (i.e., para establecer un orden entre ellas) y, (b) la exigencia de que cualquiera sea el orden adoptado, éste debe satisfacer ciertos requisitos formales (por ejemplo, ser completo y transitivo). El primer criterio es sustantivo; el segundo conjunto de restricciones es formal. La teoría estándar postula un conjunto de opciones  $X$ , una relación ordenadora  $R$ , e impone restricciones formales al orden resultante a través de las propiedades de la relación  $R$ . No se pronuncia acerca del ordenamiento de los miembros de  $X$ , que puede ser cualquiera. Las teorías sustantivas de la decisión racional no se conforman con los requerimientos formales mencionados (y hasta pueden desestimarlos) y tampoco aceptan que es racional maximizar un ranking que ha sido formado arbitrariamente (discrecionalmente) por el individuo; su propósito es imponer el ordenamiento mismo de las opciones consideradas. El orden resultante debe ser objetivamente legítimo.

Por ejemplo, para ordenar objetos de acuerdo a su peso o longitud, no basta con disponer de la relación “ser más pesado (largo) que”, sino que se necesitan sendos procedimientos empíricos (que deben ser adecuados al tipo de propiedad que se desea medir). EUT cuenta con un procedimiento semejante para los resultados (véase Friedman, 1955), pero tal procedimiento es subjetivo, en cuanto depende de probabilidades asignadas discrecionalmente por el sujeto.<sup>5</sup> Por esta razón EUT no califica como sustantiva, según nuestra terminología.

---

<sup>5</sup> El procedimiento consiste fundamentalmente en lo siguiente:

Consideremos la colección de objetos  $X = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5)$ . Asumiendo que un individuo  $S$  satisface los axiomas de EUT se le pide que elija los objetos más y menos preferidos de  $X$ . Supongamos que éstos son  $x_3$  y  $x_1$ , respectivamente. Se le pide luego que asigne a ambos elementos números arbitrarios, con la restricción de que asigne el número mayor al más preferido. Supongamos que  $S$  decide que  $u(x_3) = 2$  y  $u(x_1) = 1$ . Estos números se toman como una base para construir una escala con las utilidades que cada elemento de  $X$  proporciona a  $S$ .

Para construir la escala pedimos a  $S$  que tome un objeto cualquiera restante de  $X$  (que necesariamente es intermedio en cuanto a su utilidad para  $S$ ). Supongamos que el elegido es  $x_2$ , y que le planteamos el siguiente problema: Qué valor de  $p$  haría que se mostrara indiferente entre obtener  $x_2$  con seguridad, o la lotería  $(x_1, p; x_3, (1 - p))$ , que debe leerse como la alternativa de obtener  $x_1$  con probabilidad  $p$  o  $x_3$  con probabilidad  $1 - p$ . El axioma de continuidad asegura que este valor de  $p$  existe. Supongamos que este valor es 0,6. En ese caso,

$$u(x_2) = [u(x_1) \cdot 0,6 + u(x_3) \cdot 0,4] = 0,6 + 0,8 = 1,4$$

Repitiendo la misma operación con los dos elementos restantes,  $x_4$  y  $x_5$ , y siempre tomando como valores base los de  $x_3$  y  $x_1$ , averiguamos que

$$u(x_4) = 1,45 \text{ (para } p = 0,55)$$

$$u(x_5) = 1,8 \text{ (para } p = 0,2).$$

El orden completo de los elementos de  $X$  (las preferencias del sujeto) es el siguiente:

$$X_3 = 2$$

$$X_5 = 1,8$$



Tanto los defensores como los críticos de la racionalidad instrumental adhieren a la necesidad de incorporar a la teoría de la elección algún tipo de criterio sustantivo: los defensores están interesados en hallar un criterio para ordenar medios y los detractores desean hacer lo propio con los fines. Los primeros emplean como criterio la conexión causal (real o creída) entre medios y fines, y sostienen que un medio  $X$  es mejor que otro  $Y$  si aquél contribuye mejor que éste a la obtención del objetivo apetecido  $O$ ; los detractores de la racionalidad instrumental, en cambio, deploran que la teoría se conforme con ordenar sólo los medios y reclaman la obtención de un criterio sustantivo para ordenar los fines. Además, este criterio debería ser no instrumental. Resulta llamativo que una vez puesta esta discusión en términos de medios y fines (i.e., adoptado el marco conceptual que permite discutir la racionalidad en términos instrumentales), todas las partes reclaman algún criterio sustantivo. La racionalidad, en términos puramente formales, o no es tomada en cuenta o, si lo es, es considerada insuficiente. Ambos bandos, defensores y detractores de la racionalidad instrumental, se proponen ampliar la noción tradicional de elección racional. Los defensores, procuran establecer criterios para ordenar los medios y los detractores criterios para ordenar los fines. Ambos desean ir más allá de la mera imposición de completitud y transitividad al conjunto de opciones.

## **II. Consecuencias Filosóficas**

Las consideraciones siguientes son sugeridas por los resultados del análisis previo. Son de carácter provisorio y más bien especulativas, pero se centran en cuestiones de un interés filosófico incuestionable.

### **II.1. Elección y Acción racional**

Aunque la noción de maximización puede ser conectada, del modo indicado en la sección I.3, con la noción de racionalidad instrumental, esto no puede hacerse con la noción estándar (fuerte) de elección racional, fundada en la estructura de las preferencias. La presunción (infundada) de que esta conexión existe proviene de que se da por sentado que toda elección es un tipo de acción y que acción debe ser definida en términos de medios y fines. Si se concibe a toda elección como una acción, la trampa ya está tendida, porque por definición, acción presupone creencias acerca de medios y fines (la creencia de que un cierto tipo de comportamiento es conducente a un objetivo identificable). Nótese, de paso, que esta manera de plantear la cuestión habilita una discusión acerca de la racionalidad de los fines -posibilidad que no se presenta en el marco de la concepción tradicional-, sobre la cual volveremos algo más adelante con cierto detalle. Veamos pues si es posible distinguir entre elección racional (que es objeto de estudio de la

---

$$X_4 = 1,45$$

$$X_2 = 1,4$$

$$X_1 = 1$$

teoría estándar) y acción racional (noción central en la llamada teoría de la acción y que se encuentra presente en el concepto de racionalidad instrumental).

Comencemos con una analogía útil. Carl Hempel (1961) distingue entre juicios de valor absolutos y juicios de valor instrumentales. Los primeros son del tipo de “Matar es malo” o “La solidaridad hacia el prójimo es algo bueno”. En tanto que los segundos, son del tipo de “La técnica *X* es buena para alcanzar el objetivo *O*”, o “La técnica *X* es mejor que la técnica *Y* para alcanzar el objetivo *O*”. Los juicios absolutos no requieren de ulterior justificación (su validez no está condicionada a ningún propósito o circunstancia). Quien sostiene o acepta un juicio de valor absoluto no está obligado a (y generalmente no es capaz de) ofrecer justificaciones en su favor. Si se intenta algo del género se producen dos consecuencias indeseables.

Primero, se incurre en un regreso infinito. Por ejemplo, si se intenta justificar el juicio “matar es malo” argumentando que su aceptación es obligatoria debido a la aceptación de algún otro juicio de valor de orden superior, sólo se desplaza el problema.

Además, si se procura defenderlo en estos términos, se desnaturaliza el juicio inicial. Equivaldría a admitir que, en el fondo, quien afirma un juicio absoluto está haciendo meramente una sinopsis de un juicio más completo, de carácter instrumental.

Las justificaciones “instrumentales” usuales de juicios de valor absolutos involucran ambas dificultades. Por ejemplo, al sostener que “matar es malo porque contribuye al despoblamiento del país” se justifica un juicio de valor absoluto en términos de un juicio instrumental, y se postula como objetivo del juicio instrumental otro valor absoluto (que podría enunciarse como “Poblar el país es bueno”), que permanece injustificado.

Si se acepta la existencia de juicios de valor absolutos acerca de los cuales no se requiere ulterior justificación, algo semejante puede sostenerse en relación a las preferencias. Podría distinguirse entre preferencias absolutas e instrumentales. Las preferencias morales o estéticas, por ejemplo, no necesitan ser justificadas instrumentalmente. Si dos sujetos concurren a una galería de arte y eligen distintos cuadros como sus preferidos, no se necesita que justifiquen sus elecciones mediante un argumento instrumental (en realidad, no es necesario que las preferencias estéticas requieran ser justificadas de ninguna manera). En la teoría de la decisión tradicional el sujeto no necesita dar razones de por qué selecciona entre sus opciones del modo en que lo hace (si se exigiera esta digresión la teoría daría un vuelco y en vez de ligar racionalidad con preferencias necesitaría ligar racionalidad con argumentos y las creencias que éstos involucran, y debería decir algo acerca del fundamento de las mismas). Desde luego, ello no significa que no haya elecciones que sí deban ser consideradas como instrumentales<sup>6</sup>. Como vimos,

---

<sup>6</sup> Continuando con el ejemplo de la galería de arte, si concuro acompañado por un líder sindical, que contra mi gusto, elige un cuadro típico del estilo del realismo socialista imperante en la ex URSS durante la época de Stalin, su elección podría ser originada (y justificada) en términos instrumentales: “No es que me

la elección puede realizarse sobre la base de un ranking de eficiencia relativa, en el que la noción de racionalidad instrumental está presupuesta. Lo que se sostiene en este trabajo es que no hay necesidad de comprometerse con la tesis de que toda elección es acción (y, por ende, instrumental), lo que involucra la creencia en la existencia de un nexo causal entre la opción elegida y el objetivo postulado, nexo que debe ser identificado, explícitamente mencionado y adecuadamente defendido para que la elección pueda calificar como racional. Podría resultar clarificador sostener que la teoría general (abstracta) de la elección (a la que pertenecen OUT y EUT) es una teoría de las preferencias absolutas, que se abstiene de considerar los propósitos que el sujeto pudiera tener al seleccionar entre sus opciones.

Sentirse forzado a concebir a toda elección en el estrecho marco caracterizable en términos de medios y fines requiere embarcarse en toda suerte de malabares discursivos acerca de la naturaleza de los objetivos imputables a los individuos. Una manera frecuente que adopta esta práctica es afirmar que, dado el ranking de sus preferencias, la teoría de la elección afirma que los individuos maximizan su utilidad. Una vez instalada la expresión de que los individuos maximizan su utilidad, es tentador dar un paso más e interpretarla de una manera equívoca: por ejemplo, atribuyendo a los individuos un cierto objetivo (maximizar su utilidad) y creer que ellos procuran alcanzar dicho objetivo realizando la elección del caso. Sin embargo, la teoría no afirma nada de esto (y, frecuentemente, los sujetos se verían en dificultades si tuvieran que especificar los objetivos que, presuntamente, esperan obtener mediante sus elecciones). Sólo quien siente la necesidad de volcar toda elección en el molde de medios y fines describiría la situación de elección en estos términos. Como aclaramos anteriormente, la expresión “los sujetos maximizan su utilidad” sólo significa que (a) poseen un ranking bien determinado de opciones, y (b) eligen aquella opción que encabeza dicho ranking. La “utilidad” que tal opción brinda al sujeto es generalmente representada por el número asociado a ella en el ranking, y “maximizar su utilidad” sólo quiere decir que el sujeto elegirá aquella opción a la que se ha asociado el número mayor.

Más importante todavía, quienes defienden la interpretación a la que me opongo no han advertido un resultado devastador de la perspectiva de la racionalidad instrumental: permite la reversión de preferencias. Al relativizar mi preferencia de *A* sobre *B* a la obtención del objetivo *O1*, queda abierta la posibilidad de que en relación a otro objetivo, *O2*, mis preferencias se reviertan. Si no se imponen restricciones muy severas acerca de los objetivos que pueden ser tomados en consideración, la noción de racionalidad instrumental viola lo que a menudo se designa como “*context-free requirement*” (Nurmi, 1998). Si se permite que los objetivos formen parte esencial del análisis de la toma de decisión, debería asegurarse que no obstaculizan la formación de un orden de preferencias bien definido. Es decir, sólo podrían ser considerados aquellos que fueran consistentes con un mismo orden entre las opciones. Esta dificultad podría ser el origen del recurso retórico consistente en hacer colapsar todos los objetivos en uno solo: “maximizar la utilidad”, procurando escapar de esta manera a la posibilidad de que

---

guste, podría explicarme, pero es capaz de transmitir la fuerza del poder obrero unificado y, al margen de consideraciones estéticas, es lo que necesitamos hoy para la sala de convenciones del sindicato”.

las preferencias se reviertan y los sujetos carezcan de un orden bien definido de preferencias.

## **II.2. Maximización y racionalidad instrumental como justificación meta-normativa**

Supongamos, a la Friedman, que una teoría puramente descriptiva de la decisión afirma que los sujetos se comportan como si procuraran maximizar su utilidad, y llamemos “regla” a este procedimiento. Diríamos entonces que en EUT los sujetos se comportan como si siguieran una cierta regla de elección (la hipótesis de la utilidad esperada). Existen numerosas versiones de la teoría de la decisión alternativas a EUT. Algunas de ellas son meramente descriptivas y otras conllevan pretensión normativa.

Las teorías descriptivas de la decisión sólo procuran identificar la “regla” que los individuos emplean para adoptar decisiones. Su interés es sólo describir y predecir, y por ello no se requiere que tal “regla” sea defendida racionalmente. Las teorías de la decisión racional, en cambio, elucidan una regla cuya racionalidad debe ser defendida. *Regret Theory*, por ejemplo, requiere de una defensa meta-normativa (algo que hacen Loomes y Sugden (1982), por ejemplo, cuando argumentan que la transitividad no es necesaria como norma indispensable de racionalidad). *Prospect Theory*, en cambio, al ser una teoría puramente descriptiva no requiere de una defensa en estos términos: su legitimidad reside únicamente en que describe adecuadamente los patrones de elección observados.

Una vez que se advierte que toda teoría de la decisión racional requiere de una justificación en el plano meta-normativo, puede uno preguntarse acerca de las maneras de realizarla. Hay al menos cuatro formas de hacer esta defensa:

*i.* La teoría de la decisión convencional, que impone restricciones a la estructura de preferencias y creencias, sugiere una defensa fundada en argumentos a favor de la plausibilidad de los axiomas (como el *money pump argument*, en el caso del axioma de transitividad) y las creencias (como los *dutch book arguments*, que muestran la ventaja de contar con creencias probabilísticas que respeten los axiomas de la teoría estándar de la probabilidad). Estos son argumentos en favor de la racionalidad de las restricciones impuestas por la teoría a los conjuntos de preferencias y expectativas.

*ii.* Quienes argumentan a favor de una racionalidad sustantiva, necesitan mostrar que existe un criterio objetivo racionalmente defendible para rankear las opciones. Que yo sepa nadie ha logrado proponer nada semejante. Aunque existen una multitud de arengas para que el trabajo sea hecho, éste aún continúa sin hacerse.

*iii.* Es interesante constatar que aunque los sujetos posean un procedimiento objetivo para rankear las opciones y maximicen el ranking construido por su intermedio, sus elecciones no deben ser consideradas necesariamente racionales, a menos que el ranking maximizado sea un ranking de eficiencia relativa, que

incorpora la noción de racionalidad instrumental<sup>7</sup>. Lo llamativo de la relación de preferencia es que parece no requerir de la conformación de un ranking de segundo orden semejante. Desde luego, esto involucra compromisos filosóficos muy fuertes, pero si se dejan de lado ciertos reparos éticos (y quizás de otro tipo), podría sostenerse que la maximización de un ranking cualquiera de primer orden es de por sí racional cuando es organizado mediante la relación de preferencia. He aquí la idea *humeana* de que las pasiones esclavizan a la razón. Si prefiero *A* a *B* no necesito justificación ulterior de mi elección a favor de *A*. En particular, no necesito invocar ningún objetivo adicional *O*. Pero si ordeno *A* y *B* mediante otra relación cualquiera, maximización y racionalidad pueden no coincidir.

En efecto, existe una diferencia importante entre “preferencia” y otras interpretaciones posibles de la relación ordenadora. Pongamos, por ejemplo, “creencia”. Uno podría decir en principio que racionalidad puede ser conectada más cómodamente con creencia que con preferencia. Sin embargo, no es así. Que la hipótesis  $H_3$  sea más creída que la  $H_1$  y ésta que la  $H_2$  (sean éstas creencias individuales o colectivas) no implica que sea racional elegir  $H_3$ . No siempre es óptimo elegir lo que se cree con mayor fuerza. Al elegir entre creencias (hipótesis) es necesario contar con un objetivo y un criterio indicador de la relación entre dichas creencias y dicho objetivo. Tradicionalmente, este objetivo ha sido alcanzar la verdad o aproximarse lo más posible a ella. Y es en relación a este objetivo que se pueden tomar en cuenta ciertos indicadores considerados relevantes a tal efecto. Por ejemplo, su grado de falsabilidad, o su capacidad explicativa o predictiva. Cuando, a la manera *popperiana*, se ordenan las hipótesis rivales según su falsabilidad relativa y, en ausencia de otros elementos de juicio, se elige la más falsable, la elección es claramente instrumental: se está maximizando un ranking de efectividad relativa del tipo mencionado anteriormente. Estos señalamientos no son necesarios en el caso de la relación de preferencia. Esto es lo que la hace tan atractiva a los ojos de los economistas.

*iv.* Quienes han pasado por alto que la racionalidad convencional es “estructural” en el sentido indicado anteriormente en este trabajo, e identifican racionalidad con mera maximización, hallarían completamente innecesario apelar a cualquier teoría meta-normativa: extraños sujetos son, podrían argüir, quienes necesitan añadir justificaciones al hecho obvio de que elegir lo más preferido es ipso-facto racional!. Pero si advirtieran la vacuidad de la idea *humeana*, y necesitaran defender la racionalidad subyacente a elegir la opción más preferida, la noción de racionalidad instrumental puede servir para este propósito, al permitirles decir sin contrariar la gramática que los sujetos poseen un objetivo (la maximización de su utilidad) y que la opción elegida es el mejor medio para alcanzarlo. Ello justificaría la elección de momento, cualesquiera ésta fuera. Maximizar, como “regla” de elección, quedaría así justificado en términos de fines y medios. La concepción de racionalidad instrumental puede ser empleada, entonces, en dos niveles distintos: para explicar (describir) las decisiones y para justificarlas. La plausibilidad intuitiva de esta noción proviene en gran medida de que hay decisiones que naturalmente se acomodan en el molde de fines y medios y, en parte, de que provee un recurso

---

<sup>7</sup> Este punto ha sido argumentado en la sección I.4.

retórico justificatorio a quienes necesitan superar el malestar intelectual que provoca la identificación de maximización (sin más) con racionalidad.

Existe, sin embargo, una seria dificultad para incorporar la visión de Hume a la teoría de la decisión en condiciones de riesgo. En la concepción *humeana* usual, las preferencias no requieren justificación. Esta visión se adapta particularmente bien a condiciones de certeza, en que cada quien puede preferir como desee. En estas circunstancias las pasiones mandan y la razón no tiene nada que aportar al respecto. Lo único que la razón puede señalar en estos casos es que resulta conveniente comportarse consistentemente, pero esto atañe a la forma de las preferencias, no a su contenido. Una manera ilustrativa de decir esto es que la razón no constituye (no construye) las preferencias.

Qué ocurre en el caso de riesgo? Las consideraciones anteriores valen en todos sus términos para los resultados componentes de las loterías (i.e., cada individuo puede legítimamente ordenarlos como desee). Pero una vez que los valores de los resultados han sido “*elicitados*” mediante el método explicitado en nota 6, EUT proporciona una regla para asignar valores a las loterías y conformar el ranking, y, a renglón seguido, instruye que se elija la lotería mejor rankeada. En estos casos, la perspectiva *humeana* se aplica imperfectamente. La regla de asignación de valores a las loterías puede ahora modificar el ordenamiento que espontáneamente (es decir, intuitivamente) hubiera hecho el sujeto sin ayuda de la teoría. La razón no se somete ahora pasivamente a las pasiones (deseos), sino que determina qué debería ser lo más deseable. Si bien al nivel de los resultados la pasión manda absolutamente, al nivel de las loterías la teoría reclama el poder de ratificar o rectificar las decisiones espontáneas (Raiffa, 1961). La razón es ahora constitutiva de las preferencias (En palabras de Tversky (1999), las construye).

### II.3. Racionalidad de los fines

Sobre esta base es más fácil mostrar la dificultad existente para incorporar la discusión acerca de la racionalidad de los fines en el marco de la teoría de la decisión estándar. Aunque en ella la razón es constitutiva del ranking de preferencias en el ámbito de las loterías, no hay en ella nada equivalente respecto de cualquier ranking de fines concebible. Para mostrarlo apliquemos la teoría de la decisión racional al ámbito de los fines. Sean  $F_1, F_2, \dots, F_n$  un conjunto de fines. Dos individuos diferentes  $S_1$  y  $S_2$  pueden diferir acerca de su importancia y establecer dos ranking de fines incompatibles entre sí. En tal caso, la teoría deja absoluta libertad a los individuos en la elección de la manera en que ordenarán a los  $F_i$  (en el mismo sentido en que cada individuo puede tener las preferencias que le plazca). Pero dados ambos ranking, la teoría impone restricciones al conjunto de fines detentados por cada uno de los sujetos: muestra que el ranking que se constituya, sea cual fuere, debe ser completo, transitivo, etc. Notar que aunque siguiendo el procedimiento indicado la teoría de la elección racional puede ser fácilmente extendida al reino de los fines, no habilita una discusión racional sobre fines, del tipo de la que exigen los críticos de la racionalidad instrumental. Por

ejemplo, si un sujeto  $S_1$  rankea primero a  $F_4$  y otro sujeto  $S_2$  a  $F_3$ , la teoría no permite decidir qué ordenamiento está más justificado. Todo lo que la teoría hace es especificar las restricciones a que ambos conjuntos de fines deben ajustarse para que pueda decirse que la elección que hace cada uno de ellos es racional en el sentido convencional (“estructural”) del término. Pero deja abierta la posibilidad de que ambos se comporten racionalmente y sin embargo opten por fines diferentes o incompatibles entre sí. Esto es lo que permite decir a los defensores de la racionalidad instrumental que no hay decisión racional acerca de la deseabilidad comparativa de los fines.

## Referencias

Arestis, Philip, 1992, “The Post-Keynesian Approach to Economics –An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy”. *Aldershot*, Edward Elgar.

Backhouse, Roger E., 1996, “The neo-Walrasian research programme in macroeconomics”, en Backhouse, R.E., *Interpreting macroeconomics*, Great Britain, Routledge.

Benartzi, Shlomo y Thaler, Richard H., 1995, “Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 10, Nº 1, pp. 73 – 92.

Boland, Lawrence, 1981, “On the futility of criticizing the neoclassical maximization hypothesis”, *American Economic Review*, 71, 1031 – 1036.

Friedman, Milton, 1955, “What All is Utility”, *The Economic Journal*, Vol. 65, Nº 259, pp. 405 – 409.

Hamlin, Alan P., 1986, “Individual Rationality”, en *Ethics, Economics and the State*, Brighton: Wheatsheaf Books Ltd.

Hausman, D., 1992, *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University press, Cambridge.

Hempel, Carl, 1965, “Science and Human Values” en *Aspects of Scientific Explanation*, pp. 81-96.

Kahneman, D. and Tversky, A., 1979, “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica* 47, pp. 263-291.

Knetsch, Jack, 1989, “The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves”, *The American Economic Review*, Vol. 79, nº 5, pp. 1277 – 1284.

Tversky, A. and Kahneman, D., 1992, “Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 5:297-323.

Lavoie, M., 1992, “Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis”, *Aldershot*, Edward Elgar.

Loomes, G., and Sugden, R., 1982, "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty", *The Economic Journal*, Vol. 92, No. 368 (Dec., 1982), pp. 805-824.

Nurmi, H., 1998, "Rational Behaviour and the Design of Institutions -Concepts, Theories and Models", Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Raiffa, H., 1961, "Risk, Ambiguity and The Savage Axioms: Comment", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 75, N° 4, pp. 690 - 694.

Shefrin, Hersch M. y Thaler, Richard H., 1988, "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis", *Economic Inquiry*, Oct. 1988, 26, 4. pp. 609 - 643.

Thaler, Richard H. and Shefrin, Hersch M., 1981, "An Economic Theory of Self-Control", *Journal of Political Economy*, vol. 89, n°2.

Tversky, A., 1999, "Rational Theory and Constructive Choice", en Arrow, K., Colombatto, E., Perlman, M., and Schmidt, M., (eds), *The rational Foundations of Economic Behaviour*, Great Britain, Macmillan Press Ltd.