

# CRITERIO DE RACIONALIDAD Y DESEMPEÑO INSTITUCIONAL<sup>1</sup>

JULIA BARRAGÁN

*Programa Postdoctoral de Estudios Normativos-UCV*

*Cátedra Jean Monnet Universidad A Coruña-Grupo C+D*

## RESUMEN

Cuando se hacen visibles algunos fracasos en el desempeño institucional con efectos perversos sobre el tejido social, los críticos tienden a rechazar el principio de racionalidad, y a asumir otros puntos de vista que suponen pueden dar una solución rápida al problema. Aunque por regla general estas soluciones parecen atractivas, no han conseguido construir un criterio alternativo superior al de racionalidad.

**Palabras clave:** Racionalidad; diseño institucional; utilitarismo.

## ABSTRACT

In many cases the institutional performance fails and puts into evidence perverse consequences affecting the social tissue. Facing this situation many critics tend to neglect the rationality-criterion to assume alternative and more attractive points of view. In spite of their acceptance and over-popularity those approaches haven't been able to provide a robust-enough set of concepts to successfully replace the rationality-criterion.

**Keywords:** Rationality; institutional design; utilitarianism.

## 1. EL SOPORTE INSTITUCIONAL

Las instituciones se encuentran tan adheridas a nuestras relaciones sociales que pueden pasar inadvertidas, a menos que de manera es-

---

1 [Recepción: 31 de agosto de 2012. Aceptación: 20 de diciembre de 2012.]

pecífica nos propongamos hacerlas objeto de estudio o reflexión. Lo cierto es que un importante volumen de los intercambios sociales se lleva a cabo en el marco de algún arreglo institucional. Entre otras muchas variedades, puede tratarse de instituciones relacionadas con usos y costumbres, de instituciones que conciernen a los vínculos personales o comerciales o bien de instituciones que definen relaciones políticas. Así, algo tan simple como un golpe en la espalda o un beso en la mejilla adquieren significado dentro de la institución del saludo afectuoso, que por otra parte varía de una cultura a la otra. En otra esfera, la relación de parentesco solo es comprensible en el marco institucional del matrimonio y la filiación, mientras que el intercambio económico conocido como compraventa no resulta comprensible fuera de las instituciones económicas. A pesar de que todo esto parece completamente obvio, no lo es de ninguna manera; para reconocer si el golpe en la espalda o el beso en la mejilla constituyen un saludo o una forma de agresión, debo conocer el lenguaje institucional en el que está enmarcado ese comportamiento. Para establecer cuáles son mis expectativas en relación con los bienes que alguien posee necesito saber cómo está institucionalmente definido mi vínculo de parentesco con dicha persona; y cuando quiero determinar si efectivamente soy el propietario o inquilino de la casa en la que vivo tendré que acudir al marco institucional definido como compraventa o locación. En cuanto a los arreglos institucionales que regulan la vida política, todos sabemos que para que una norma se encuentre vigente y tenga capacidad para obligarnos, ella ha debido cumplir con una serie de requisitos establecidos por vía institucional. Estos breves ejemplos sirven para mostrar que aunque cada vez que saludamos o heredamos o compramos o alquilamos u obedecemos una norma no pensemos de manera explícita en las restricciones institucionales que enmarcan esos intercambios sociales, el significado de los mismos está inexorablemente ligado a un determinado arreglo institucional que los dota de sentido.

A poco que pensemos en todas y cada una de las relaciones que a diario mantenemos como personas y como ciudadanos, iremos verificando de manera inequívoca que nuestro sistema de vida está sostenido por el tejido institucional, sin el cual esas relaciones como hechos materiales perderían el significado que normalmente les reconocemos y por lo tanto se tornarían incomprensibles. Las instituciones vistas de esta manera son constructoras del lenguaje que

permite que los miembros de un grupo social puedan interactuar con el menor costo posible.

Dentro de la vasta gama de arreglos institucionales que brindan soporte y significado a nuestras interacciones, los referidos a la esfera política poseen una relevancia especial tanto por su nivel de cobertura (afectan a todos los miembros de una sociedad) como por el hecho de definir restricciones en las que se involucra la esfera del poder. Como toda forma institucional este grupo contribuye a bajar los costos de las transacciones sociales,<sup>2</sup> pero por otra parte cumple la función de permitir que los espacios comunes puedan ser gobernados también con el menor costo posible.<sup>3</sup> Tal como se desprende del papel que están llamadas a jugar en el mundo de las interacciones, pocas construcciones humanas pueden reivindicar para sí una importancia tan medular en la vida social.

Como es de suponer, las instituciones son acompañantes antiguos de la interacción humana y como tal han merecido la atención de expertos en diferentes áreas y en diferentes épocas. Como resultado de tal interés son muy numerosas las definiciones que se han dado de las mismas, tanto desde el campo del derecho, de la sociología, la antropología, la psicología social o la teoría de la comunicación y el lenguaje. Yo tengo especial preferencia por una acuñada en el terreno de la economía por Douglass North:

“Institutions consist of a set of constraints on behavior in the form of rules and regulations; and, finally, a set of moral, ethical, behavioral norms which define the contours and that constraint the way in which the rules and regulations are specified and enforcement is carried out.”<sup>4</sup>

Mi preferencia por esta definición obedece a varias razones. En primer lugar la notable economía de lenguaje con que esta expresada; asimismo, su carácter robusto que la hace resistente en ambientes muy disímiles y por último su carácter polivalente que permite una

2 Los trabajos de Ronald Coase y Douglass North se dirigen especialmente a mostrar la importancia de esta función en todos los aspectos de la vida social, política y económica.

3 Centrados en la consideración de las instituciones como mecanismos de gobierno de las cosas comunes hay que señalar las fundamentales contribuciones de Elinor Ostrom y Oliver Williamson.

4 North D. 1984: “Transaction Costs, Institutions, and Economic History” *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140- pag 7-17.

amplia capacidad explicativa en diferentes áreas de interés intelectual y práctico.

En sus trabajos posteriores North ha insistido de modo permanente en destacar y desarrollar lo expresado en la definición citada, subrayando la seminal idea de que en ese cuerpo de restricciones de los comportamientos humanos a los que llamamos instituciones conviven dos aspectos: el formal y el informal. El primero está hecho de leyes o regulaciones legales que expresan las restricciones, mientras que el segundo está constituido por principios éticos, normas de conducta, creencias y otros mecanismos de control social.

## **2. ASPECTOS FORMALES DE LAS INSTITUCIONES: ENTORNO INSTITUCIONAL Y ARREGLOS INSTITUCIONALES**

La distinción establecida por North entre los aspectos formales e informales los cuales constituyen el complejo material del cual están hechas las instituciones permite a su vez dentro de los aspectos formales diferenciar por una parte el entorno institucional y por la otra los arreglos institucionales, distinción esta que puede contribuir en mucho al conocimiento del tema. El entorno institucional comprende las normas fundamentales que establecen las bases para las interacciones en una sociedad determinada; se las considera en general como las reglas del juego social, político y económico, y constituyen el piso normativo sobre el que se asientan todos los intercambios. En esta categoría se encuentran el conjunto formado por las constituciones y las leyes de fondo y procedimentales el cual constituye el marco que restringe cualquier transacción que se lleve a cabo en el ámbito físico o temporal de su competencia. Este entorno institucional se caracteriza por emanar de una autoridad normativa investida especialmente para cumplir esa función reguladora. Por su parte, los arreglos institucionales son el producto normativo logrado mediante intercambios y transacciones sociales en los que se definen sistemas de obligaciones, derechos e incentivos cuya validez se circunscribe al grupo que ha intervenido en la construcción del arreglo o al que voluntariamente se adhiere al mismo. Tanto el entorno institucional como los arreglos institucionales quedan plasmados bajo un formato normativo que se expresa en constituciones, códigos, normas, regulaciones o contratos. Este aspecto constituye la parte más visible de las instituciones, y probablemente hasta los primeros artículos de

North sobre la materia era considerado como sinónimo de institución.

La estructura del entorno institucional no resulta difícil de analizar, ya que gracias a las contribuciones pioneras de juristas como Hans Kelsen o de lógicos del derecho como Carlos Alchourrón y Eugenio Buligyn el “sistema de normas” ha sido estudiado de manera detallada. Sabemos así que dentro de la esfera jurisdiccional que corresponde a un estado dicho sistema constituye un ordenamiento jerárquico que tiene como punto más elevado la constitución de ese estado la cual es la norma soberana y tiene la capacidad de servir como parámetro de evaluación de la legalidad de las normas que a ella se retrotraen. En el marco de la estructura definida por la cadena jerárquica constituida por el entorno institucional se expresan también formalmente los arreglos institucionales, y las restricciones normativas en ellos contenidas se tornan obligatorias para quienes han acordado el arreglo y quienes voluntariamente se adhieran al mismo.

Como en todo sistema formal, no es demasiado complicado determinar la estructura tanto del entorno institucional como de los arreglos institucionales presentes en una sociedad; pero asimismo como no estamos en presencia de un sistema axiomático, carecemos en ellos de reglas mecánicas de decisión, con lo cual las inferencias dentro de los mismos se basan necesariamente en la interpretación y la argumentación. Este proceso se cumple en un escenario caracterizado por la complejidad y la incertidumbre el cual se torna aún más complejo e incierto por el hecho inevitable de que en uno y otro caso las restricciones normativas son expresadas en lenguaje ordinario; este lenguaje por su propia naturaleza es siempre portador de ambigüedades, vaguedades, redundancias y contradicciones. Sin importar cuanto cuidado se ponga en el manejo de esta condición las acciones nunca serán suficientes para eliminar por completo la complejidad e incertidumbre en las interpretaciones; sin embargo, el hecho de que los esfuerzos no sean una condición suficiente no quiere decir que no sean necesarios; más aún, esta es una actividad imprescindible para maximizar una función, a todas luces compleja, como es la que procura disminuir los niveles de incertidumbre en las ulteriores interpretaciones de los textos normativos. De más está señalar que la maximización de los niveles de certidumbre de la parte formal de una institución se encuentra inexorablemente ligada a la

disminución de los costos en las transacciones sociales que tengan como base esas normas o regulaciones.

Un asunto quizás menos problemático es el del origen formal de las piezas normativas que representan la parte de las instituciones que estamos considerando. En el caso del entorno institucional, existen procedimientos, en general simples y bien establecidos, que nos indican con poco lugar a la duda cuando se han seguido adecuadamente las instancias correspondientes, lo cual disminuye (nunca elimina) los eventuales costos que se derivarían de cualquier planteamiento sobre la legalidad de la parte formal de una institución. En el caso de los arreglos institucionales por lo regular las propias partes involucradas en las transacciones elaboran un pre acuerdo acerca de los procedimientos a seguir para dotar de legalidad y exigibilidad al arreglo.

En síntesis, las normas y regulaciones que en la definición de North constituyen la parte formal de las instituciones nos enfrentan a dos problemas de maximización: por una parte el de la maximización de los niveles de certidumbre en las ulteriores interpretaciones, los cuales depende en buena medida de la eliminación de vicios lógicos y del lenguaje en que se expresan dichas normas o arreglos; y por otra parte se busca la maximización de los niveles de certidumbre en cuanto a los procedimientos que regulan la legalidad de esas piezas normativas. Puesto que los costos que producen los contenciosos derivados de las ulteriores interpretaciones discordantes y los costos jurisdiccionales asociados a las dudas sobre la exigibilidad legal de una norma o arreglo son subconjuntos del conjunto de los costos de las transacciones sociales, la maximización de los niveles de certidumbre de los textos formales contribuyen a abaratar estas transacciones, y con ello las instituciones cumplen de manera adecuada con el objetivo fundamental de su existencia. En este proceso de búsqueda de la maximización es necesario comparar los costos ex-ante de la formalización, tales como los derivados de la negociación, el diseño y las correcciones entre otros, con la estimación de beneficios que se producen al reducir los costos ex-post formalización como son los derivados de la oscuridad en los textos, controversias o necesidad de sobre-reforzamiento.

Como vemos, a pesar de que el aspecto formal de las instituciones presenta a primera vista una apariencia más o menos improblemática, el mismo sufre numerosas acechanzas a las que hay que prestar marcada atención, ya que ellas están directamente ligadas a

la eficacia en su desempeño. Tales acechanzas a veces no se hacen completamente evidentes pues la vigencia de estas piezas normativas está claramente garantizada y es razón protegida en un ámbito físico, temporal y jurisdiccional determinado, circunstancia que invita a pensar erróneamente que esa vigencia es también portadora de inmunización contra factores de ineficacia.

### **3. ASPECTOS INFORMALES DE LAS INSTITUCIONES**

Observando la parte informal de las instituciones vemos que está constituida por elementos de diverso origen y variada naturaleza tales como son los sistemas de valores, sentimientos morales, códigos de conducta, creencias, tradiciones y los usos y costumbres entre otros. Estos elementos tienen en común su capacidad para ejercer diferentes formas de presión sobre los comportamientos individuales y sociales en un grupo determinado, y son asimismo portadores de contenidos valorativos que se caracterizan por poseer un notable poder de convocatoria y aglutinante de las conductas.

Mientras que el aspecto formal de las instituciones presenta una estructura claramente definida y una exigibilidad de alto nivel, el aspecto informal está constituido por sistemas de relaciones difusas, no siempre constantes y que no guardan un orden jerárquico. Por esta razón no es sencillo definir las como un todo; aun así, las restricciones que establecen tienen una fuerte capacidad de penetración aunque operan de un modo sutil y muchas veces imperceptible. Frente a estos dos componentes de las instituciones ambos tan decisivos para su funcionamiento y a la vez tan diferentes, resulta lógico preguntarse cómo se relacionan entre sí, y cuál es el nivel de influencia del uno sobre el otro.

Sin lugar a dudas, la parte más visible de las instituciones es la formal; las piezas normativas que la componen tienen siempre una fecha específica de vigencia que va desde el momento de su promulgación hasta el de su derogación en el caso de las normas que constituyen el ambiente institucional, y en el caso de los arreglos institucionales se extiende durante el lapso establecido en el propio arreglo. Este marco temporal perfectamente acotado permite que se determine sin lugar a dudas la exigibilidad de las mismas en cuanto al tiempo. Algo semejante ocurre en relación con el ámbito político y jurisdiccional dentro de los que la pieza normativa tiene competencia. Así, resulta fácil determinar si una constitución, un código, una



norma o un reglamento poseen la legalidad necesaria en relación con una determinada transacción social. En cuanto a la intensidad de las obligaciones que generan una vez promulgadas, hay que señalar que deben ser obedecidas de manera incondicional, y que las razones expresadas en las mismas son razones protegidas por la legalidad de la pieza, y no requiere de argumentos adicionales excepto el de su vigencia. Como puede verse, son productos normativamente poderosos, reforzados por la capacidad punitiva que deriva de la autoridad en el caso del ambiente institucional, y de los acuerdos establecidos en el caso de los arreglos institucionales.

Pero esas piezas normativas tan poderosas como son, constituyen solo una parte de las instituciones; la otra parte está hecha de esa delicada mezcla de materiales tan diversos como las costumbres, los usos, las creencias, los valores, los tabúes, las tradiciones por citar solo algunos elementos de un universo no acotado y que se complejiza y enriquece permanentemente. Así diversas como son, las esferas tienen establecido un juego fascinante de acción y reacción que creo no ha recibido toda la atención que se merece. En efecto, cada una de esas esferas ha sido cuidadosamente descrita por economistas, juristas y lógicos para el caso de la esfera formal, y por estudiosos del comportamiento tales como antropólogos, sociólogos y recientemente por los neurocientíficos; asimismo no existen dudas acerca de que ambas esferas son imprescindibles para la eficacia institucional. Sin embargo, este juego de las esferas no ha logrado ser todavía desentrañado con la necesaria claridad.

En primer lugar hemos de señalar que la esfera informal de las instituciones envuelve y arropa de manera total a la esfera formal; antes de que ésta vea la luz a través de los actos protocolares que le dan vida, la esfera informal ya tiene presencia bajo la forma de valores, creencias y tradiciones que modelan el comportamiento de los miembros de una sociedad. Durante el proceso de construcción de los acuerdos que generan las normas y los arreglos, el estilo cultural que forma parte de la esfera informal incide sobre los mecanismos de logro de tales acuerdos; y por último, cuando la parte formal ya está vigente, los usos, las costumbres y los tabúes configuran el clima para el funcionamiento de la parte formal. A poco que se consideren las acciones que la esfera informal condiciona, resulta claro que ésta constituye un factor determinante para la eficacia tanto de las normas y regulaciones como para los arreglos institucionales.



Según vimos, en el momento en que la parte formal aún no ha visto la luz, los valores, creencias y tradiciones (entre otros muchos aspectos informales) modelan el comportamiento de los miembros de una sociedad, y naturalmente el de aquellos que están llamados a definir las normas y los arreglos institucionales. Pero ninguno de esos elementos es del todo homogéneo; entre los miembros de un mismo colectivo coexisten sistemas valorativos muy diferentes, muchas veces enfrentados, y en ocasiones de difícil armonización. En otras palabras, el mundo de los valores, creencias y tradiciones se expresa en cada actor o grupo de actores de manera específica; por ejemplo, no debe sorprendernos observar que un valor al parecer de interpretación tan obvia como el relativo a los derechos fundamentales de los individuos que merecen protección llegue a tener contenidos disonantes y conflictivos entre los miembros de un mismo grupo llamado a elaborar un acuerdo constitucional. O que la determinación del momento a partir del cual es posible hablar de vida humana, y en consecuencia acceder a un concepto tan básico como es el de persona sea capaz de generar tan exaltadas disputas. Ante esta situación, la alternativa razonable parece ser la negociación entre las diferentes visiones; desde luego que siendo materias que comúnmente se consideran innegociables y estando los temas tan sólidamente instalados en los actores individuales y los grupos esta negociación se presenta llena de dificultades. Hay quienes piensan que a este nivel hay que privilegiar un sistema de valores sobre el otro, prefiriendo el que represente un punto de vista más avanzado en cuanto a su cobertura; pero esta solución puede no ser del todo estable, ya que no es fácil que quienes comparten el valor “derrotado” se consideren mínimamente representados en el arreglo institucional que se imponga.

Asimismo, durante el proceso en el que se elaboran los acuerdos que generan las normas y los arreglos, el estilo de resolución de los conflictos que es una parte de la esfera informal incide sobre los mecanismos de logro de tales acuerdos; hay grupos sociales que están habituados a zanjar sus diferencias mediante el arbitraje o la negociación, mientras que otros utilizan habitualmente acciones de fuerza o intimidación. Es natural que tales modos de abordar los des- acuerdos produzcan diferentes niveles de estabilidad en la solución institucional que se logre y queden asociados a diversos niveles en los costos de transacción.

Por último, cuando la norma o el arreglo institucional ya se encuentran plasmados, la disposición a aceptar de manera irrestricta

de lo acordado varía considerablemente de una cultura a otra, dando lugar a una mayor o menor eficacia institucional según sean los diseños de control y reforzamientos que resulten necesarios para garantizar el acatamiento de la solución acordada.

#### **4. RACIONALIDAD Y AMBIENTES NORMATIVOS**

Cada año, cuando en el mes de octubre se hace público el ganador del Premio Nobel de Economía comienzan a circular comentarios risibles que por una parte procuran restar solemnidad al galardón, y por la otra buscan deslizar alguna que otra crítica a la postura teórica de los laureados. Es también sabido que tales bromas solo tienen sentido para los expertos en Economía. Un chiste muy conocido y ciertamente ingenioso fue el que en el año 2002 corrió inmediatamente que fue conocida la noticia. Con el comentario se aludía no solo a los dos favorecidos, sino también a los otorgantes, con lo que la broma resultaba altamente eficiente al cubrir dos objetivos por el costo de uno. El premio recayó en aquella oportunidad sobre Daniel Kahneman y Vernon Smith. Lamentablemente el profesor Amos Tversky quien había compartido con Kahneman toda una vida de producción intelectual murió antes de que se otorgara el premio. Las razones dadas por el Comité fueron:

“Daniel Kahneman for having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty” and Vernon L. Smith “for having established laboratory experiments as a tool in empirical economic analysis, especially in the study of alternative market mechanisms”.

El comentario risueño señalaba que Smith había sido galardonado por mostrar que la Economía funciona en el laboratorio, y que Kahneman había recibido el premio por demostrar que la Economía no funciona en el laboratorio. Rápidamente los seguidores de una y otra línea de trabajo se han apresurado en tomar la necesaria distancia y marcar las diferencias auto proclamándose economistas experimentales los unos y economistas conductistas los otros. Esta broma ha sido considerada una de las más ingeniosas en relación con el otorgamiento de un Nobel de Economía, y sin duda lo es; pero me gustaría señalar que Kahneman y Smith tienen un importante punto en común: desde sus respectivas órbitas ambos objetan el principio de racionalidad sobre

el que se basa el modelo clásico de toma de decisiones, principio que según acabamos de mostrar es piedra angular tanto para los aspectos formales como informales de las instituciones.

De acuerdo con el principio de racionalidad las instituciones están orientadas a maximizar la función de bienestar colectivo, para lo cual procuran bajar hasta donde sea posible los costos de las transacciones sociales. Para lograr este objetivo, según hemos visto, la parte formal de las instituciones debe hacerse cargo de dos problemas de maximización: por una parte el de la maximización de los niveles de certidumbre de las ulteriores interpretaciones, niveles que en buena medida están asociados a la eliminación de vicios lógicos y del lenguaje en que se expresan las normas o los arreglos; simultáneamente ha de resolverse el problema de la maximización de los niveles de certidumbre en los procedimientos que determinan la legalidad de esas piezas normativas. También en los aspectos informales rige el criterio de racionalidad maximizadora durante todo el proceso que lleva desde la negociación de los acuerdos previos a la elaboración de la pieza normativa hasta la aplicación y reforzamiento de la misma. El hecho de que este supuesto de racionalidad pueda dar respuestas apropiadas tanto en los aspectos formales como informales de las instituciones parece mostrar que es lo suficientemente robusto y plausible en el proceso de búsqueda de una disminución de los costos de las transacciones sociales. Por ello despierta curiosidad la circunstancia de que dos autores de la calidad intelectual de Kahneman y Smith por vías separadas se hayan dirigido a objetar dicho supuesto.

Desde un punto de vista formal un supuesto no significa sino un punto de acuerdo inicial (apelación de principio) que sirve de base a la formulación de una teoría; como tal, y a diferencia del dogma, no tiene vocación de verdad ni de falsedad. Considerando que no es un dogma, todo supuesto puede ser objetado, y a su vez sustituido por un supuesto alternativo que da lugar a una teoría diferente. Felizmente hemos dejado atrás las épocas en que los supuestos eran considerado portadores de verdad auto evidente y la objeción a los mismos asumía carácter de anatema muchas veces con penosos resultados. Resulta entonces claro que tanto Kahneman como Smith ejercen un derecho bien establecido y utilizado con frecuencia en el mundo científico, como es el de objetar un supuesto.

Kahneman, desde sus consistentes investigaciones empíricas en el campo de lo que hoy se conoce como psicología cognitiva, postula la idea de que los actores (incluidos los económicos) no deciden siempre

basándose en la racionalidad, sino que en algunas ocasiones lo hacen influenciados por diversos sesgos o utilizan atajos que aceleran el proceso decisorio. Probablemente con la intención de dar una visión accesible y compacta sobre de su punto de vista, en el 2011 publica lo que luego sería un “best seller”, el muy citado *Thinking Fast and Slow*.<sup>5</sup> En él se separan claramente dos estilos de decisión: el basado en la racionalidad (Tipo 2) y el que de alguna manera se despega de la misma (tipo 1). La objeción al supuesto de racionalidad deriva del estudio de las decisiones del Tipo 1.

La primera observación que puede formularse es que el propio Kahneman admite que el supuesto de racionalidad sigue funcionando, y siendo un eficiente predictor en el vasto universo de las decisiones Tipo 2. En cuanto a las decisiones del Tipo 1 que parece ser el arma letal frente al supuesto de racionalidad, hay dos proyectiles cuyo robustez ofensiva ha sido muy destacada por la literatura especializada; uno es el de la disponibilidad heurística, con el que se alude a la información accesible, y al modo en que la misma es presentada, y el otro se refiere a los llamados costos sumergidos. En relación con la disponibilidad heurística, creo que tanto las decisiones con información incompleta, como las basadas en la probabilidad subjetiva a priori y sus correcciones del enfoque bayesiano, ambas extensa y brillantemente trabajadas por John Harsanyi,<sup>6</sup> dan cuenta de un buen número de lo que Kahneman llama decisiones del Tipo 1 sin necesidad de renunciar al supuesto de racionalidad. Por otra parte si nos dirigimos a la llamada falacia de los costos sumergidos, podemos observar que la tendencia a mantener un proyecto en el que se han invertido recursos no recuperables, está lejos de ser una decisión que abandona el supuesto de racionalidad. El ejemplo estrella utilizado en este punto parece ser el Proyecto Concord en el que los decisores públicos de dos países insisten en un proyecto con baja probabilidad de ser monetariamente rentable en virtud de lo que ya se había invertido en el mismo. Las razones esgrimidas por los decisores es el gran costo político y social que implicaría el abandono del proyecto. Mientras el caso de la disponibilidad heurística no toma en cuenta que la racionalidad ya ha abordado los casos de información incompleta y de la probabilidad subjetiva a priori, el caso del Concord no se detiene a considerar que

---

5 Kahneman D. 2011. *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Strauss & Giroux.

6 Harsanyi, J. 1967. “Games with Incomplete Information played by “Bayesian” Players I-III. The Basis Model” *Management Science*, Vol. 14, No. 3.

la racionalidad no pide expresar las preferencias en ganancias sino en utilidades (“utils” en el lenguaje de von Neumann- Morgenstern), en las cuales se incluyen los elementos que los decisores ingleses y franceses tuvieron en cuenta.<sup>7</sup> No hay dudas que el costo político y social esgrimido en los argumentos se refleja en la función de utilidad que los decisores construyeron, aunque desde el punto de vista monetario sea considerado una pérdida. El haberlos incluido constituye un correcto uso de la información relevante al caso, y agrega dimensiones pertinentes que sirven como factores de refinamiento de la función de utilidad.

Básicamente, el supuesto de racionalidad se apoya en que cualquier sujeto es capaz de ordenar sus preferencias, en las cuales desde luego están incluidos los más variados componentes, tales como los emociones, los sentimientos, los puntos de vista éticos, los apetitos de ganancia en el corto y el mediano plazo, entre otros. Esto permite al actor decir que en un escenario determinado prefiere A sobre B, B sobre A, o bien que le da igual A con respecto a B. De manera automática esas preferencias se convierten en una función de utilidad que se expresa en “utils”, expresión compleja que corresponde a aquello que el actor considera más cercano a sus necesidades de ese momento. Es natural que el actor efectúe intercambios entre los componentes de la función de utilidad, los cuales quedan finalmente plasmados en la preferencia que él expresa. Este proceso por lo general no adquiere la forma de una secuencia ordenada, sino que va desenvolviéndose de manera no rígida y apelando a diversas formas de razonamiento. Desde luego, cuando se trata de decisores profesionales entrenados en la experticia el proceso puede responder a un protocolo sistemático.

A partir de la función de utilidad del agente, éste trata siempre de maximizar las utilidades esperadas, es decir busca satisfacer en el mayor grado posible sus preferencias. Concepto también extremadamente simple, porque pareciera que ningún actor después de tener

---

7 Para apreciar toda la fuerza teórica y heurística del concepto de “utils” no está mal volver una vez más al clásico Von Neumann J. y O. Morgenstern. 1944. *The Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton University Press. Asimismo desde esta perspectiva, el entorno en el que se toman las decisiones condiciona las opciones disponibles, y hay circunstancias en las que hay que elaborar una “lotería” en el concepto de von Neumann-Morgenstern entre alternativas. Sobre este condicionamiento de las decisiones puede verse: Kahneman, D., y A. Tversky, 1988. *Rational Choice and the framing of decisions*. En *Decision Making*, Cambridge: Cambridge University Press.

claro que es lo que prefiere, no procure lograrlo en la medida de lo posible. Ken Binmore, con su británico sentido del humor gusta decir que tanto San Francisco de Asís como Atila son maximizadores; lo que sucede es que sus preferencias son diferentes.

Tal como habíamos señalado, el único punto en el que Kahneman coincide con Vernon Smith, quien fue su co-laureado con el Nobel de Economía en el 2002, consiste en que ambos ponen bajo sospecha el supuesto de racionalidad. En el caso de Smith, lo hace trabajando en ambientes experimentales donde logra obtener resultados en los que se llega a formas de cooperación y a soluciones equitativas que según su opinión no corresponden a una racionalidad maximizadora.<sup>8</sup> En marzo del 2012 tuve el privilegio intelectual de trabajar en experimentos en el estupendo laboratorio de Economía Experimental Vernon Smith de la Universidad Francisco Marroquín, y pude comprobar que cuando se crean climas artificiales en los que se establecen de manera normativa condiciones que favorecen determinadas soluciones, la racionalidad maximizadora se expresa de un modo que bien puede parecer no maximizante, pero que en el fondo es solo el producto de la adaptación a un escenario con marcos institucionales diferentes. Nadie puede asombrarse que en un entorno de enorme escasez los actores solo incluyan en sus preferencias lo que atañe de manera directa e inmediata a su propio bienestar, mientras que en climas de abundancia las preferencias pueden ser distintas, considerando como bienestar propio el de un hijo u otra persona a su cargo. Asimismo, en un espacio en el que el intercambio se da entre desconocidos que nunca volverán a cruzar sus caminos, las preferencias, y en consecuencia la función de utilidad no será la misma que en un clima en el que los actores interactúan de manera reiterada y están construyendo reputación y confiabilidad. Estos resultados experimentales han sido interpretados, a mi juicio de manera no completamente acertada, como una evidencia a favor de la tesis que considera que en los sujetos hay una tendencia hacia la búsqueda de soluciones que no maximizan la función individual de utilidad.<sup>9</sup> A pesar de estos errores en la interpretación de los resultados, los experimentos de Smith muestran que bajo ciertas restricciones e incentivos no es impensable que los actores logren soluciones basadas en considerar

---

8 Mc Cabe, K. Rigdon, M. Smith, V.L. "Positive Reciprocity and Intentions in Trust Games", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 52, 2003.

9 Para una completa exposición de este punto de vista puede verse Smith, V. 1991. *Papers in Experimental Economics*.



como personales utilidades que en apariencia no lo son. Ya había sucedido algo semejante cuando en 1984 Robert Axelrod produjo una intensa conmoción intelectual con la publicación de un experimento en el que bajo determinadas condiciones es posible desarrollar un clima generalizado de cooperación desarrollan en un entorno social n.<sup>10</sup> Utilizando la estrategia TIT for TAT (programada por el gran experto en Dilema del Prisionero Anatol Rapoport) y con un sistema de incentivos relativamente simple, en efecto la cooperación se generaliza. La gran atención que despertó el tema de la cooperación hizo perder protagonismo a un aspecto crucial del experimento cual es el de las condiciones normativas que fueron establecidas tanto en el primero como en el segundo ensayo experimental. De manera contemporánea con los trabajos de Axelrod, Ken Binmore tratando de contestar la pregunta de si la Teoría de los Juegos funciona adecuadamente en un laboratorio pudo establecer que bajo condiciones relativamente simples era posible predecir los comportamientos de los actores. Pienso que el debate sobre el desempeño de Teoría de los Juegos no está aún cerrado, pero como una contribución colateral de sus trabajos ha quedado establecido claramente la importante influencia que ejercen los ambientes normativos cuando los juegos se desarrollan en un entorno social.<sup>11</sup>

En efecto, claramente los trabajos experimentales llevados a cabo por Axelrod, Binmore y Vernon Smith tenían propósitos teóricos diferentes; mientras que el primero buscaba demostrar la posibilidad de un mundo en donde fuera practicada la cooperación de manera generalizada, Binmore trataba de responder a la pregunta de si la teoría de los juegos podía operar satisfactoriamente en un entorno de laboratorio y ser buena predictora de los comportamientos, y finalmente Smith crea experimentos tendientes a someter a prueba una amplia gama de asuntos tales como la consideración del mercado como el gran economizador de información o la sustentabilidad de la cooperación en juegos de confianza mutua.<sup>12</sup>

---

10 Axelrod, R. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.

11 En Binmore, K. 2006 (*Does Game Theory Work? The Bargaining Challenge* Cambridge, Massachusetts: The MIT Press), encontramos una gran parte de los trabajos experimentales realizados a lo largo de muchos años por Binmore y sus colaboradores.

12 Sobre la intercambios en el ambiente del mercado puede verse Smith, V.L. "Markets as Economizer of information: Experimental Examination of "Hayek Hypothesis". *Economic Inquiry* XX, Vol 20 Abril 1982.



Sin embargo, para llevar adelante sus experimentos, tanto Vernon Smith como Axelrod y Binmore coinciden en la necesidad de definir unas condiciones que no vacilo en llamar “institucionales” la cuales procuran favorecer o incentivar determinados tipos de comportamiento y también determinadas formas de construir la preferencias individuales. Tales cuerpos de condiciones fijan el marco normativo que prohíbe ciertas conductas, limita otras o incentiva algunas, constituyendo las llamadas reglas del juego. Gracias a ese set de restricciones se sabe cuáles son las acciones permitidas, prohibidas u obligadas dentro del ambiente experimental, y tales restricciones “constituyen” el experimento, del mismo modo que las restricciones institucionales “constituyen” el juego social. Como una parte importante del diseño del experimento, se encuentran los incentivos que premian o castigan, según sea el caso, ciertos comportamientos.

Sin la menor duda el diseño de los experimentos se encuentra precedido por un cuidadoso análisis del modo de proceder de los actores, de cómo ellos construyen sus preferencias, de qué manera escogen los cursos de acción, y en qué basan su decisiones interactivas. También ex-ante en la definición de los contenidos que deben tener las reglas del juego los autores perfilan el valor que buscan incentivar. Así, Axelrod apuesta de manera clara por el valor de la cooperación, Smith por el de la construcción de un tejido de confianza mutua que a su vez permitiría soluciones que desafien la maximización irrestricta, mientras que Binmore se inclina por los valores adscriptos a la teoría clásica de los juegos. Es decir que a partir de un concepto valorativo y de la observación de lo que serían las conductas plausibles de los actores en un cierto ambiente se define cual será el perfil de las restricciones formales a las que bien podemos llamar reglas de juego, reglas constitutivas del juego, o normativas institucionales.

Podemos tomar como ejemplo para el análisis del punto el marco establecido explícitamente por Binmore, el cual según él hace posible un ambiente en el que la teoría de los juegos se desempeña adecuadamente en un buen número de casos:

1. Las reglas del juego deben ser simples y presentadas a los usuarios de una manera clara y amigable
2. Los actores deben ser adecuadamente compensados cuando se desempeñan bien en el marco de esas reglas
3. Se debe contar con las oportunidades necesarias para que los actores realicen un aprendizaje basado en el ensayo y error.

Sin duda este marco que es a la vez elegante, austero y plausible constituye un modelo que muchos diseños institucionales podrían imitar con provecho. En efecto, según la primera de las condiciones, los actores deberían conocer de manera clara todos los *a priori* y *a posteriori* del juego; esta condición garantiza que los jugadores puedan evaluar de manera adecuada cuáles serán los resultados de sus preferencias y de los cursos de acción que decidan tomar en base a las mismas. La segunda condición está dirigida a crear los incentivos que permitan reforzar consistentemente el o los valores que el juego intenta preservar; esta condición se dirige a garantizar que aquellos que asumen estos valores sean adecuadamente compensados y no corran el riesgo de ser depredados por quienes solo usan las instituciones para su beneficio personal. Finalmente, la tercera condición apunta a crear el clima que haga posible el aprendizaje institucional, la construcción de una reputación y la generación de la confianza necesaria basada en la previsibilidad de los comportamientos de los otros.

Si hay algo que los economistas experimentales han probado suficientemente es que toda restricción institucional tiene una clara incidencia en la construcción de las preferencias individuales, en el ordenamiento de las mismas, y como no, en el resultado del juego. Así, las restricciones establecidas por Axelrod han llevado a un resultado de generalización de la cooperación, las de Smith han propiciado la construcción de soluciones basadas en la confianza, y las de Binmore han alentado el aprendizaje institucional basado en el empleo de incentivos adecuados; pero en ningún caso ha quedado abolido el criterio de maximización de las preferencias.... Sean estas las de San Francisco de Asís o de Atila!!!!

Tal parece entonces, que los ambientes normativos y arreglos institucionales ejercen una influencia decisoria sobre el modo en que se construyen y el contenido que se asigna a las preferencias individuales, y no puede ser ignorado como una dimensión relevante en el refinamiento de la función de utilidad.

## 5. RACIONALIDAD Y PREFERENCIAS EMPÁTICAS

Apuntando certeramente al centro de una duda medular referida a la construcción de las funciones de utilidad, en un esclarecedor trabajo pionero John Harsanyi postuló la existencia de las llamadas preferencias empáticas las cuales no son sino una variedad de las preferencias personales; mediante supuestos adicionales no dema-

siado exigentes estas preferencias permiten incluir la utilidades de personas cercanas o dependientes dentro de las propias utilidades.<sup>13</sup> Este tipo personal de preferencias empáticas resulta fácil de entender, ya que entre familiares o allegados se suele dar el caso en que las utilidades de unos se encuentran asociadas a las utilidades del otro. En determinados escenarios, por ejemplo, las utilidades de un hijo o un cónyuge constituyen un número positivo en la función de utilidad de los padres o esposos. Pero sucede algo más complejo con las preferencias empáticas referidas al mundo social; también aquí, es posible que un actor considere como propias las utilidades que un determinado curso de acción le produce a la sociedad; sin embargo esta estimación es menos obvia, y sin dudas requiere de otras condiciones adicionales a las postuladas en su momento por Harsanyi. En este proceso, sin dudas mucho más complejo, van a jugar un papel crucial las restricciones establecidas por las instituciones, tanto en sus aspectos formales como informales.

Estas llamadas preferencias empáticas sociales de que nos habla Harsanyi, permiten que en las funciones de bienestar individual se asigne un número positivo a las utilidades colectivas generadas por un cierto curso de acción. Esto significa que el actor individual considera como “propias” las utilidades sociales. Pero, bajo las restricciones normativas establecidas en el dilema de los prisioneros el temor a ser víctima de depredación a manos de otros jugadores más listos es lo que conduce a una solución indeseable desde el punto de vista individual y social. Para que la construcción de una preferencia empática social sea una opción razonable, resulta imprescindible que las restricciones institucionales sean garantes de que tal depredación o bien no sea posible o bien no constituya una fuente de utilidades individuales adicionales para el depredador.

Tal como sabemos, el aspecto formal de las instituciones es un territorio basado en un protocolo que determina su vigencia y desde la misma su ámbito de exigibilidad. En este sentido se asemejan notablemente a las restricciones formales que se establecen en el terreno experimental; es decir, son auténticas reglas de juego. En razón de ese carácter, una vez establecidas configuran el marco de lo que va a ser considerado como el juego correcto; para lograr que los jugadores acepten lo que ha sido acordado en ese marco se establecen

---

13 Harsanyi, J. 1977. *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*. Cambridge: Cambridge University Press.

reforzamientos que bajo la forma de incentivos positivos y negativos tienden a estimular los comportamientos respetuosos de tales reglas y a desalentar los que las desacatan. En los ambientes experimentales este esquema se comporta de manera altamente previsible, ya que en tales ambientes es posible establecer un control centralizado y directo sobre los escenarios de juego; pero en lo que Binmore llama el “juego de la vida” lo que hemos caracterizado como la parte informal de las instituciones ejerce una influencia crucial en el desempeño de las reglas formales. Las variadas formas culturales que constituyen la parte informal son las que finalmente permiten definir los mecanismos adecuados de reforzamiento, y los modos más adecuados de lograr la eficacia de las reglas.

Esta parte informal también está hecha de reglas; pero mientras las del ámbito formal son reglas constitutivas del juego, las que configuran la parte informal son reglas de lenguaje, y como tal son reglas no escritas y en permanente construcción. Esta diferencia entre ambos tipos de reglas hace que el establecimiento de estructuras de incentivos sea algo relativamente simple en el ámbito formal, mientras que el logro del aprendizaje institucional perseguido por tales incentivos sea mucho más lento y complicado. Ambos tipos de reglas son necesarias para el logro de los objetivos institucionales, pero ninguno de ellos es suficiente.

Pensamos que tanto la parte formal como informal de las instituciones procuran incidir en la construcción y ordenamiento de las preferencias personales; la parte formal a través de los incentivos busca proteger y consolidar los valores sobre los que se basan las instituciones, mientras que la parte informal se dirige a afianzar un aprendizaje institucional que permita a los actores incluir en sus preferencias personales todos los costos y beneficios tanto directos como indirectos y expresarlos en “utils”.

Para lograr adecuadamente estos objetivos los dos aspectos deben estar coordinados armoniosamente, de modo que el sistema de incentivos no solo vaya dirigido a lograr un acatamiento de las restricciones institucionales sino también (y sobre todo) a consolidar una cultura institucional de amplio alcance. En este sentido, a la hora ordenar sus preferencias cada actor debe haber desarrollado el necesario aprendizaje como para estar en condiciones de asignar un valor a la porción de bienestar colectivo de la que puede disfrutar, y por otra parte, los incentivos establecidos deben garantizar que tal porción llegue efectivamente a los respectivos actores. Se trata entonces

de un proceso de refinamiento y aprendizaje que nos enseña a incluir de manera razonada en las funciones de utilidad individuales todos los costos y todos los beneficios (directos o indirectos) asociados a una preferencia, y en consecuencia nos permite incrementar la racionalidad en el ordenamiento de las mismas.

Desde este punto de vista, si bien reconozco que el concepto de “preferencias empáticas sociales” de John Harsanyi ha constituido una base importante para pensar este complejo tema, me inclino a no considerar que tales preferencias estén basadas en la empatía, sino en un ejercicio depurado de la racionalidad maximizadora, depuración que permite incluir y evaluar con mayor fineza y precisión los costos/beneficios involucrados en una preferencia. Sin embargo, hemos de reconocer que el concepto de empatía tiene un especial atractivo, ya que de alguna manera evoca un sentimiento moral considerado valioso; asimismo, a su alrededor se han obtenidos importantes hallazgos teóricos y experimentales cuya interpretación ha permitido alentar una visión optimista de la condición humana. A lo largo de muchos años el tema de la empatía ha recibido importantes impulsos, los cuales han sido siempre recibidos como una buena noticia acerca de las potencialidades del hombre para comprender y satisfacer las necesidades de los demás.

Vamos a considerar dos ejemplos que tanto por la seriedad de su presentación como por el impacto que han tenido en temas de decisión pública merecen una especial atención. Se trata de los desarrollos acerca de la existencia de múltiples inteligencias, y los relativos a la existencia, localización y funciones de las neuronas-espejo.

Contemporáneamente con el artículo en el que Harsanyi nos habla de las preferencias empáticas sociales, Howard Gardner trabajaba el tema de las llamadas múltiples inteligencias, entre las cuales ubica la inteligencia interpersonal o social, que a grandes rasgos coincide con lo que tradicionalmente se ha considerado como empatía, definida esta como la capacidad para conectarse con otros individuos y comprender y responder a sus necesidades.<sup>14</sup> El impacto de estos estudios ha sido considerable en numerosas áreas de aplicación. Por otra

---

14 Las tesis que habían sido ampliamente estudiadas y documentadas se recogen en Gardner, H.E. 1983. *Frames of minds: The theory of multiple intelligences* New York, Basic Books, obra que fue varias veces reeditada. Asimismo, las investigaciones de Gardner continúan hasta la fecha en el mismo sentido, enriqueciéndose con múltiples análisis empíricos y variadas aplicaciones; los resultados de las mismas han sido recogidos en un buen número de publicaciones.

parte, no creo exagerar si afirmo que el hallazgo más publicitado, y al mismo tiempo de mayor significado teórico es el logrado por el grupo de investigación dirigido por Giacomo Rizzolatti en la Universidad de Parma, el cual pudo confirmar que los procesos empáticos obedecen a las llamadas neuronas espejo las cuales han sido perfectamente localizadas y caracterizadas.<sup>15</sup>

La relevancia y seriedad de estos estudios en el campo de las neurociencias han servido de acicate en la búsqueda de muy diversos espacios de aplicación, entre otros el de la toma de decisiones interactivas que como hemos visto constituye el nutriente del componente informal de las instituciones. Vamos a detenernos brevemente en ellos.

Si comenzamos con los estudios que sostienen la existencia de múltiples inteligencias, desde luego, no es algo de poca importancia el poder afirmar, con buenas bases argumentales y estudios cuidadosos, que la inteligencia es bastante más de lo que se mide con el llamado coeficiente intelectual (IQ), y que el amplio espectro que ella abarca incluye formas tan disímiles como facultades cognitivas en el campo musical, lingüístico, lógico-matemático o de las relaciones interpersonales. No considero necesario detenerme a analizar en este momento las importantes críticas que se han formulado a las afirmaciones que sostienen la existencia de múltiples inteligencias; sin embargo creo interesante señalar el hecho de que hay un compacto grupo de científicos que ha puesto en duda la solidez de dichas afirmaciones, y en casos extremos han llegado a desconocer a las mismas el carácter de teoría científica en razón de la ausencia de bases empíricas sistemáticas, o en su defecto de proposiciones que pudieran ser refutadas.<sup>16</sup> A pesar de las críticas, la tesis acerca de la existencia de una inteligencia social o empática ha tenido un impacto importante en el trabajo de muchos estudiosos de la toma de decisiones. Tal vez

---

15 Estos hallazgos han sido ampliamente documentados. Pueden consultarse en Rizzolatti, G. Sinigaglia, C. 2008. *Mirrors in the Brain. How minds share actions and emotions*, Oxford, Oxford University Press. Asimismo, Iacoboni, M. 2008. *Mirroring People. The Science of Empathy and How to connect with others*, New York, Farrar, Straus and Giroux.

16 Para quienes deseen ahondar en estas críticas que son agudas y muy bien fundadas me permito sugerir dos trabajos: Visser, B.A.; Ashton, M.C.; Vernon, Ph. A. 2006, "g and the measurement of Multiple Intel-ligences: A response to Gardner" *Intelligence* 34, pp 507/510 y Gottfredson, L.S. 2006 "Social consequences of group differences in Cognitive Ability" en Flores-Mendoza C.E.; *Introducau a psicologia das diferencas individuais*, ArtMed Publishers, pp 433/456.



esto obedezca a que al impulso tanto de los creencias ético/religiosas y otras diversas formas de utopías, siempre se abriga la esperanza de encontrar un decisor que conforme a las reglas de la empatía base su función de utilidad en las preferencias y utilidades de otros y no solo en las propias.

En relación con las neuronas espejo no se han escuchado voces que objeten el carácter científico de los hallazgos ya que los mismos se encuentran basados en investigaciones rigurosas que han ido recopilando significativa evidencia experimental a lo largo de los años. En efecto, luego que el equipo de la Universidad de Parma confirmó la existencia y localización de las neuronas espejo en los macacos, diversos grupos de investigación comenzaron a trabajar tratando de constatar si tales neuronas eran también compartidas por la especie humana; la búsqueda resultó exitosa, ya que en principio se obtuvo una evidencia indirecta, y actualmente se ha logrado verificar su existencia, localización y funcionamiento en los humanos.<sup>17</sup> Apoyándose en estos sólidos hallazgos se han llevado adelante nuevas objeciones al criterio de racionalidad maximizadora en las decisiones interactivas, considerando que en efecto si el decisor se afilia a la llamada empatía social, puede basar el ordenamiento de sus propias preferencias en las preferencias y necesidades de los otros, superando lo que se ha llamado el “egoísmo racional” y contribuyendo así de una mejor manera al bienestar colectivo.

Creo sin embargo que esta afirmación constituye una extrapolación errónea de los resultados producidos por las neurociencias. En efecto, si leemos cuidadosamente los informes podemos constatar que en los mismos se determina en principio de manera clara la ubicación de las neuronas espejo en la zona frontal y parietal del cerebro, aunque en los últimos estudios se considera que también pueden estar localizadas en otras áreas; este hallazgo no parece dejar lugar a dudas acerca de la existencia de las neuronas espejo. Pero, ¿cuáles son las funciones que los estudios descubren en tales neuronas?

---

17 Hay dos informes incluidos en un mismo numero de la revista *Current Biology* que muestran la extensión y calidad de los hallazgos. Ellos son: Mukamel, R., Ekstrom, A., Kaplan, J., Jacoboni, M., Fried, I., “Single Neurons Responses in Humans during Execution and Observation of Actions” *Current Biology* 20, No. 8 pp 750/756, April 27, 2010 y Keysers, Ch., Gazzola, V., “Social Neuroscience: Mirror Neurons Recorded in Human” *Current Biology*, 20, No. 8 pp R 353/354.



Si queremos ser consecuentes con los informes científicos, según su propia definición las neuronas espejo poseen la propiedad de activar una reacción cuando se observa una acción específica desarrollada por otros. Frente a esta percepción las descargas neuronales “reflejan” la acción en el repertorio motor de quien las percibe; de allí el nombre de “espejo”.<sup>18</sup> Los informes también reportan la existencia de las llamadas neuronas anti-espejo las cuales nos permitirían comprender cómo nuestro cerebro puede llevar a cabo simulaciones motoras sin mover realmente el cuerpo; estas neuronas anti-espejo cumplen asimismo un papel central en la discriminación entre nuestras acciones y las acciones de otros que estemos observando y poseen la propiedad de disminuir la ambigüedad de las acciones que se observan e incluso bloquean selectivamente las respuesta motoras abiertas por las neuronas espejo.

Resulta indiscutible la importancia que estos hallazgos de la neurociencia tienen en múltiples campos, entre otros en los procesos de imitación y aprendizaje; pero considero que en ningún caso constituyen un argumento que apuntale la teoría de empatía social como un mecanismo para ordenar las propias preferencias basándose solo en las necesidades y utilidades de los demás. No es posible encontrar en estos estudios fundamentos para afirmar que cuando alguien incorpora las utilidades sociales como parte de las propias preferencias y las incluye en su función de utilidad lo hace pensando en las necesidades de los otros; antes bien, resulta cada vez más claro que cuando un actor toma en consideración los beneficios sociales de un curso de acción lo hace pensando en la parte alícuota del bienestar colectivo que él mismo va a disfrutar.

## 6. REFINANDO LA RACIONALIDAD

Los elementos complejos que hemos descripto constituyen el soporte de un desempeño basado en el ejercicio de una racionalidad maximizadora que se ejecuta en tres dimensiones relevantes para el éxito de las instituciones: por una parte, el actor debe maximizar la utilidad esperada de su función compleja de utilidad; asimismo, quienes construyen los acuerdos institucionales buscan maximizar

---

18 Para una mejor comprensión de las funciones atribuidas a las neuronas espejo (y naturalmente aquellas que no pueden serles atribuidas), sugiero la lectura de los dos trabajos publicados en *Current Biology* ya citados.

la probabilidad de que tales acuerdos sean respetados, y que quienes los respetan no sean víctimas de la depredación; finalmente la autoridad normativa procura maximizar el uso de un lenguaje de adhesión a las instituciones. En el caso de que estos supuestos sean satisfechos, las instituciones cumplirían adecuadamente con la función de minimizar los costos de las transacciones sociales, generando un marco adecuado para la convivencia y el bienestar colectivos. Pero a pesar de que este parece ser un esquema simple y que no ofrece dificultades para ser llevado adelante, a lo largo de este artículo hemos podido apreciar el gran número de escollos que se presentan en el camino, los cuales con frecuencia conducen a fracasos y desaliento. Surgen entonces las inestabilidades sociales, las inequidades, las depredaciones, la debilidad institucional y la fragilidad del tejido social;<sup>19</sup> ante estas realidades indeseables y muchas veces catastróficas, se observa el nacimiento de múltiples objeciones al principio de racionalidad maximizadora el cual con frecuencia es señalado como el claro e indiscutible responsable de tantos males. Por regla general estas objeciones se inspiran en conceptos desarrollados en estudios científicos serios y bien fundados; sin embargo se ha hecho evidente que en algunos casos ellas asumen extrapolaciones no pertinentes y en otros solo expresan generalidades (que de hecho pueden ser extremadamente atractivas), pero hasta donde hemos podido observar no parecen estar en condiciones de construir una crítica analítica consistente y mucho menos de ofrecer un criterio alternativo sólido que pueda sustituir al criterio de racionalidad objetado.

De los argumentos que hemos sostenido se evidencia que nuestra apuesta se dirige al refinamiento del criterio de racionalidad, refinamiento que tendría efectos tanto en el nivel de los actores individuales como en el de los actores normativos. Desde un punto de vista general, los procesos de refinamiento tienden a incorporar dimensiones que permitan incrementar la precisión de un criterio, seleccionar un equilibrio de entre varios plausibles, o bien perfeccionar el desempeño de un modelo o algoritmo. A través de estos procesos se busca incorporar al cuerpo sometido a refinamiento nueva información derivada de diversas dimensiones; la finalidad de los mecanismos es hacer visibles algunos aspectos no tan obvios, complejizar

---

19 En Barragán, J. “El Costo Social de las Autoexcepciones” *Tέλος*, vol. VI, No. 1, Junio 1997, pp 83-107 se presenta una parábola que expresa el cúmulo de consecuencias indeseables que se precipitan cuando no es posible satisfacer las condiciones que hacen posible el éxito institucional.

algunas relaciones ya restablecidas y de ese modo enriquecer y perfeccionar el desempeño.

En el tema de la eficacia institucional el proceso de refinamiento de la racionalidad maximizadora debe dirigirse por una parte a que el actor desarrolle un aprendizaje que le permita incorporar de manera sistemática toda la información relevante para la corrección y ordenamiento de sus preferencias y para su ulterior conversión en “útils”; esto implica que sea capaz de hacer una evaluación adecuada de los costos/beneficios tanto directos como indirectos de cada alternativa. Asimismo para apuntalar esa racionalidad los procesos de refinamiento deben orientar su acción hacia la caracterización de un sistema de incentivos institucionales que pueda ser garante de que las alícuotas del bienestar colectivo que corresponden a cada actor con una alta probabilidad lleguen al destino adecuado, y finalmente se ha de buscar que la autoridad normativa pueda construir claros mensajes (eventos públicos) acerca de su adhesión y respeto por los valores involucrados en los acuerdos y arreglos institucionales. Estos procesos de refinamiento involucran la aceptación y uso de insumos de muy diversos origen, donde los hallazgos de la Economía Experimental y la Economía Conductual están llamados a jugar un papel relevante; asimismo, los notables y asombrosos avances en el campo de la neurociencia no podrán ser ignorados en materia de aprendizaje institucional.<sup>20</sup> En otras palabras se trata de que la racionalidad maximizadora pueda contar con todos los elementos necesarios para lograr que las transacciones sociales se lleven a cabo a un bajo costo y con un beneficio razonable.

En rigor el proceso de refinamiento de la racionalidad maximizadora tal como se conoce en el campo de la Teoría de los Juegos no es nuevo ya que está basado en el concepto seminal de “útils”, el cual constituye un refinamiento del concepto de ganancias monetarias. Cuando von Neumann y Morgenstern acuñan ese concepto lo hacen incorporando el análisis costo/beneficio que un determinado curso de acción involucra para un actor en un cierto escenario más allá de las ganancias monetarias mismas. A partir de este refinamiento,

---

20 En relación con el uso de los procesos de refinamiento de sistemas expertos en el campo de las decisiones jurídicas, me permito sugerir la lectura de Barragán, J. et al 1993, “Knowledge Acquisition and Knowledge Base Refinement in Developing the KBS Legal Expert System” *Communications ACM*, pp. 61/69 Oxford, UK y de Barragán, J. 1993 “Why some hard cases remain unsolved” *JURIX 93*, Koninklijke Vermande, pp 60/70, The Netherlands.

que es clave para interpretar la racionalidad maximizadora queda establecido un rumbo para la incorporación de ulteriores condiciones que contribuyan a mejorar la mordiente del concepto. Si se quiere señalar otro momento fundamental en esta historia del refinamiento de la racionalidad maximizadora, no se puede evitar la mención de la contribución de Coase cuando al referirse al costo social incorpora los llamados costos de transacción en los que se incluye la evaluación de los costos/beneficios de búsqueda de información, de negociación y de control de reforzamiento de los acuerdos y los arreglos institucionales.<sup>21</sup> Hasta hoy, en un terreno relativamente familiar como es el del análisis de costos/beneficios en el medio empresarial, y el análisis de los costos de transacción en el campo social es donde se encuentran las más interesantes y productivas bases de refinamiento. En efecto, cuando se escoge un curso de acción “pensando rápido” porque una situación de crisis así lo requiere, el decisor lo hace evaluando el costo de incorporar nueva información versus el beneficio de actuar rápidamente. Es el caso de los rescates de rehenes, o de una oportunidad ventajosa para comprar o vender algo que es válida solo por un corto lapso. Asimismo, cuando en un marco como el establecido por Axelrod o Smith los actores deciden cooperar no están practicando lo que normalmente se considera una acción virtuosa sino típicamente maximizadora, ya que el perfil de los ambientes normativos creados por estos autores en sus experimentos les permiten calcular la probabilidad de que las utilidades sociales sean agregadas a las suyas individuales (beneficios) versus el costo o riesgo de actuar cooperativamente. Algo semejante ocurre con las decisiones que Harsanyi llama empáticas; cuando las mismas benefician a una persona cercana al decisor (por ejemplo un hijo), es altamente probable que las utilidades de ambos actores se estén considerando asociadas.

Como siempre sucede, también en este caso existe un diálogo y condicionamiento permanente entre los conceptos y la práctica; como resultado de esta interacción se cumple un proceso de aprendizaje por parte de los actores que puede darse en dos sentidos divergentes: por una parte, si los actores usan habitualmente las herramientas de refinamiento de la racionalidad maximizadora tendremos decisiones que considerando todos los a-priori y a-posteriori se hagan cargo de las consecuencias generadas, lo cual incrementa la probabilidad de

---

21 Puede verse Coase R. H. 1960. “The Problem of Social Costs” *Journal of Law and Economics* 3. October, pp. 1/44.

intercambios productivos entre funciones de utilidad discrepantes. Por el contrario, si los actores se han mantenido alejados de aquella experticia, difícilmente encontrarán el camino que pueda conducir a las compatibilidades. En este marco, con uno u otro acercamiento estamos “educando” dos tipos diferentes de decisores.

Quizás por esta última razón siento bastante temor y desconfianza cuando escucho que reiteradamente se repite que los decisores son una especie de víctimas inermes que escogen los cursos de acción dependiendo de cómo les es presentada la información y de cuánto esta golpea sus emociones; realmente prefiero apostar por una sociedad con decisores que “bayesianamente” están dispuestos a incorporar los elementos de refinamiento para que su elección sea cada vez más racional y más maximizadora. Es importante reconocer que ni uno ni otro tipo de decisor son entregados a domicilio en una caja listos para su uso y con las instrucciones incorporadas como parece sugerir Kahneman en una entrevista concedida a un periódico de Madrid.<sup>22</sup> Por mi parte creo firmemente que cada sociedad es responsable del tipo de decisor que es capaz de apuntalar a través de sus instituciones; y a decir verdad se juega mucho en ese proceso como para renunciar a intentarlo.

Julia Barragán

Programa Postdoctoral de Estudios Normativos-UCV  
Cátedra Jean Monnet Universidad A Coruña-Grupo C+D  
e-mail: barragan.julia@gmail.com

---

22 <<http://www.abc.es/20120615/cultura-libros/abci-daniel-kahneman-premio-nobel-201206151829.html>>. En esta entrevista Kahneman sostiene que la gente vota sobre cosas que no tiene ni idea, y considera que eso forma parte de la naturaleza humana, dando una visión casi fatalista de un decisor “incorregible”.