

El problema teleológico en la raíz del pensamiento económico*

Rodrigo Laera**

CONICET, Argentina

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n56.80632>

Resumen

El objetivo del artículo consiste en indagar acerca de dos características fundamentales de la racionalidad del sistema económico: la coherencia de los fines hacia los que se dirige la teoría económica y la conducta de los sujetos a la racionalidad del sistema. Para esto, se expone la idea de que el trasfondo teleológico de la teoría económica no puede decir nada acerca de la jerarquía de fines. Esta idea se deja ver sobre todo en el concepto de utilidad y en la hipótesis de la nueva economía clásica de expectativas racionales.

Palabras clave: racionalidad económica; teleología; sistemas económicos; expectativas racionales; pensamiento económico.

JEL: A10; A11; A13; N00; P00.

The Teleological Problem at the Root of Economic Thought


Abstract

The objective of the present paper consists in exploring two fundamental characteristics of the rationality of the economic system: The coherence of the ends towards which the economic theory is directed and the behavior of the subjects to the rationality of the system. For this, we present the idea that the teleological background of economic theory does not tell us anything about the hierarchy of ends. This idea is seen above all in the concept of utility and in the hypothesis of the new classical economy of rational expectations.

Keywords: economic rationality; teleology; economic systems; rational expectations; economic thought.

JEL: A10; A11; A13; N00; P00.

* **Artículo recibido:** 24 de junio de 2019/ **Aceptado:** 02 de septiembre de 2019/ **Modificado:** 15 de septiembre de 2019. El artículo es el producto de una investigación perteneciente al Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Matanza. Sin financiación.

** Doctor en Filosofía por la Universitat de Barcelona (Barcelona, España). Doctorando en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional de La Matanza (Buenos Aires, Argentina) e investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Correo electrónico: rodrigo-laera@gmail.com  <https://orcid.org/0000-0002-5132-7631>

Cómo citar/ How to cite this item:

Laera, R. (2020). El problema teleológico en la raíz del pensamiento económico *Ensayos de Economía*, 30(56), 11-30. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n56.80632>

Introducción

Una de las preguntas epistemológicas fundamentales acerca de la racionalidad de los sistemas económicos consiste en cómo dirigir la técnica de la manera más eficiente para alcanzar los fines propuestos. En este sentido, los sistemas económicos fijan sus métodos bajo la confianza en una teleología donde la técnica es pensada como un medio y la eficiencia como una transición al fin propuesto¹. Asimismo, la racionalidad práctica del sistema económico suele tener dos características: 1) que los fines que se pretenden alcanzar sean coherentes, del mismo modo que la técnica para alcanzarlos y 2) que la conducta de los sujetos responde a la racionalidad del sistema (Godelier, 1972, pp. 24-35). Ambas características se encuentran plasmadas en la teoría económica, especialmente en la concepción teleológica del mercado, a partir de su entramado histórico, y en los proyectos epistémicos consistentes con la predicción de eventos.

En el siguiente apartado se analizará la concatenación medio/fin como un rasgo inherente al mercado, respondiendo a 1). Por un lado, se argumentará que el entramado histórico esconde un trasfondo teleológico que lleva a la reproducción técnica a vaciar de sentido los fines alcanzados, erosionando el requisito de coherencia. Por otro lado, que los sistemas económicos, en su pretensión de ser completamente racionales, han tomado como distorsiones o ruido aquello que no encuadra dentro de sus explicaciones, lo que comprende habilidades en la recopilación de información que es incompatible con los límites del conocimiento humano². Siguiendo esta línea, en el tercer apartado se plantea 2). La idea general es que la racionalidad de la conducta humana no concuerda con la pretensión de racionalidad del sistema. Así, empleando a modo de ejemplo la ambigüedad de las nociones de utilidad y de expectativas racionales en la línea de Muth (1961), se puede observar que los procesos estocásticos que definen la racionalidad no explican los cambios estructurales en la consecución de fines cuando son, sobre todo, a largo plazo. Tanto la noción de utilidad como la de racionalidad se comprenden como una idealización epistémica que habilita la argumentación justificada de los fenómenos y las prácticas económicas, sin cuestionar su fundamento teleológico. Finalmente, se concluye que ambas ideas –1 y 2–, aunque permanezcan en ámbitos distintos, se encuentran arraigadas en la matriz de la teoría económica contemporánea. De modo que al discutir 1) y 2) también se cuestiona la racionalidad del sistema como un modelo totalmente autárquico y coherente.

-
- 1 Por ejemplo, Robbins (1932, p. 16) definió al conjunto de las ciencias económicas en estos términos. Sostuvo que la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos –*economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses*–. Para un interesante análisis de la aceptación de la definición de Robbins, véase: Backhouse & Medema (2009). Esto también se ve claramente, por ejemplo, en Boulding (1963 [1958]), para quien el progreso económico consiste en un perfeccionamiento en la eficacia del uso de los medios para alcanzar determinados fines –véase especialmente pp. 23-50–.
 - 2 Véase, por ejemplo, Simon (1957, p. 198), quien define la racionalidad como una relación de conformidad –eficacia– entre fines preestablecidos y los medios para alcanzarlos. Si bien la especificación de estos fines son una cuestión de valor y; por lo tanto, está más allá del alcance de la ciencia económica. La relación entre medios y fines es una cuestión de hecho y puede ser modelada por una teoría si es adecuada, siempre teniendo en cuenta que la capacidad de la mente humana para formular y resolver problemas complejos es muy pequeña en comparación con el tamaño de los problemas cuya solución se requiere para comportamiento objetivamente racional en el mundo.

Teleología y coherencia como ejes de la racionalidad practica de los sistemas económicos

En un contexto teleológico, que un objeto realice una función, quiere decir que sirve para el objetivo de una acción, sea intencional o no, con la que se usa el objeto. Dicho objetivo es la finalidad del uso. Aunque la función del objeto no se agota en un solo objetivo, pues existen diversas funciones para un mismo objeto, la finalidad de un objeto con valor de cambio posee siempre la misma característica: la de “servir para...”. Todo valor de cambio es siempre un medio para un fin. De la misma manera que el objetivo de la acción es múltiple, los medios para alcanzar un mismo fin también son múltiples. Lo que hace que el valor de cambio sea un fenómeno complejo, por lo que la función de un objeto consistirá en que, siendo un medio para un fin, “sirve para...”, posee un valor de cambio³.

Si el valor de un objeto depende de su función y la función puede ser representada por el valor de cambio, entonces el valor de un objeto será su valor de cambio⁴. Pero si todo objeto posee por lo menos una función para el objetivo de una acción, ninguno tendrá un valor intrínseco. Expresado lógicamente, siendo “O” un objeto “V” el valor de cambio o valor de uso; “M” el medio; “F” el fin:

$$\forall x(Ox \rightarrow (Vx > 0)) \leftrightarrow (Mx) \in (\sum Fx > 0) \quad [1]$$

Ningún objetivo de la acción tendrá la atribución de ser un fin último, al que tienden todos los medios, si siempre tiene valor de cambio o un valor de uso —un fin será un medio para otro fin, y este a su vez un medio para otro nuevo fin, etcétera—. Llámese a estos fines que actúan como medios para otros fines: “fines relativos”. De manera que:

$$(Vx \equiv Fx \in Mx) > 0 \quad [2]$$

Por supuesto, esto no quiere decir que todo objeto tenga un precio en el mercado, sino que el objeto acompañado de su respectiva acción tiende a un fin que es relativo. Por ejemplo, un corazón humano no tiene un precio en el mercado, pero va acompañado de la acción de bombear sangre que tiene un fin: mantenernos con vida. Pero a su vez la acción de mantenerse con vida conlleva múltiples fines relativos.

3 Siguiendo a Horkheimer (2007 [1946]), la transformación total del mundo en un mundo más de medios que de fines es en sí consecuencia del desarrollo histórico de los métodos de producción desde los inicios de la industrialización. De esta manera, Horkheimer considera que la racionalización va a la par de una planificación que responde a las exigencias del sistema económico. Pero en la misma medida en la que se han vuelto sutiles los cálculos del hombre respecto de los medios, se volvió también torpe en la elección de fines, “elección que en otro tiempo guardaba relación recíproca con la fe en la verdad objetiva” (Horkheimer, 2007 [1946], p. 99).

4 Por supuesto, se puede establecer diferencias entre “valor de uso” y “valor de cambio”.

En la antigüedad clásica, como en el medioevo, el valor intrínseco de un fin último daba sentido a las acciones humanas; y que, siendo medio de nada, era superior a todos los valores de cambio de la cadena teleológica. Por ejemplo, en Aristóteles este fin último se caracterizaba por el valor intrínseco de la *Ευδαιμονία* mediante la *βίος Θερικός*. O, por ejemplo, en el mundo medieval, este fin último se encontraba en el reino de los cielos y que podía ser interpretado como la *Civitas Dei* de San Agustín. En estos casos las acciones humanas tenían una dirección rectora que se juzgaba fuera de las acciones mismas. La finalidad a la que tienden todas las acciones no era una acción más, sino el sentido último de todo el conjunto de acciones. En este tipo de teleología, la técnica se subordina a dicha finalidad y, dada esta subordinación, el hombre todavía poseía el dominio sobre ella.

Aunque con el auge del mercantilismo el comercio y la riqueza seguían subsumidas a un fin trascendente, el creciente desarrollo de la actividad económica-política, junto con la claudicación del sistema feudal, posibilitó una teleología que comenzaba a tender a la inmanencia. Tal tendencia se vuelve evidente cuando se observa que las garantías de una buena vida empiezan a depender más del equilibrio de la balanza comercial que de una comunión social en torno al valor intrínseco del fin último. En efecto, el mundo escolástico se caracterizaba por una economía al servicio del valor intrínseco de un fin último; los conceptos de precio y salario se equiparaban con la idea justicia, en un orden natural devenido de una teleología de la trascendencia. En cambio, con la propagación de la economía de tráfico, el mercantilismo rompe con la tradición escolástica. La economía concebida como una herramienta facilitadora de las condiciones materiales para el buen ejercicio de la virtud humana, deja espacio a la crematística; la economía pasa a ser vista como negocio, o mera forma de acumulación de capital –bullonismo–⁵.

El proceso de abandono de un fin último con valor intrínseco tiene como punto de inflexión a la economía política de Smith, quien encontraba en la división del trabajo, la especialización técnica, la forma de realización de un último objetivo económico: el aumento de la productividad. Este desarrollo de la técnica como especialización, técnica que conduce a más técnica, abandonando el compromiso con la realización de un objeto acabado. Este objeto se vuelve extraño para quienes lo producen y con ello la finalidad de su producción. Siendo fruto de la expansión mercantilista⁶, a pesar de sus críticas, Smith sigue centrando su atención al mercado y al mecanismo de precios, pero derivándolos de la conducta individual y el interés en sí mismo (Smith, 2011 [1776]). Así, aparece una subjetivación teleológica, aunque en rigor confluya en un ámbito común. El objetivo de un objeto, su valor de cambio, desemboca en nosotros mismos, con la extraña situación de que la especialización técnica nos aleja de los objetos producidos.

5 El mercantilismo puede interpretarse como una serie de ideas para desarrollar las bases de un sistema de poder; es decir, las bases económicas de un estado fuerte política y militarmente. Para esta interpretación, véase por ejemplo Heckscher (1994 [1931]).

6 Justamente, fue el propio Smith quien convirtió al mercantilismo en un sistema coherente –recuérdese el carácter panfletario de las ideas mercantilistas, que poco a poco, se fue oponiendo al libre comercio, cuya característica política más distintiva fue representada como proteccionista y estatal–. De hecho, Smith construyó el sistema mercantilista en relación a su propio sistema de política económica. Sin embargo, como afirma Magnusson (2015, p. 85), es sin duda incorrecto describir a todos los mercantilistas como proteccionistas, incluso en el sentido del siglo XIX; de la misma manera que es incorrecto caracterizar a Smith como un acérrimo defensor de la doctrina del *laissez faire*.

No obstante, el mismo Smith deja espacio para un vínculo moral fuera del mercado, un reducto más allá del “servir para...” propio del valor de cambio de cada fin. A la manera del principio de benevolencia de Hume (2006 [1751]); Smith (2013 [1759]) sostiene que los seres humanos se ponen imaginativamente en el lugar de otros y, entendiendo sus sentimientos y sus expectativas, obran en función de ello, incluso cuando no obtienen ningún beneficio. Esta especie de paradoja entre el fundamento de la acción moral y el de la acción en el mercado pudo solucionarse separando contextos: el político-económico y el moral. Al espacio moral le corresponde un valor intrínseco, mientras que al espacio político-económico se le asigna un valor de cambio⁷. El fin del espacio moral es en sí mismo o absoluto, mientras que el de los fines del espacio político-económico son relativos a otro fin. También Kant (1999 [1785]) consigue separar ambos contextos, el imperativo categórico se identificará con el valor intrínseco, mientras que el imperativo hipotético con el valor de cambio. Es más, en la división entre acciones por deber y conforme al deber, Kant sostiene que las primeras tienen dignidad, mientras que las segundas tienen precio (Kant (1999, p. 199)⁸. En el mercado, todo sirve para otro fin, pero el sentimiento moral o el imperativo categórico se encuentra fuera de la cadena de medios, son concebidos como un fin en sí mismo⁹. A raíz de esto, la idea de que “todo es un medio para un fin” podría completarse con la inclusión de “a excepción del sentimiento moral” o “a excepción del imperativo categórico”¹⁰. Es decir, todavía en este marco teórico, la teleología junto con su respectiva técnica se encuentra limitada.

A este período de transición hacia una teleología sin fin, se debe agregar la creencia de que el mercado tiene la capacidad de autorregularse, sin la necesidad de ningún agente controlador, bajo leyes que parecen serles propias. Si bien esto contrasta con el supuesto intervencionismo mercantilista y el absolutismo monárquico –cuyo exponente teórico sería Hobbes–, conviene destacar que la autorregulación exige que las diversas funciones del capital dirijan su propio destino, tengan su propia teleología: la reproducción de las condiciones de producción. Reproducción que puede darse tanto en el marco de un estado estacionario (Mill, 2001 [1848]; Smith, 2011), como en el marco de un crecimiento constante en el que la economía, con sus fines relativos, sigue reproduciéndose creando también nuevos fines relativos, participando de un mercado de fines. En el primer caso se reproduce un estado de cosas, mientras que en el segundo se reproduce una dinámica que, al crear más fines relativos, crea también nuevas necesidades de satisfacerlos –otro modo de decir que la oferta crea su propia demanda¹¹–. En los dos casos se aspira a reproducir una constante distribución del ingreso como medio necesario para participar del mercado, que es también el mercado de fines.

7 Resulta importante hacer hincapié en la diferencia del Smith de *La riqueza de las naciones* y el de *La teoría de los sentimientos morales* acerca de la dicotomía entre el egoísmo y el altruismo. Lo que se sugiere aquí es que esta diferencia se debe a que hay dos esferas separadas: la del mercado –egoísmo– y la de la moralidad –altruismo–, ello no implica necesariamente una contradicción en el sistema de Smith.

8 Para quien “en el reino de los fines todo tiene un precio o una dignidad. En lugar de lo que tiene un precio puede ser puesta otra cosa equivalente; en cambio, lo que se halla por encima de todo precio, y por lo tanto no admite nada equivalente, tiene una dignidad”.

9 Kant llega más lejos al interpretar al hombre como fin en sí mismo.

10 Yendo más lejos, se podría incluso pensar en Hegel y decir “... a excepción del espíritu absoluto”.

11 Este podría ser otro modo de interpretar la ley de Say.

La capacidad de autorregulación muestra, además, que la influencia de un sujeto en el mercado declina cuando más sujetos participan, manifestándose como una condición necesaria para poder establecer un equilibrio universal. Sin necesidad de una guía, nadie influirá decisivamente en el sistema de precios; o sea, en los distintos valores de cambio: en los fines relativos. El mercado pasa a concebirse como un ente autónomo sustancial y tiene un desarrollo sistémico de auto-equilibrio. Por tanto, si se concibe como un ente autónomo sustancial, cabe esperar que los fines relativos también sean autónomos. Sin depender de una planificación exógena, el destino de los fines relativos se transforma en una cuestión de todos y de ninguno. En suma, la reproducción de las condiciones de producción del mercado es idéntica a la reproducción de las condiciones de producción de fines relativos.

La incapacidad de dar sentido a partir de un fin último —trascendente o inmanente— lleva a pensar en una especie de circularidad. Partiendo de cualquier cadena de medios siempre se vuelve a un medio de la misma cadena, sin que la cadena tenga un fin último donador de sentido. Si bien, aun permitiendo dicha circularidad, la teoría económica —entendida como sistema—, ha depositado su esperanza en la técnica para alcanzar fines relativos. La idea es que, si la estructura teleológica de nuestras acciones derivadas de los objetos es circular, donde un medio es un fin y viceversa, entonces los fines relativos no deben contraponerse. Esto hace pensar que la coherencia será una característica importante de un sistema económico racional, aunque se encuentre desarrollado mediante distintas técnicas. Ir contra esto es ir contra la eliminación de conflictos dentro de un estado de equilibrio universal. La cuestión económica no concierne a los fines relativos, sino a cómo alcanzar, maximizando la eficiencia de dichos fines. La estabilidad del sistema depende de que pueda absorber racionalmente las distintas variables exógenas que puedan alterar sus cimientos. Por lo tanto, la teoría económica entendida como un sistema racional, históricamente, parecería ser una suerte de facilitadora de fines relativos, rompiendo con los valores intrínsecos que, en su origen, permitieron que la cadena teleológica fuera posible¹².

El problema en este punto concierne al supuesto de que la racionalidad implica coherencia; es decir, un sistema coherente que se auto-equilibra. Por supuesto, el sistema coherente deberá contemplar también sus fallos. Por ejemplo, las diferentes externalidades negativas o los desvíos o shocks dinámicos que merman la efectividad de cadena teleológica. Con todo, cabe hacerse dos preguntas: 1) ¿Cómo reconocer la coherencia de un sistema económico si todo fin es un medio y viceversa? 2) ¿Cómo la coherencia de un sistema puede ser afectado por un sistema alternativo?

El reconocimiento teórico de que un determinado sistema económico funcione no implica coherencia. Esto puede entenderse de tres maneras. No implica coherencia desde un punto de vista lógico, ni desde uno epistemológico, como tampoco desde un punto de vista empírico.

12 Se podría pensar que el proceso histórico-teleológico culmina en la función de productividad como eje del crecimiento económico.

Referente a la implicancia lógica, la coherencia parece concebirse como un criterio de validez. Se presupone que para que un sistema sea válido debe tener como condición necesaria que no viole el principio de no contradicción, aunque sea posible armar sistemas coherentes que no tengan ninguna relación con ningún hecho. Por un lado, la consistencia lógica puede ser el rasgo de sistemas alternativos que difieren uno de otro en aspectos fundamentales. Así que no es un criterio de decisión entre esos sistemas. Por otro lado, cabría distinguir de qué tipo de consistencia lógica se trata, pues no hay una sola, va desde la lógica tradicional como la silogística aristotélica hasta las lógicas divergentes como son las plurivalentes o libres.

En cuanto al carácter epistemológico, la racionalidad de un sistema requiere de una legitimación por fuera del sistema, si no se quiere caer en un relativismo donde las creencias no están justificadas sin hacer referencia al sistema epistémico en el que se inscriben (Boghossian, 2006). Esto presupone que puede haber muchos sistemas genuinamente alternativos e incluso incompatibles y que no están demostrados de manera no circular sin que ninguno sea superior a cualquier otro, pues para establecer una jerarquía se debería conocer un criterio por fuera del sistema. En consecuencia, evitar el relativismo implica que se pueda tender a la cadena de justificaciones teoréticas hasta unos primeros eslabones que funcionen a modo de axioma, dejando de lado la coherencia entre dichos axiomas. Este es uno de los fundamentos por los cuales la racionalidad necesita de un fundamento injustificado¹³.

Con respecto al punto de vista empírico. Una condición necesaria para saber que un sistema es coherente es la de haber analizado una masa incalculable de datos. Es más, si los conceptos teoréticos con los que la economía forma hipótesis racionales tienen que conectarse con conceptos pre-teoréticos con los que los agentes sociales interpretan sus acciones, entonces se debería relevar datos no solamente de cómo operan los agentes sociales, sino también de cómo ellos interpretan dichas operaciones.

En suma, el carácter teleológico de las acciones humanas culmina con una pérdida de sentido al excluir todo fin último, fin que los sistemas económicos antiguos tenían en cuenta. Si lo útil consiste en el medio que tiene como objetivo un fin y si lo que realmente importa es fin, no el medio, justamente porque los medios sirven para un fin. El fin último, que es lo más valioso en la vida humana, no es medio de nada, dicho kantianamente: es finalidad sin fin. El fin último no tiene un objetivo, pero es el sentido de toda producción; siendo a la vez algo completamente inútil.

13 Por ejemplo, Lucas & Sargent (1981) argumentan que ningún análisis económico es posible si quien decide enfrenta una condición de incertidumbre, solo es posible bajo condiciones de riesgo, y una situación arriesgada es aquella en la que el responsable de tomar decisiones conoce la media y la desviación estándar de una distribución de probabilidad normal única que es estable en el tiempo. Ahora bien, si el sistema es axiomático, el análisis se evaluará a partir de una justificación injustificada que será una justificación básica, y dicha justificación básica dependerá de condiciones de incertidumbre. Asimismo, la discusión en torno a las decisiones bajo riesgo no puede ser parte de dicho axioma, pues no dependería de una distribución normal. Por eso, Lucas radicaliza su posición y sostiene que las decisiones subjetivas, en su conjunto, toma la forma de una distribución normal objetiva si son consideradas racionales. Pero esto deja sin explicar si las evaluaciones mediante creencias básicas pueden considerarse también racionales; es decir, si dependen en su conjunto de una forma de distribución normal.

Utilidad y teleología

Una de las consecuencias de los modelos neoclásicos consiste en el presupuesto de que las utilidades subjetivas son maximizadas por los actores económicos cuando tienen expectativas racionales. Sin embargo, la noción de utilidad suele presentarse como la de una cualidad abstracta en la que los medios sirven eficazmente para integrar su demanda. Pero además la utilidad se identifica con la comprensión de estados internos o con cierta autoconsciencia de la satisfacción esperada. En un sentido fenomenológico, la utilidad se encuentra enraizada en los procesos internos que operan sobre las transformaciones intencionales de los objetos, estructurándose en unidades de medida. Bajo la cualidad abstracta de la utilidad se termina por asumir que, aunque el bienestar y el bienestar económico no sean idénticos, este último es una buena aproximación del primero¹⁴. Análogamente, también se asume que, si bien la satisfacción subjetiva y la económica no son idénticas, la segunda resulta ser una buena aproximación de la primera. Este supuesto permite que las teorías de la utilidad, interesadas en las preferencias o los valores de las personas, encuentren su representación numérica mediante la toma de decisiones bajo dos enfoques. El enfoque predictivo, que apunta a pronosticar el comportamiento de la elección real; y el prescriptivo, que apunta a cómo una persona debe tomar una decisión; pero, que la utilidad pueda estimarse cuantitativamente dependerá de cómo sea entendida fenoménicamente.

Debido a esta divergencia en el concepto de utilidad pueden distinguirse dos nociones claras. La “utilidad en la toma de decisiones” y la “utilidad experimentada”. Esta diferencia subyace en la historia de la teoría económica cuando se transita de una teoría del orden natural —donde el comportamiento racional está garantizado automáticamente, mientras no sea perturbado— a una teoría del equilibrio general en la que el orden natural no existe, sino que el comportamiento económico de los sujetos se determina adaptativamente mediante la distribución eficiente de los medios para realizar el fin de la máxima satisfacción en los sujetos interesados¹⁵. Con este tránsito, se intentó rechazar los argumentos psicológicos que invitan a pensar la satisfacción de forma hedónica, para reemplazarlos por datos estadísticos que participan en las decisiones racionales¹⁶. De modo que la utilidad real o experimentada, aunque muchas veces forman parte de la representación del sistema económico, su análisis es esencialmente ignorado en el discurso económico.

Lo anterior se debe, nuevamente, a que la experiencia subjetiva —léase satisfacción, gusto o goce— no puede ser observada, medida o cuantificada en forma de unidades de satisfacción;

14 Lo que conformaría una parte del núcleo duro de la economía neoclásica (Madra, 2017, pp. 47-64).

15 Se podría considerar que la teoría del orden natural es cercana al contractualismo, donde las instituciones cumplen el rol de alterar dicho orden que debe ser restablecido mediante la técnica; mientras que las teorías del equilibrio serían teorías no contractualistas, sino constructivistas donde el valor radica en la importancia en la que le atribuimos a determinados bienes concretos o cantidades de bienes por el hecho de que sabemos que la satisfacción de nuestras necesidades —utilidad— dependen de la posibilidad de disponer de tales bienes (Menger, 1997 [1871]). Dicho en términos teleológicos: los medios cumplen el rol de medios porque ellos constituyen la satisfacción de los fines, siempre que dichos fines sean considerados como alcanzables por los sujetos.

16 Este cambio de perspectiva se produce especialmente a partir de Stigler (1950).

y porque la utilidad en la toma de decisiones ya brinda toda la información necesaria sobre los resultados que los agentes racionales necesitan para optimizar su conducta (Kahneman, Wakker & Sarin, 1997). A partir de tal lectura, se podría apostar por una teoría funcionalista de la utilidad: cualquier estado mental que cumpla el rol causal de satisfacción de un objetivo será entendido como un estado de utilidad, de tal forma que lo que importe sean los juicios verbales acerca de la experiencia y no la experiencia en sí. Esta posición facilitaría la distribución de unidades de satisfacción en variables económicas.

La diferencia entre la experiencia subjetiva y su rol causal se encuentra oculta cuando el concepto de utilidad se esconde detrás de la curva de demanda, donde quienes compran un bien lo hacen porque les proporciona cierta utilidad o satisfacción¹⁷. Así, una curva de utilidad constante será tal que todas las ofertas representadas por sus puntos, produce el mismo beneficio o satisfacción a través de un fin o fines sustitutos. Esta curva presupone un estado inmutable que, una vez alcanzado, se reproduce a sí mismo. Para evitar este supuesto, resulta indispensable que la teoría económica se introduzca en el entramado de las utilidades decrecientes, cuya ley del decrecimiento de la utilidad marginal sostiene que, si se consume mayor cantidad de un bien, aumenta la utilidad psicológica del sujeto. Pero al añadirse más unidades a la demanda de la utilidad total, la utilidad aumenta cada vez más despacio, pues la capacidad psicológica del sujeto para apreciar el aumento de la cantidad del bien se hace cada vez menos aguda. No obstante, bienes como el oro medido en gramos tendría una utilidad psicológica o experimentada creciente al principio y decreciente luego, en forma de campana. Hay un punto de máxima utilidad donde hay una satisfacción del fin logrado —tener x cantidad de oro— para luego ir decreciendo. En el marco de lo ya expuesto ¿por qué ocurriría esto?

La explicación sería que las utilidades experienciales son teleológicas, responden a un fin último que luego de ser traspasado es reemplazado por otro y el anterior quedaría postergado. Suponiendo que el fin último de S sea tener x cantidad de q ; suponiendo además que S orienta las acciones de su vida a ello, haciendo que todos los demás fines sean sumamente inferiores. Por último, se piensa que S se excede en alcanzar ese fin, o sea, una unidad más de q que la que se proponía alcanzar. Así, x_{+1} experimentará una utilidad psicológica decreciente respecto x , mientras que x será creciente respecto a x_{-1} . El fin alcanzado conlleva a fijar otros fines y la satisfacción decae en el tránsito de la vivencia al recuerdo de la vivencia. En otras palabras, cambian los estados mentales en t_1 causando un cambio en las medidas de utilidad en t_2 .

Alguien podría objetar que se está cumpliendo el requisito 2) —con el que comenzó este trabajo—. En materia de utilidad experimentada, los sujetos responden a la racionalidad teleológica del sistema, aunque se incluya la utilidad de medios sustitutos; medios capaces de reemplazar a medios que anteriormente fueron establecidos por el sujeto. El razonamiento sería el siguiente: si los sujetos responden a sus fines mediante utilidades crecientes, que en definitiva no es más

17 Este es el supuesto del texto fundacional de Johnson (1913).

que la constante satisfacción de la propia demanda, entonces sus conductas seguirán el mismo proceso para la consecución de otros fines, lo que garantiza la racionalidad práctica de los agentes económicos. Porque la racionalidad práctica funciona a través de la eficacia de los medios, mediante una técnica dada, es la que constituye patrones que pueden describirse en un sistema coherente —dado que sus conductas son coherentes—.

La anterior objeción requiere que los sujetos cumplan tres características elementales al pretender maximizar utilidades: 1) que sus gustos sean consistentes; 2) que sus cálculos de costo sean correctos; 3) que tomen las decisiones de acuerdo con 1) y 2)¹⁸. Asimismo, 1) puede ser interpretado pensando que los fines a los cuales está referido no se excluyen, ni los medios que operan para dichos fines —por esa razón, se pueden formar una colección de funciones que se entrecruzan, tal que los fines son el dominio mientras que los medios la imagen de ese dominio¹⁹—. En cambio 1), puede entenderse como la planificación de medios necesarios y usados para alcanzar el fin, lo que viene a sugerir que no se desperdicia información. Si los medios usados son los necesarios, sabiendo cuáles son, entonces no se utilizará ni más ni menos que esos medios, los cuales se presentan como óptimos. Así que, tanto 1) como 2) no implican que los sujetos obren de acuerdo con los medios más eficientes, aunque sepan que puedan hacerlo. Esta distancia entre el cálculo y el obrar se encuentra en las conductas akráticas —o debilidad de la voluntad—. En este tipo de conductas, S sabe qué hacer, sabe cómo hacerlo, pero se conduce de forma diferente para alcanzar sus fines eficientemente. Por eso, para evitar el tipo de irracionalidad akrática se encuentra en 3)²⁰.

Las tres características de maximización de utilidades están fundadas en el principio cartesiano de transparencia, es decir de que los agentes conocen con certeza la fenomenología de sus intenciones o estados mentales. Dada la capacidad inescrutable de que los agentes se evalúen a sí mismos, es que sus gustos son consistentes; dada la completa información de los medios que hay que emplear para alcanzar determinados fines, los cálculos de costos son correctos; dado que los agentes no obran de modo akrático, un sistema económico que exprese los principios de la utilidad responderá a la racionalidad de la conducta humana.

Sin embargo, cuando se elaboran cadenas teleológicas, muchas veces los fines se gestan sobre la marcha: la capacidad de elección racional suele ser dinámica²¹. Así, los medios pueden modificar los fines, y como la cadena teleológica no es lineal, la utilidad, al depender de ella, tampoco lo es. O, dicho de otra manera, la conducta económica es adaptativa y es la adaptación entre medio y fines lo que debería reflejar un sistema económico. Justamente, los sistemas *Pareto eficientes*

18 Véase también McCormick (1997), quien también acepta el supuesto clásico de que los sujetos actúan racionalmente, y calculan correctamente, cuando dominan sus emociones.

19 Respetando *unicidad* donde, siendo x el fin e y el medio, sea que x pertenece al conjunto de fines X e y como y' al conjunto de medios Y : si $(x \mathcal{F} y \wedge x \mathcal{F} y') \rightarrow (y = y')$. Respetando también *existencia*, tal que: $(\forall x \in X), (\exists y \in Y)/x \mathcal{F} y$.

20 Para un estudio sobre la *akrasia*, véase Mele (1995).

21 Esta dinámica adaptativa puede explicar la paradoja de la votación (Condorcet, 1995 [1785]) que sostiene que es posible que A reciba una mayoría sobre B, y B sobre C, pero que C recibe una mayoría sobre A. La transitividad que caracteriza a la elección racional de un individual no se puede aplicar al resultado de un proceso de elecciones sociales.

basados en la maximización de utilidades, pueden ser sistemas teóricamente racionales, pero no completamente racionales, pues la noción misma de “utilidad” alude a un tipo de sensibilidad que difiere de las creencias justificadas. Estrictamente, consiste en que los datos que recibimos del mundo circundante se van adecuando a los medios y los fines a corto y largo plazo. Por lo tanto, resulta complicado argumentar a favor de que los sujetos responden de la misma manera a la función de utilidad, si es que representa un ranking de preferencias. Con los términos de este trabajo: un ranking de medios o uno de fines; un orden de alternativas respecto a elecciones relevantes.

En definitiva, el concepto de utilidad parece no ser apropiado para conformar una unidad cuantitativa para evaluar el sistema económico, pues dista de ser homogéneo al estar ligado a las emociones. En este sentido, cabe una crítica análoga a la que hiciera Keynes (2014 [1936]) a las nociones de “dividendo nacional” al estilo de Marshall; “producción neta” y “nivel general de precios”. La ambigüedad radicaba en su vaguedad cuantitativa; del mismo modo la ambigüedad de la noción de utilidad está en que se trata de una representación inferencial de diferentes sensaciones. De manera que no puede haber un conocimiento derivado de la noción de utilidad, si es que no se la etiqueta como un objeto observable, por ejemplo, unidades monetarias²², pero si esto sucediera, la noción misma de “utilidad” se volvería epistémicamente estéril.

Expectativas racionales y no tan racionales

Hasta ahora se ha trabajado con el supuesto de que los medios están orientados por los fines; en otras palabras, se conciben los fines y a partir de su búsqueda se proveen los medios necesarios para alcanzarlos de la manera más eficiente. Lo que era también la raíz de las teorías de la utilidad económica. Sin embargo, se podría cambiar el supuesto de que los fines organizan los medios y reemplazarlo por la idea de que los medios determinen los fines. Esto es que, si los medios funcionan como restricción para alcanzar algunos fines, pero no otros, serían ellos lo que orientan la búsqueda del fin. Dado que los medios son escasos y son temporalmente más próximos, se establece fines de acuerdo con ellos.

La dependencia de los fines a los medios queda plasmada en la idea de que se adapta las decisiones a la información limitada de los recursos, pues establecen los que se puede esperar a partir de ellos. Si no hubiera expectativa de alcanzar un fin, la cadena teleológica no tendría una dirección específica y los medios no lo serían de nada. Pero estas expectativas pueden irse adaptando a medida que van surgiendo los medios o se encuentran determinadas desde el inicio de la cadena. Si se prende mantener la coherencia del sistema, las expectativas no pueden irse adaptando, pues S puede adaptarse en t_1 a las circunstancias aleatorias que hacen que la cadena cambie a otra opuesta en t_{+1} , aunque en un futuro pueda retomarse. Esto puede combinarse con los errores de predicción mediante el fenómeno de “cambio de marcha”, en el que se cambia de

22 Justamente, este era el enfoque de Marshall (2006 [1890]), para quien la conveniencia o utilidad de una cosa a un agente se mide por el precio en unidades monetarias que va a pagar por ella.

método de evaluación –Ev– cuando se forma la expectativa, con lo que la idea de expectativa adaptativa no puede ser una guía acerca de cuáles son las condiciones que producen el cambio de Ev, ni cuál es la forma precisa de dicho cambio. Por ejemplo, se empezaría la cadena teleológica con un tipo de expectativa acerca de la tasa de inflación y suspenderse cuando se amplía la brecha inflacionaria y retomarse cuando la inflación vuelve a su estado original. No obstante, cuando se vuelve al estado inflacionario original, puede suceder que haya una contracción de la demanda agregada, lo que hace que el fin previsto vuelva a aplazarse, y así sucesivamente. De la misma manera, al establecer Ev desde la tasa de cambio de inflación, tanto como desde el nivel de inflación, haciendo que cada método se ajuste a la predicción de fines (Flemming, 1976).

Tales expectativas son también fruto de la coordinación en el tiempo de patrones bien distinguidos por los sujetos. De hecho, la noción misma de expectativa tiene serias consecuencias teoréticas que devienen del auge de un empirismo a la Hume. Según este tipo de empirismo, la causalidad entre dos eventos es el desenlace de una conjunción constante de eventos observados. El hábito y la costumbre, al crear patrones, forjan la creencia de que se pueda predecir el comportamiento económico a través de experiencias pasadas. De tal forma que, si los resultados del mercado transmitieran una nueva información, los sujetos ajustarían sus creencias, sus conductas y sus decisiones a la nueva información sobre su entorno. En consecuencia, la maximización de utilidades consistiría en un proceso adaptativo en la interacción epistémica entre los sujetos y el mercado. Por el contrario, existe en la teoría económica un proceso de racionalización no-adaptativo heredado del racionalismo cartesiano y fundado en las expectativas que generan los sistemas económicos a partir de patrones determinantes. Tal concepción racionalista de las expectativas contrasta tanto con el enfoque adaptativo en general como con el sistema keynesiano. Si bien, en Keynes (2014) las expectativas a corto y largo plazo tienen un rol fundamental, se encuentran vinculadas a la incertidumbre sobre el futuro y no deben recibir un tratamiento probabilístico. Tanto las expectativas objetivas de la propensión al consumo como las subjetivas, no integran un cálculo racional de los beneficios o utilidades esperadas ni de las acciones teleológicas. Las expectativas de que a partir de determinados medios se llega a un fin previsto, devienen de elementos exógenos y cambian dependiendo el contexto. Por consiguiente, resulta interesante rescatar el punto de vista keynesiano en el que la expectativa de alcanzar un objetivo tiene en su misma condición de posibilidad cierto desconocimiento, en el que no se puede calcular estocásticamente todas las variables²³. La toma de decisiones racionales tiene un fundamento irracional, aunque no todo dependa de oleadas de psicología irracional (Keynes, 2014, p. 170)²⁴.

23 Resulta interesante observar cómo desde un mismo punto de partida se desarrollan consecuencias teóricas muy distintas. Por ejemplo, tanto Hayek como Keynes consideraban que las dificultades de conocimiento, propio de los sujetos económicos en la recolección de información, deberían ser consideradas como un punto de partida metodológico. Hayek concluye que dicho desconocimiento hace que las instituciones, como el gobierno, no puedan justificar su intervención y el juicio individual es más confiable; mientras que Keynes concluye que las instituciones proporcionan un mecanismo para promover activamente el comportamiento de espíritu público que culmina con más éxitos económicos que el mero juicio individual.

24 Esto debe complementarse con lo que Keynes llama “estado de confianza” (Keynes, 2014, p. 158), siendo fundamental en el desempeño de la curva de la eficiencia marginal del capital.

Bajo la hipótesis de las expectativas racionales, las distribuciones de probabilidad normales subjetivas en el nivel micro se distribuyen alrededor de una única distribución de probabilidad normal macroscópica objetiva, única y estable. Los sujetos forman expectativas consistentes con su conocimiento subyacente a los procesos del sistema económico, teniendo en cuenta toda la información disponible. Dicha hipótesis surge a partir del trabajo de Muth (1961), para quien las predicciones de la teoría económica coinciden con las expectativas de los sujetos y están condicionadas por la información disponible relevante acerca de las decisiones de mercado; por ejemplo, la dinámica explícita de curva de demanda depende estructuralmente de las expectativas de las variables claves que forman la curva²⁵. Se puede sintetizar la idea básica de expectativa racional del siguiente modo: $E_m (X_t | \phi_{t-1}) = E (X_t | \phi_{t-1})$.

Dónde: ϕ_{t-1} es el conjunto de información disponible en el tiempo $t-1$; $E_m (... | \phi_{t-1})$ la expectativa subjetiva evaluada por el mercado; $E (... | \phi_{t-1})$ la expectativa objetiva sobre ϕ_{t-1} (Mishkin, 1983, p. 9). Lo que implica que una acción racional respetará las condiciones de E , de modo que cuando no se produce ninguna alteración en la línea de tendencia del sistema económico, los sujetos (S) tampoco modificarán su tendencia (L). Así que: $L (S_t) = (\alpha x + \beta + \varepsilon)$. Es decir, cuando la línea de tendencia sigue en L , las expectativas se cumplen si S conoce los medios para llegar a su fin, de acuerdo a la información disponible.

Aunque las expectativas racionales sean teleológicas en sus aspectos dinámicos, los objetivos y la técnica para alcanzar los fines implican shocks que cambian los planes del sujeto. Así, las acciones que no son medios, pero que intervienen en la cadena teleológica, de alguna manera pueden ser llamadas “distractoras” (d). De acuerdo al porcentaje de acciones distractoras, u variará más o menos. Con lo cual, si se vuelve al párrafo anterior: $\sum_{i=0}^n (m_{i+1} - d_{i+1}) = S (u)$ donde m son los medios cuyo objetivo es el fin dispuesto y u es la utilidad del sujeto. De esta manera, se mediría los medios de acuerdo a los costes de oportunidad y las acciones distractoras de acuerdo con shocks exógenos (ε) que orientan la acción sobre fines alternativos. La implicación de este resultado es que solo los impulsos imprevistos que actúan sobre el sistema pueden hacer que la salida real de los medios difiera de su camino permanente²⁶.

Se puede incluir a la noción de expectativa racional dentro de la cadena teleológica, porque los medios racionales son aquellos que logran una identidad entre las expectativas subjetivas y las objetivas. La idea es que los procesos teleológicos conformen desde su inicio una expectativa, pero esta expectativa no solo sea psicológica, sino que también se encuentre arraigada en la dinámica misma del proceso. Si el sistema económico cambia, también se espera que los sujetos económicos cambien de expectativas junto con su conducta. Si las expectativas son predicciones informadas sobre eventos futuros, la conducta de los sujetos que responden a las predicciones será consistente con los modelos utilizados para explicar tales conductas. La justificación de esto estriba en el carácter

25 Muth lo hizo en el contexto del modelo de telaraña (Ezekiel, 1938).

26 Esta implicación se encuentra en la línea de Sargent & Wallace (1976) y Shiller (1978).

recursivo de la hipótesis de las expectativas racionales. Dicho con otras palabras, las predicciones del sistema económico forman las expectativas de S donde la conducta de S se encuentra anticipada por la predicción.

Interesa remarcar que las expectativas tienen como condición de racionalidad que son compartidas. La racionalidad no constituye simplemente un proceso individual, sino un proceso colectivo o, al menos compartido. Para que un sujeto S sea racional, necesita de otro sujeto S' que también lo sea y que S sepa que lo es S' y S' que lo es S . Así, la racionalidad depende del conocimiento de que otros sujetos son racionales; necesita de la cooperación epistémica entre individuos. Es en este sentido que los sujetos responden a la racionalidad del sistema. Por lo tanto, se podría cambiar la definición subjetiva de las expectativas racionales por otra intersubjetiva; o sea, pensar ya no en propiedades psicológicas individuales, sino comunes. Lo que encajaría con el hecho de que la mayoría de las decisiones no están determinadas por el interés individual, sino por su percepción de los intereses de los grupos —o más provocativamente, de clase—. En consecuencia, la hipótesis de las expectativas racionales parece inconsistente con una concepción subjetivista de la probabilidad.

Dejando de lado la diferencia filosófica entre lo subjetivo y lo intersubjetivo, las expectativas de los sujetos se forman a partir de creencias que se mantienen hasta que haya una creencia competidora que se torne más legítima. En otros términos, no se mantienen porque se presenten evidencias que garanticen su verdad, sino por falta de evidencias que sustenten una creencia contraria. Tampoco es necesario que las creencias que conforman las expectativas sean coherentes, pueden incluso contradecirse y seguir siendo creencias racionales. Por ejemplo, S compra un número de lotería con la creencia de que puede ganar, pero a la vez volviendo su atención a las probabilidades de ganar, forma la creencia de que va a perder. Ambas creencias son racionales, aunque están justificadas sobre bases distintas: la primera sobre la posibilidad; la segunda sobre la probabilidad en función de una predicción.

El anterior punto implica una distinción entre las creencias que son endógenas y que son exógenas al sistema. Las creencias exógenas no afectan a los valores de las variables; dentro del juego de las predicciones no se considera a la conducta doxástica de los sujetos como parte del sistema. Simplemente se trata de eventos impredecibles que no son la regla, sino la excepción. En cambio, las creencias endógenas afectan a las variables, pues son tenidas en cuenta para saber cuáles son las predicciones. Por ejemplo, en un clásico modelo de telaraña, las expectativas de los precios futuros influyen tanto en la oferta agregada como en los precios presentes. Dado que si las expectativas son racionales; en tal caso, determinarían los valores de las variables, y estos estarán incluidos en el estado del sistema. La hipótesis de que las expectativas son racionales supone que las expectativas cambian con otras variables; cuando cambia el patrón de correlaciones entre las variables y las cantidades pronosticadas, lo que sucedería aun si el componente sistemático de la economía sufriera desvíos aleatorios que pudieran ser inconsistentes, pues la información utilizada es la disponible, sin ser completa ni necesariamente verdadera. Esto puede ser considerado como un error.

El error de expectativa se define como la diferencia entre el valor real que toma una variable y el valor que la persona estaba esperando que tomara. Aunque esto no quiera decir que las expectativas y las predicciones siempre o necesariamente coincidan. Si los procesos económicos son pensados no de manera determinista sino estocástica, ellos incluirían inherentemente un elemento impredecible, que en relación a la conducta humana es aleatorio. Pero este error de expectativa, en tanto que se vuelve frecuente, puede ser internalizado por el sistema dentro de un desvío estándar alrededor de 0. De manera tal que $\epsilon = 0$ cuando la expectativa es corregida en promedio. Así pues, el valor de la variable puede ser desconocida en t_{-1} , pero internalizada al sistema por el conjunto de información disponible en el período t_{+1} . Este asunto tiene una consecuencia crucial desde el punto de vista teleológico: cuando la expectativa es racional en torno a los fines, los desvíos que se producen en los medios son internalizados por la cadena, sin que esta varíe hacia otro fin.

Aquí una objeción fundamental a esta consecuencia: pequeñas variaciones pueden terminar en grandes cambios. Supóngase la siguiente expresión:

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + \alpha_2 X_{t-1} + \alpha_3 Z_{t-1} \quad [3]$$

Donde el valor Y_t está determinado por su propio valor retrasado en t_{-1} y los valores retrasados de otras variables X , Z , siendo las α 's coeficientes. De manera que:

$$Y_1 = \alpha_0 + \alpha_1 Y_0 + \alpha_2 X_0 + \alpha_3 Z_0 \quad [4]$$

$$Y_2 = \alpha_0 + \alpha_1 Y_1 + \alpha_2 X_1 + \alpha_3 Z_1 \quad [5]$$

Tomando, por ejemplo, la variable X_1 y reemplazándola por $X_0 + k_1$ y siendo $k_1 > 0$ una pequeña cantidad que incrementa a X_i en X_{i+1} , donde $i \in \mathbb{N}$, entonces:

$$Y_3 = \alpha_0 + \alpha_1 Y_2 + \underbrace{\alpha_2 (X_1 + k_1)}_{\alpha_2 (X_0 + k_0 + k_1)} + \alpha_3 Z_2 \quad [6]$$

$$Y_4 = \alpha_0 + \alpha_1 Y_3 + \alpha_2 (X_0 + k_0 + k_1 + k_2) + \alpha_3 Z_3 \quad [7]$$

$$Y_n = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{n-1} + \alpha_2 (X_0 + k_0 + k_1 + k_2 + k_{n-2}) + \alpha_3 Z_{n-1} \quad [8]$$

Sustituyendo:

$$Y_n = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{n-1} + \alpha_2 (X_0 + \sum_{i=0}^{n-2} k_i) + \alpha_3 Z_{n-1} \quad [9]$$

Ahora bien, si n tiende a infinito, entonces
$$\lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{i=0}^{n-2} k_i = \infty \quad [10]$$

Por lo que,

$$\left(\lim_{n \rightarrow \infty} Y_n = \infty \right) \wedge (Y_t \in \mathbb{R}) \quad [11]$$

Por lo tanto,

$$\lim_{n \rightarrow \infty} (Y_n - Y_t) = \infty \quad [12]$$

La explicación de esta objeción radica en que, a largo plazo, la predicción de una variable no puede ser completa, sino que se ajusta a partir de pequeños cambios. Este ajuste constante dejaría a los primeros pronósticos como meramente tentativos, pues dependen de una información que se encuentra alejada de nuestras capacidades humanas. Por ello, la conducta de los sujetos no responderá desde el inicio de la racionalidad del sistema, sino de nuestras capacidades de cálculo adaptados a los distintos momentos de las variables. Sin embargo, la hipótesis de las expectativas racionales no sostiene que se debe utilizar toda la información para obtener resultados fiables, sino que simplemente se utiliza la información disponible, y que será corregible cuando los cambios en las variables lo requieran.

La coherencia del sistema en el contexto de expectativas racionales no se puede verificar sobre la base de que va corrigiendo distorsiones a largo plazo. Por ese motivo puede haber elementos impredecibles que hacen que su aplicación sea limitada. Más aún, puede haber eventos únicos o excepcionales, que solamente pueden ser explicados *ex post*. Dado que no son eventos recurrentes no son consistentes con ningún otro, sin agruparse en una línea de tendencia. Por otra parte, si se abandona el requisito de coherencia, la justificación de una expectativa descansará en otra expectativa justificada, aunque el conjunto de expectativas solamente pueda justificarse sobre aquella que no se encuentra justificada. Si esto ocurre, una primera expectativa estará injustificada, atentando contra la racionalidad del sistema.

Con respecto a que la conducta de los agentes responde a la racionalidad del sistema, la hipótesis de expectativas racionales supone una continuidad epistemológica entre las razones sobre la base por la que creer que p y la creencia de que p , siendo la razón para creer que p una línea de tendencia en el sistema económico. De todas maneras, la relación entre la base de la creencia y la creencia podría ser falible, aunque p fuera verdadera, pues podría haber otras relaciones que no estén basadas en la línea de tendencia para sostener la creencia de que p . Así, la relación de base es tal que S puede creer que p sobre la base de una tendencia en el sistema económico sin saber que el afecto que tiene para seguir esa tendencia radica en un vínculo irracional. En vista de que una razón por la cual S cree que p es siempre una razón por la que lo cree, pero no toda razón por la que S cree que p es una razón por la cual lo cree. Seguir la línea de tendencia es una razón por la cual creer que p pero no necesariamente sea la razón por la cual S lo crea. Esto provoca una distancia entre la expectativa racionalmente subjetiva y la objetiva, reduciéndola a una relación inferencial.

Finalmente, la hipótesis de las expectativas racionales —ya sea en el terreno micro como en el macro— enfrenta dos problemas epistemológicos que conciernen a la teleología económica: 1) ¿cómo garantizar la coherencia del sistema sin que las conexiones inferenciales entre sus componentes puedan soportarse mutuamente? Es decir, si el tipo de coherencia de un sistema económico se concibe como un conjunto en el que cada elemento es soportado por todos los otros miembros tomados juntamente, entonces el conjunto casos en los que la información disponible no es toda la información, pues podría haber expectativas que dependan de informaciones desconocidas, estableciendo una brecha entre las que son objetivas y las que son subjetivas. 2) ¿Cómo cerrar la brecha entre la razón práctica y la práctica misma? Anteriormente se ha aludido a los problemas akráticos que se presentan en torno a las decisiones racionales, donde la voluntad racional de llevarla a cabo una acción no culmina en la realización de la acción. De modo que la razón práctica puede dictar una acción conforme a una expectativa racional, sin que esa expectativa que culmine se haga efectiva con la acción que le corresponda. El carácter akrático de los sujetos, que separan en el uso de la razón de la acción, conduce a pensar en la falta de motivación para conducirse de acuerdo con lo que racionalmente cree o sabe. Problemas semejantes atañen a la generalidad de motivos que violan los estándares de racionalidad epistémica y que deciden el curso de una acción en el sistema económico.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se ha argumentado que la racionalidad práctica implícita en los sistemas económicos es epistémicamente problemática. Esto se debe a que, no es posible dar cuenta de la coherencia de los fines hacia los que se dirige la teoría económica; por otro lado, las jerarquías de valores a los que se dirigen los medios son elementos exógenos que distorsionan la racionalización de las prácticas económicas.

La definición estándar del conjunto de ciencias económicas conduce a pensar en los fundamentos teleológicos de las decisiones y acciones humanas. En un principio este carácter teleológico era concebido con un fin último donador de sentido a todos los medios posibles que ha integrado a la teoría económica. Con el auge de la industrialización y, especialmente en el siglo XX, la estructura teleológica de las acciones humanas ha perdido el fin último para transformarse en una cadena interminable de medios, algo que se encuentra representado en la teoría económica. El resultado es un vaciamiento de sentido, de dirección que guíe la conducta económica. Si la técnica económica tiene como objetivo facilitar las condiciones de posibilidad del desarrollo o la buena vida, o una vida que merezca ser vivida —sea lo que fuere este tipo de cosas—, cabe pensar que se trata solo de una técnica de medios y no de fines. El sentido de la economía se encontraría fuera de ella.

Un repaso al concepto de utilidad hace pensar que este es un mundo de cosas. Cosas que sirven para la satisfacción de los sujetos o, dicho de otra manera, se trata de un concepto antropocéntrico: los medios de las acciones humanas tienen como fin al hombre. Del mismo modo, no resulta extraño que el hombre también sea un medio para el hombre, transgrediendo la máxima kantiana. La historia económica brinda un panorama del proceso por el que se vacía de un último fin, incluso

de una jerarquía de fines, las diversas cadenas de medios, en su momento paradójal: lo más valioso, no sirve para nada, es algo completamente inútil. La teoría económica no establece una jerarquía de fines, sino sobre los medios necesarios para alcanzar el fin propuesto.

No resulta extraño que la concepción de utilidad recoja la idea de una finalidad basada en la satisfacción para la asignación de recursos. Y es justamente con esta presunción de utilidad que se piensa la identidad de las posiciones relativas en los incrementos de los medios que se pueden intercambiar. En tanto que el medio se constituye a partir de un objeto, que, al ser intercambiable por otro, equilibra la disminución de una utilidad a favor de otra cuando le produce mayor diferencia. Por ejemplo, cuando *S* posee un medio que se realiza mediante un decremento de una utilidad determinada que le ocasionaría una diferencia menor que el incremento que le proporcionaría otro medio. Ese medio se constituye un fin, y ese fin puede ser satisfecho por otro sujeto que lo posea como medio. No obstante, esta forma de ver las cosas supone un excesivo intelectualismo, en el que los sujetos son plenamente conscientes tanto de sus medios como de sus fines; incluso de los posibles desvíos que forman la cadena teleológica. Dicho de una manera más sencilla: toda persona sabe lo que le conviene.

Este pleno conocimiento de la utilidad, más allá de la ambigüedad que encierra, cuadra con el fundamento de la noción de “expectativas racionales”. Dicha noción se funda en que las predicciones sobre las variables futuras no son erróneas. Esta hipótesis puede entenderse a la luz de la falibilidad del conocimiento, la cual descansa en el hecho de que los sujetos saben que ellos saben sobre la base de razones falibles. Pero que se sea falible no excluye la probabilidad de acierto donde las predicciones no se encuentran sesgadas. Lo cual lleva a pensar que el conocimiento racional produce expectativas excluyendo la falibilidad de las variables relevantes. Es decir, las expectativas son racionales en un contexto. Esta concepción contextualista puede tener dos consecuencias. La primera consiste en que transforma la hipótesis de las expectativas racionales en una hipótesis heterodoxa, pues se pondera la racionalidad en virtud de las circunstancias en las que opera, sin llegar a ser expectativas adaptativas. El enfoque intelectualista es reemplazado por un enfoque pragmático sin ser conductista. La segunda consecuencia radica en que una expectativa, $E\phi$, es falible cuando las evidencias del sujeto sean lógicamente consistentes con la verdad de $\text{no-}\phi$. Esto subvertiría la conexión coherencia-verdad-conocimiento, pues si las expectativas racionales introducen la falibilidad de los sujetos a pesar de poseer toda la información disponible, los sujetos pueden ser incapaces de obtener inferencias estadísticas correctas. Cabe decir, además, que la heterogeneidad de las expectativas deshace la idea de coherencia, pues los sujetos deben anticiparse a eventos aleatorios que incluyen posibilidades contrarias, dependiendo de cómo se interpreten.

Finalmente, si los sujetos actúan económicamente partiendo de medios para llegar a determinados fines que resultan escasos, por lo que, de ser los fines los que establecen los medios o a la inversa, el sentido de último de una elección racional dependerá de jerarquías exógenas al sistema o teoría propuesta. En este sentido, la información completa disponible de las expectativas racionales solamente se define mediante los ajustes que deben presentarse si existen perturbaciones o desvíos en medios previstos para un fin. Visto de esta manera, la cadena teleológica excluye el uso de modelos de equilibrio.

Referencias

- [1] Backhouse, R. & Medema, S. (2009). Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition. *Economica*, 76(1), 805-820. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00789.x>
- [2] Boghossian, P. (2006). *Fear of Knowledge: Against Relativism and Constructivism*. Nueva York: Oxford University Press.
- [3] Boulding, K. (1963 [1958]). *Principios de economía política*. Madrid: Aguilar.
- [4] Condorcet, M. J. A. N. D. C. (1995 [1785]). *An Essay on the Application of Analysis to the Probability of Decisions Rendered by a Plurality of Votes*. Michigan: University of Michigan Press.
- [5] Ezekiel, M. (1938). The Cobweb Theorem. *The Quarterly Journal of Economics*, 52(2), 255-280. <https://doi.org/10.2307/1881734>
- [6] Flemming, J. S. (1976). *Inflation*. Oxford: Oxford University Press.
- [7] Godelier, M. (1972). *Rationality and Irrationality in Economics*. Nueva York: Monthly Review Press.
- [8] Heckscher, E. F. (1994 [1931]). *Mercantilism*. Nueva York: Routledge.
- [9] Horkheimer, M. (2007 [1946]). *Crítica de la razón instrumental*. La Plata: Terramar Ediciones.
- [10] Hume, D. (2006 [1751]). *Investigación sobre los principios de la moral*. Madrid: Alianza Editorial.
- [11] Johnson, W. E. (1913). The Pure Theory of Utility Curves. *The Economic Journal*, 23(92), 483-513. <https://doi.org/10.2307/2221661>
- [12] Kahneman, D., Wakker, P. & Sarin, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 375-405. <https://doi.org/10.1162/00335539755235>
- [13] Kant, I. (1999 [1785]). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*. Barcelona: Ariel.
- [14] Keynes, J. M. (2014 [1936]). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- [15] Lucas, R. & Sargent, T. (1981). After Keynesian Macroeconomics. En R. Lucas, & T. Sargent (Eds.), *Rational Expectations and Econometric Practice* (Vol. 1, pp. 295-319). Mineápolis: The University of Minnesota Press.
- [16] Madra, Y. M. (2017). *Late Neoclassical Economics: Restoration of Theoretical Humanism in Contemporary Mainstream Economics*. Nueva York: Routledge.
- [17] Magnusson, L. (2015). *Mercantilism: The Shaping of an Economic Language*. Londres: Routledge.
- [18] Marshall, A. (2006 [1890]). *Principios de Economía*. Madrid: Síntesis.
- [19] McCormick, K. (1997). An Essay on the Origin of the Rational Utility Maximization Hypothesis and a Suggested Modification. *Eastern Economic Journal*, 23(1), 17-30. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40325751>
- [20] Mele, A. (1995). *Autonomous Agents: From Self-Control to Autonomy*. Oxford: Oxford University Press.
- [21] Menger, C. (1997 [1871]). *Principios de economía política*. Madrid: Unión Editorial.
- [22] Mill, J. S. (2001 [1848]). *Principios de economía política: con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [23] Mishkin, F. (1983). *A Rational Expectation Approach to Macroeconometrics*. Chicago: The University of Chicago Press.

- [24] Muth, J. F. (1961). Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*, 29(3), 315-335. <https://doi.org/10.2307/1909635>
- [25] Robbins, L. C. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: Macmillan.
- [26] Sargent, T. & Wallace, N. (1976). Rational Expectations and the Theory of Economic Policy. *Journal of Monetary Economics*, 2(2), 169-183. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(76\)90032-5](https://doi.org/10.1016/0304-3932(76)90032-5)
- [27] Shiller, R. (1978). Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models: A Critical Review. *Journal of Monetary Economics*, 4(1), 1-44.
- [28] Simon, H. (1957). *Models of Man*. Nueva York: Wiley.
- [29] Smith, A. (2011 [1776]). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- [30] Smith, A. (2013 [1759]). *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid: Alianza Editorial.
- [31] Stigler, G. (1950). The Development of Utility Theory. I. *Journal of Political Economy*, 58(4), 307-327. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/1828885>