

Gabriela Lizeth Pimentel Linares
Universidad Autónoma Metropolitana

La socialidad como determinante de las relaciones económicas. Los límites del supuesto de egoísmo en la teoría neoclásica.

Resumen

La socialidad constituye un factor determinante en las relaciones económicas que entablan los individuos y queda expresada a partir de los distintos mecanismos de distribución. La economía se ha enfocado mayoritariamente en el intercambio mercantil, lo que ha provocado la primacía tanto de la idea de que las relaciones económicas son impersonales como del supuesto del egoísmo como la principal motivación del comportamiento económico. Los trabajos que intentan explicar aquellas relaciones económicas que se establecen a partir de la socialidad positiva entre los individuos se han inscrito generalmente en la teoría neoclásica, sin embargo, el axioma de racionalidad en que se basan no les permite comprender satisfactoriamente dichas relaciones, cayendo en una circularidad explicativa. Se propone que la solución al llamado “problema de Smith” puede ofrecernos una respuesta.

Abstract

Sociality is a determining factor in economic relations that engage individuals and is expressed from the different distribution mechanisms. The economy has focused mainly on market exchange, which has led both the primacy of the idea that economic relations are impersonal as to assumption of selfishness as the main motivation of economic behavior. The works that attempt to explain those economic relationships established from the positive sociality among individuals are generally enrolled in neoclassical theory, however, the axiom of rationality that are based not allow them to successfully understand these relationships,

falling in an explanatory circularity. It is proposed that the solution to the "problem of Smith" can give us an answer.

Palabras clave: Altruismo, Relaciones económicas, Mecanismos de distribución, Socialidad, Intercambio mercantil, Función de utilidad interdependiente.

1. El objeto de estudio

Existen diferentes mecanismos de distribución mediante los cuales las sociedades distribuyen el producto que generan. En general, a diferencia de lo que sucede en la esfera de la producción, la esfera de la distribución es opcional y arbitraria, es decir, depende de las leyes y costumbres de la sociedad en cuestión (Mill, 1884: 182). Es por esta razón que en distintas sociedades encontramos distintos tipos de mecanismos de distribución coexistiendo y teniendo distintos grados de importancia relativa.

Podemos clasificar los distintos tipos de mecanismos de distribución en dos grandes grupos: los centralizados y los descentralizados, éstos últimos se caracterizan por ser voluntarios y entre ellos podemos encontrar por una parte al intercambio mercantil y por otra, a las transacciones no mercantiles. Mayoritariamente, la ciencia económica se ha enfocado al estudio del intercambio de mercado y ha reducido todas las relaciones económicas a la esta relación de intercambio (Zamagni, 2004: 18).

A pesar de esta hegemonía teórica, en la realidad observable, el intercambio de mercado coexiste con otros mecanismos de distribución mediante los cuales pasa una cantidad importante de bienes y servicios. En este sentido "es obvio en la observación más superficial que la asignación de bienes y servicios no es realizada enteramente por el intercambio, como los modelos económicos estándar sostendrían. Claramente esto es verdad para bienes

impalpables tales como el respeto, el amor, o el estatus, pero incluso [también] cuando nos limitamos a bienes cuya asignación el economista se cree capaz de analizar con sus herramientas” (Arrow, 1972: 14).

Ejemplos claros de transacciones voluntarias no mercantiles son las donaciones a la caridad o la filantropía formal, al interior de las familias podemos encontrar ejemplos como las herencias o las remesas, e incluso algunos autores incluyen prácticamente todo tipo de transferencias de dinero y tiempo entre padres e hijos y otros miembros de la familia. En las familias, pero también al interior y entre ciertas comunidades, existen transacciones que involucran bienes y servicios que no se definen por relaciones de mercado.

Finalmente, un espacio donde también puede ejemplificarse la existencia de transacciones voluntarias no mercantiles son las llamadas “economías alternativas” que son aquellas organizaciones o proyectos económicos que configuran, o intentan configurar modelos económicos y sociales distintos al de la economía capitalista basada en el intercambio mercantil, en ellas, las transacciones no mercantiles constituyen la base de las relaciones económicas que establecen sus miembros.

Las transacciones voluntarias no mercantiles se diferencian del intercambio mercantil porque en ellas no se verifica al menos una de las dos propiedades que caracterizan a éste, a saber: la regla del quid pro quo y los términos de intercambio plenamente determinados. Por una parte, en el intercambio mercantil los valores de las mercancías que se intercambian son equivalentes, mientras que en este otro tipo transacciones dicha equivalencia no se verifica y, de hecho, existen transacciones unilaterales en las que no hay un elemento de retribución propiamente dicho. Por otra parte, en las relaciones mercantiles los términos del intercambio están bien definidos en el momento en que éste se realiza, es decir que se conoce el precio,

la cantidad, la calidad y el tiempo en que será entregado el bien o servicio, dando lugar de esta manera a una relación contractual entre los participantes, mientras que en el otro tipo de transacciones encontramos imprecisiones al respecto.

La consideración hacia los otros juega un papel muy importante en el hecho de que se lleve a cabo un mecanismo de distribución y no otro, y a través de esto, también lo es en cuanto a la determinación de las distintas relaciones económicas. El intercambio mercantil por ejemplo, es el resultado de una consideración impersonal hacia los otros y que está mediada a través de un contrato, por lo tanto, el vínculo social entre los participantes se forma a partir de la consideración exclusivamente de las mercancías y a través de los precios. Por su parte, en las transacciones voluntarias no mercantiles la consideración a otros toma en cuenta los intereses de los otros participantes pero no sólo eso, sino que también puede integrar la gratitud, la simpatía y el sentido de comunidad, entre otros aspectos sociales y morales; además no se limitan a la consideración de aquellos que participan en las respectivas transacciones sino que también pueden tomar en cuenta a la sociedad en general. Esta idea de la consideración hacia otros en las transacciones distintas del intercambio mercantil se postula como una oposición a la idea dominante de la decisión económica como exclusivamente individual.

El objeto de estudio específico del presente trabajo de investigación son las transacciones voluntarias no mercantiles que se caracterizan porque la consideración a otros que se presenta en ellas es positiva en el sentido de que toman en cuenta el bienestar y/o los intereses de otros, y que hemos denominado transacciones altruistas, recíprocas y cooperativas (de aquí en adelante TARC) porque pueden asociarse a comportamientos de esta naturaleza.

Es así que la socialidad, entendida como “el deseo o tendencia a participar en la sociedad sin un motivo ulterior, o como una orientación positiva hacia otros seres humanos” (Bardsley y Sugden, 2006: 733) es la base de la existencia de las TARC, lo que a su vez, nos lleva a la conclusión de que hay una parte de las relaciones económicas que se definen a partir no de la búsqueda del interés propio de cada individuo –como lo plantea generalmente la teoría ortodoxa del comportamiento económico–, sino a partir de la socialidad que se establece entre los individuos al margen del mercado.

2. Sobre la forma en que se ha tratado el objeto de estudio

Desde el nacimiento de la economía como ciencia, economistas importantes tales como Smith, Mill, Edgeworth, Wicksteed, entre otros, tuvieron presente el rol que juega la socialidad en el funcionamiento económico y el debate entre el altruismo y el egoísmo tuvo un lugar importante en las discusiones filosóficas. Sin embargo, el mercado se constituyó como el objeto central de estudio de la economía y con ello, el supuesto de egoísmo –motivación principal del intercambio de mercado– primó como la hipótesis de comportamiento relevante en la explicación teórica de los fenómenos económicos. Dejando de lado la necesidad de incluir el concepto de socialidad para lograr dicha explicación y excluyendo también a las relaciones económicas que no tienen su base en el intercambio de mercado, pues éste se propuso como la relación económica fundamental.

Es hasta la década de los setenta del siglo XX que el tema de la socialidad resurge en las ciencias económicas, y comienzan a surgir importantes intentos de explicar aquellos comportamientos económicos, transacciones e incluso sistemas económicos completos que parecen todo, menos estar motivados por el egoísmo de los individuos. La gran mayoría de

estos trabajos se inscriben en la teoría neoclásica y más adelante, en la economía experimental.

Resulta interesante revisar la forma en que modelos neoclásicos basados en el axioma de conducta racional integran motivaciones distintas del egoísmo, específicamente la integración del supuesto de transacciones basadas en el altruismo implica un gran reto pues constituye la motivación opuesta a la búsqueda del interés propio a partir de la cual se construyen convencionalmente dichos modelos.

A continuación se presenta brevemente el modelo de “Altruismo en la familia” de Gary Becker (1981) el cual consideramos el modelo base de todos los modelos neoclásicos del altruismo desarrollados posteriormente y cuya estructura se caracteriza por el planteamiento de una función de utilidad interdependiente¹. Posteriormente, se presentarán los problemas y las limitaciones que trae consigo este tipo de planteamientos, y finalmente se presentarán las conclusiones más importantes del análisis y una posible vía de solución a trabajar en el proyecto de investigación doctoral.

2.1 El modelo neoclásico básico del altruismo. “Altruismo en la familia” de G. Becker

Se plantea un agente altruista h cuyo problema es definir la transferencia que hará a su esposa w ; el altruismo de h se expresa en el hecho de que su función de utilidad depende positivamente del bienestar² de w , a su vez, se supone que h es un agente racional, que conoce la función de utilidad de su beneficiario y que sus preferencias pueden ser expresadas en una función de utilidad como la siguiente:

$$U_h = U[Z_{1h}, \dots, Z_{mh}, \varphi(U_w)] \quad (1)$$

con $\frac{\partial U_h}{\partial U_w} > 0$

donde U_h representa la utilidad del agente h , U_w la utilidad del beneficiario, Z_{jh} es la j -ésima mercancía consumida por el agente h y φ es una función positiva de U_w , que a su vez es una función positiva de las mercancías consumidas por w .

Para simplificar se supone que todos los bienes son iguales o, lo que es lo mismo, que la economía se compone de un solo bien compuesto llamado Z ; además se supone que $P_z = 1$, entonces la restricción presupuestal de h es:

$$Z_h + y = I_h \quad (2)$$

donde y es la transferencia que el agente h realiza en favor de w . El ingreso del agente w está compuesto tanto por la contribución que h hace a w como por el ingreso “que el mercado matrimonial atribuiría a w si estuviera casada con una persona egoísta y , por lo demás, idéntica a h ” (Becker, 1981: 2):

$$S_w = Z_w = I_w + y \quad (3)$$

S_w es el ingreso familiar de w , que depende positivamente de la contribución que decida hacerle su benefactor, por lo que el consumo total de w es determinado por la decisión de gasto que haga h .

Despejando y de la ecuación (3) y sustituyendo en (2) se obtiene la ecuación del ingreso familiar de h :

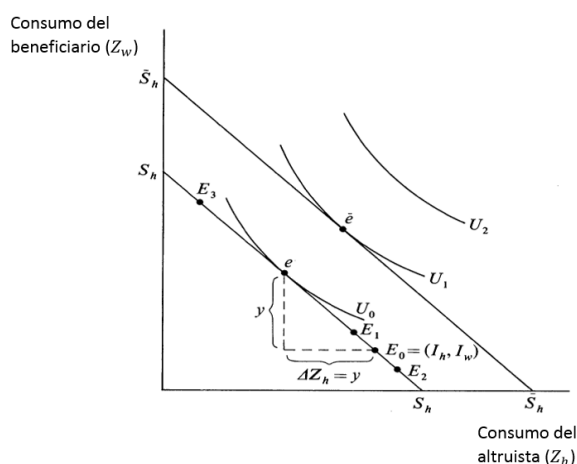
$$Z_h + Z_w = I_h + I_w = S_h \quad (4)$$

La asignación de recursos del altruista se obtiene maximizando la ecuación (1) sujeta a la restricción que impone el ingreso familiar, expresada en la ecuación (4) y está determinada por la siguiente condición de equilibrio:

$$\frac{\partial U/\partial Z_h}{\partial U/\partial Z_w} = 1 \quad (5)$$

Esta condición expresa que en equilibrio, la valoración subjetiva que hace el agente altruista de su utilidad en términos de la utilidad de su beneficiario, es decir la Tasa Marginal de Sustitución de Z_h por Z_w , se iguala a la relación de precios, que en este caso es igual a 1.

La siguiente gráfica muestra el comportamiento del altruista:



Gráfica 1. Contribuciones de un altruista a su beneficiario (determinadas por las preferencias del altruista y el consumo de ambos). Fuente: Becker, 1981: 3.

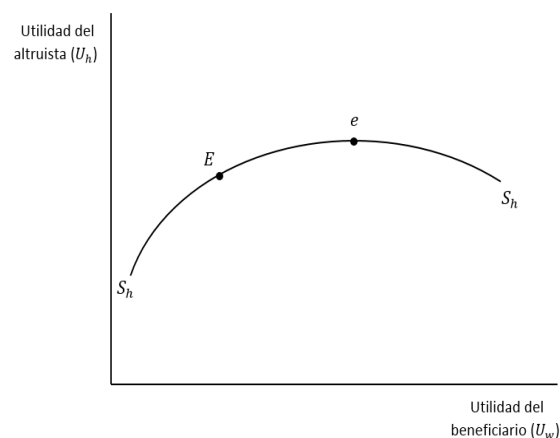
En esta gráfica se observa que cuando la recta de presupuesto familiar del altruista es $S_h S_h$ el equilibrio se encuentra en el punto e , donde la pendiente de la curva de indiferencia U_0 es igual a la pendiente de dicha recta presupuestal.

“El altruismo de h sería efectivo si la pendiente de su curva de indiferencia en el punto de «dotación inicial» E_0 fuese menor (en valor absoluto) que la pendiente de su recta de presupuesto. El altruismo efectivo desplaza el equilibrio a lo largo de la recta de ingreso

familiar desde la dotación inicial hasta una posición de consumo e ” (Becker, 1981: 2). Con el altruismo efectivo el agente h disminuye su consumo propio y aumenta la contribución a w sin que esto conlleve una pérdida de bienestar propio sino todo lo contrario, renunciando a su consumo individual aumenta el consumo de su beneficiario y aumenta su nivel de utilidad, precisamente porque su función de utilidad depende positivamente del bienestar de w .

Cuando ya no se cumple la condición de que la pendiente de la curva de indiferencia sea menor que la pendiente de la recta presupuestal por ejemplo en el punto E_3 , el altruismo efectivo cesa y el agente h desea aumentar su consumo propio y disminuir el de w para ubicarse en el nivel de utilidad más alto posible, sin embargo a pesar de suspender su contribución hacia w , el agente h no tiene posibilidad de redistribuir el ingreso familiar pues no tiene poder para exigir contribución alguna al agente w .

En la Gráfica 2 se muestra la relación que existe entre la utilidad del altruista y la utilidad de su beneficiario suponiendo ingresos fijos:



Gráfica 2. Frontera entre las utilidades de un altruista y su beneficiario cuando sus ingresos están dadas y varía la contribución del altruista. Fuente: Becker, 1987: 231.

Conforme las contribuciones aumentan, la utilidad del agente altruista es creciente hasta el punto de equilibrio e luego de este punto si las contribuciones continuaran la utilidad del agente h comenzaría a decrecer.

3. Las limitaciones del modelo neoclásico del altruismo

Así, tenemos que el altruismo en este tipo de modelos neoclásicos se limita a la interdependencia de la función de utilidad del agente altruista con la utilidad de al menos otro agente, lo cual refleja un elemento básico del significado de altruismo, a saber, el tomar los intereses de otros como propios, sin embargo, no es posible introducir en estos modelos otros dos elementos del concepto mismo de altruismo: el desinterés y el sacrificio. El altruismo “es la preferencia por el bien de otros en sí mismo, y denota también actuar en favor de este bien por este motivo” (Kolm, 2006: 8), es también el deseo de mejorar el bienestar de otros aun al precio de una pérdida de bienestar propio (Elster, 2006: 185).

En los modelos neoclásicos como el de Becker mostrado arriba, el hecho de que el comportamiento altruista esté regido por la racionalidad maximizadora hace que el acto de dar aparezca como una respuesta a la búsqueda de obtener siempre un nivel más alto de utilidad, es decir que el acto altruista estaría obedeciendo en última instancia al interés propio, volviéndose así, un acto interesado.

En la gráfica 1 podemos ver representada la predominancia del interés propio como motivación de la decisión «altruista» del agente h en todas las contribuciones positivas que hace a w que suceden en el segmento de la recta de presupuesto (S_h, S_h) que va desde el punto en que esta hace tangencia con el eje horizontal hasta el punto e de equilibrio y las cuales le hacen aumentar su propio nivel de utilidad. Por su parte, el desinterés no puede

existir en este tipo de planteamientos pues, al ubicarse en el punto de equilibrio, el agente h ya no tiene incentivo alguno para seguir contribuyendo a su beneficiario.

En modelos con esta estructura de función de utilidad interdependiente, tampoco se puede introducir el elemento de sacrificio contenido en los significados más generalizados del altruismo, y de hecho, bajo este enfoque, el sacrificio sólo podría definirse como producto de un acto irracional. Observando de nuevo la gráfica 1 puede demostrarse la conclusión anterior: si ubicado en el punto de equilibrio el agente h decide beneficiar a w aumentando aún más su contribución (y con esto, desplazarse hacia la izquierda del punto e sobre la recta de presupuesto S_h, S_h), tendría como resultado disminuciones en su nivel de utilidad y entonces ya no estaría obedeciendo a la regla de conducta racional maximizadora.

La regla de comportamiento de maximización de la utilidad en que se basa la teoría de la elección racional de la cual forman parte los modelos neoclásicos como el de Becker, trae consigo el supuesto de que la motivación del comportamiento económico de los individuos es la búsqueda del interés propio, lo cual implica que el agente racional siempre obedecerá, en última instancia, a su utilidad individual, es decir, es egoísta.

Al ser incompatibles con el desinterés y el sacrificio, el tratamiento neoclásico del altruismo –a través de modelos como el de Becker- es incompatible también con el concepto mismo de altruismo; y al mostrar una transacción altruista como interesada cae en una *contradictio in terminis*, además de que este tipo de análisis nos envuelve en un proceso de circularidad: se quiere explicar un comportamiento opuesto al egoísmo pero termina siendo explicado en última instancia por el mismo egoísmo.

4. Conclusiones

La teoría económica dominante introduce a su esquema analítico transacciones y relaciones económicas que expresan una especie de socialidad positiva entre los agentes, pero como hemos visto, lo hace de una forma deficiente, la causa de esta deficiencia es la incompatibilidad que hay entre el axioma de conducta racional que define al agente como egoísta y la propia naturaleza de los actos que consideran a los otros, en la cual encontramos elementos de interés genuino y no procedimental.

Es importante hacer énfasis en dicha limitación no sólo porque se trata de una problemática a la que se enfrenta la teoría económica dominante en el afán de explicar transacciones distintas del intercambio mercantil y por ende, las relaciones económicas que se entablan a partir de ellas, sino además porque se trata de un problema metodológico de base en la construcción de una teoría del comportamiento de los agentes económicos y de su respectiva conceptualización del agente económico, la cual pretende tener una aplicabilidad general, y como vimos, no la tiene.

Luego de haber definido esta limitación teórica del enfoque que ha dominado en el tema, se abren preguntas de suma importancia, a saber, ¿cuál es la forma en que este tipo de transacciones pueden explicarse y desarrollarse teóricamente, de manera que el análisis sea consistente? Y ¿cómo es posible superar la idea del desinterés o altruismo y egoísmo como motivaciones mutuamente excluyentes en el comportamiento del agente económico?

Intentando dar una respuesta a estos cuestionamientos, la investigación doctoral se ha perfilado hacia el análisis de la obra conjunta de Adam Smith, en la cual un tema principal es la forma en que los hombres guían su comportamiento, o dicho de otro modo, las motivaciones que impulsan a los individuos a tomar sus decisiones.

Algunos autores hablan de lo que en la literatura se ha conocido como “el problema de Smith” el cual consiste en la aparente contradicción entre lo que Smith postula como los fundamentos del comportamiento humano en la *Teoría de los Sentimientos Morales* y lo que postula en *La Riqueza de las Naciones*. En la primera Smith señala que:

“por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla” (Smith, 2013: 49).

Básicamente en esta obra, el comportamiento individual se determina por una interacción entre lo individual y lo social, pues según Smith, el hombre tiene por naturaleza el deseo de ser loable pero a la vez, sólo en sociedad es que se puede definir lo correcto y lo incorrecto.

Por otro lado, en uno de los pasajes más conocidos de *La Riqueza de las Naciones* Smith dice que:

“[...] el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. [...] No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas” (Smith, 1958: 17).

Una lectura integradora de ambas obras podría conducirnos a plantear en un mismo individuo el interés por otros y el interés propio como motivaciones no contradictorias, al considerar

por una parte los aspectos sociales –o socialidad- que influyen determinadamente en el actuar del agente, pero sin dejar de lado que en algunas circunstancias y situaciones, el individuo actúa de acuerdo a la búsqueda de su satisfacción propia.

Notas

¹ Cabe mencionar que dentro de lo que podemos llamar la teoría ortodoxa del altruismo existen dos vertientes, una, ésta que se basa en una estructura de funciones de utilidad interdependientes y dos, la que se basa en la teoría de juegos y en la economía experimental.

² Se supone que las preferencias expresadas en las funciones de utilidad, se refieren a conjuntos –o canastas- de bienes, por lo que el bienestar al que se hace referencia depende únicamente del consumo de dichos bienes.

Bibliografía

Mill, John Stuart, 1885, Principles of political economy, New York, D. Appleton.

Zamagni, Stefano, 2004, “Towards an economics of human relations: on the role of psychology in economics”, Group Analysis, vol. 37.

Arrow, Kenneth J., 1975, “Gifts and exchanges”, En Altruism, Morality, and Economic Theory, New York, Russell Sage Foundation.

Bardsley, Nicholas, y Sugden, Robert, 2006, “Human nature and sociality in economics” En Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity vol. 1, Amsterdam, Elsevier.

Becker, Gary, 1987, Tratado sobre la familia, Madrid, Alianza Universidad.

_____, 1981, “Altruism in the family and selfishness in the market place”,
Economica, vol. 48, núm. 189, Londres.

Kolm, Serge-Christophe, 2006, “Introduction to the economics of giving, altruism and reciprocity”, En Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity vol. 1, Amsterdam, Elsevier.

Elster, Jon, 2006, “Altruistic behavior and altruistic motivations” En Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity vol. 1, Amsterdam, Elsevier.

Smith, Adam, 2013, La teoría de los sentimientos morales, Madrid, Alianza Editorial.

_____, 1958, Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,
México, Fondo de Cultura Económica.