

Racionalidad en Economía y en Ciencias Políticas

Pablo Javier Mira – IIEP-BAIRES y CIECE

pablojaviermira@gmail.com

Recibido: 18 de mayo de 2016

Aceptado: 20 de noviembre de 2016

Resumen: El uso del *homo economicus* en economía ha sido defendido principalmente porque permite elaborar modelos formales de precisión que los distinguen de otras ciencias sociales. En este trabajo sostenemos que la economía no es más “científica” por haber sostenido la racionalidad en sus modelos. Para verlo, realizamos un paralelismo del tratamiento de la racionalidad individual con las ciencias políticas, una disciplina con un estatus epistemológico similar a la economía, y para ello nos centramos en los modelos de votación. El paralelismo revela la racionalidad se consideró central para el desarrollo de la teoría económica, pero no en las ciencias políticas, donde la hipótesis fue testeada y abandonada sin mayores traumas o consecuencias analíticas. La valoración reflexiva de este supuesto le permitió avanzar hacia conclusiones más cercanas a la realidad y, en consecuencia, más útiles y aplicadas.

Palabras clave: Economía, Ciencias Políticas, Racionalidad

Abstract: The wide use of the *homo economicus* assumption in economics is closely related to the possibility of elaborating formal models whose precision allegedly positions economics above the rest of social sciences. In this article we contend the claim that economics is more “scientific” just because it includes rationality in its models. To see this, we trace a paralelism between the use of the rational paradigm in economics and in political science. We show that both disciplines have a similar epistemology status. For our purpose, we choose to compare economics with voting models. Our review shows that rationality was a unchallenged cornerstone for theoretical economics. In political science, however, rationality was interpreted just as another empirical hypothesis. It was tested and, when falsified, rejected right away. The critical evaluation of rationality allowed political science to consider new ideas and to get to conclusions closer to reality, with several useful applications.

Keywords: Economics, Political Science, Rationality

I. Introducción

La hipótesis de racionalidad individual continúa siendo la piedra fundamental de la teoría económica, sin la cual la enorme mayoría de las conclusiones obtenidas de los modelos tradicionales serían erróneas o, al menos, dudosas. No sorprende, por tanto, que este supuesto haya sido defendido con empeño ante diversos ataques que cuestionaron su autenticidad. Entre las justificaciones para resguardar al *homo economicus*, la más común resalta que este axioma permite generar modelos formales de elevada precisión. Y claramente, es esta capacidad la que le ha permitido a la teoría económica diferenciarse (a su favor) de otras ciencias sociales.

En este trabajo sostenemos que la economía no es más “científica” por haber sostenido la hipótesis de racionalidad en sus modelos. Para ver por qué, trazamos un paralelo entre el tratamiento de la racionalidad individual en la Economía y las Ciencias Políticas. La elección no es arbitraria: las ciencias políticas son una disciplina social con una entidad epistemológica similar a la de la economía en muchos aspectos. Específicamente, comparamos el tratamiento de la racionalidad en la evolución de la teoría macroeconómica con la historia del análisis de la teoría de la democracia, recientemente examinada con amplitud por Achen y Bartels (2016).

La historia que contamos descubre diferencias importantes en las dos aproximaciones, ya que para el desarrollo de la teoría económica ceñirse a la hipótesis de racionalidad se consideró absolutamente central, mientras que para las ciencias políticas el valor de este axioma fue (y es) mucho más restringido. La economía ha peleado por sostener al *homo economicus* bravamente, y solo una porción menor de la profesión abandonó el paradigma en favor de otras posibilidades de la conducta. La evaluación crítica y el eventual abandono del supuesto de racionalidad entre los politólogos, en cambio, estuvo muy lejos de generar un trauma teórico a la profesión y una crisis formal en sus desarrollos analíticos. Pese a no trabajar siempre bajo el paradigma de la racionalidad humana, la ciencia política no perdió su capacidad de formalización ni de evaluación de teorías mediante métodos estadísticos calificados. Por el contrario, la valoración reflexiva del supuesto de racionalidad le permitió avanzar hacia nuevas ideas, y a elaborar conclusiones más cercanas a la realidad, más útiles y aplicadas.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la sección II repasamos brevemente los puntos comunes de ambas disciplinas para validar la comparación epistemológica del tratamiento de la racionalidad como supuesto de trabajo. La sección III extiende el cotejo, destacando los

caminos separados que tomaron y sus consecuencias. La sección IV completa el argumento con algunas reflexiones finales.

II. Economía y Ciencias Políticas: semejanzas epistemológicas

Pese a que la consideración generalizada reconoce una dote científica superior de la economía por sobre las ciencias políticas, *a priori* no parece haber en sus respectivas metodologías razones estructurales que lo justifiquen. Por el contrario, ambas disciplinas comparten objetivos, métodos y técnicas; y también interrogantes que han sido abordados en común.

Primero, en cuanto al objeto de estudio en general, ambas disciplinas trabajan con individuos cuyas decisiones afectan a la sociedad en diferentes niveles. Estos ejercicios se dirigen hacia la generalización de los comportamientos con el fin de caracterizar determinadas dinámicas agregadas. Y en ambas se escruta el análisis tanto positivo como normativo de las políticas públicas y sus efectos.

En segundo lugar, hay paralelismos indudables en su metodología de trabajo. Ambas disciplinas utilizan modelos para establecer abstracciones, ilustraciones, mapas o simplificaciones del análisis de los fenómenos complejos. En ambas disciplinas se utilizan eventualmente las matemáticas como herramienta para ayudar a elaborar ideas y conceptos. El amplio uso de la estadística y de la econometría también es común a las dos disciplinas.

Tercero, hay varias temáticas que las dos disciplinas han trabajado en conjunto, de modo que sus objetivos muchas veces se fusionan y se confunden¹. En la década de 1950, la preocupación por el uso y destino del presupuesto público para asegurar la estabilidad macroeconómica fue un tema recurrente en Milton Friedman y en Richard Musgrave. Samuelson, mientras tanto, fundó las bases para la definición de los bienes públicos, que le permitieron encontrar las condiciones para su provisión óptima.

En la década de 1960, un período de alta agitación social, nació una nueva disciplina: el análisis de políticas, y los economistas fueron los primeros en aplicarse a su implementación y evaluación. En la misma década surgió la escuela del *Public Choice* cuya figura principal, James Buchanan, fue galardonado con el Premio Nobel en 1986.

En los 70s Amartya Sen propone ampliar el análisis social a la comparación interpersonal de utilidades cardinales, la intensidad de la preferencias, y

¹ No son pocos los que han propuesto que las ciencias políticas son una subdisciplina de la economía.

otras características no basadas en el bienestar puramente individual. Al mismo tiempo, varios economistas elaboraron a partir de los aportes de William Vickrey y Leonid Hurwicz el problema de la revelación de preferencias sociales que había planteado Samuelson.

Hacia fines de la década y comienzo de los 80s, sin embargo, el interés de la economía en los temas públicos había cedido bastante, seguramente debido al surgimiento de modelos de equilibrio general donde los objetivos gubernamentales se representaban por funciones de bienestar social determinadas exógenamente. Como consecuencia, esta agenda fue retomada en mayor medida por politólogos, especialistas en derecho, y filósofos. Aun así, en la actualidad la cuestión de la decisión colectiva no es un tema ausente de la mente de los economistas, aunque es una preocupación muy menor en la mayoría de los modelos estándar de la macroeconomía. Finalmente, en su afán colonizador, la economía se encargó además de aportar a la propia agenda de las ciencias políticas. El modelo más sofisticado que desembarcó en las ciencias políticas fue el modelo espacial de votación y elecciones de Downs (1957).

En suma, hay pocas razones sustanciales para considerar a la economía una disciplina social con propiedades epistemológicas diferenciadas y específicas respecto de las ciencias políticas.

III. Racionalidad en Economía y en Ciencias Políticas

III.1 El pesimismo político de la economía

Si bien la economía y las ciencias políticas tienen mucho en común, los objetivos de la primera han tendido a menudo a remarcar las limitaciones de la acción pública.

Paul Samuelson, tras establecer el *core* de la teoría de bienes públicos buscada durante décadas por los académicos de las finanzas públicas, argumenta *a posteriori* duramente contra la noción de planificador social. Sosteniendo que este es “demasiado humano” para ser eficiente y determinar las preferencias de los ciudadanos, para calcular luego la suma de sus beneficios marginales. Samuelson explica además que los individuos tienen un incentivo a mentir y que aun asumiendo preferencias con buenas propiedades, la información necesaria para ponerla en práctica no será revelado.

Milton Friedman, y después Robert Lucas, Robert Barro, Thomas Sargent y muchos macroeconomistas más remarcaron la futilidad de la política fiscal

como herramienta para afectar el desenvolvimiento de la economía, tanto en el corto como en el largo plazo. Más aun, todos ellos sostuvieron que la política fiscal era disruptiva para el funcionamiento adecuado de una economía de mercado. Modernamente la ineffectividad de políticas se extendió a las políticas monetarias, que si afectan a la economía solo lo hacen en el corto plazo y bajo condiciones muy específicas.

La teoría económica también se encargó de destacar muchas más limitaciones de la decisión pública. Se subrayaron las imposibilidades normativas; las trampas en los procesos de toma de decisión; los sesgos burocráticos; el parasitismo de los empleados públicos; la búsqueda de rentas de los funcionarios; y el intercambio de favores. Kenneth Arrow demostró las paradojas de ciertos esquemas de voto, y William Nordhaus planteó la existencia de un ineficiente “ciclo político”. La escuela del *Public Choice* nos recordó mordazmente que la toma de decisiones públicas “no es un mecanismo de mercado”, lo que pretendía hacer hincapié en que las fallas de mercado deben ser comparadas con los costos de la intervención pública.

¿Cuál es la razón de semejante ataque a la decisión pública, un proceso que, en última instancia es inevitable en las economías modernas? Muchos podrían apostar a que la economía ha desarrollado una posición ideológica *a priori* que dogmáticamente celebra al libre mercado y desapruueba las decisiones concentradas en pocas manos. Pero esta explicación no alcanza para entender por qué los economistas tomaron esta posición filosófico-normativa en primera instancia. Desde nuestra perspectiva, esta ofensiva responde en mayor medida al derrotero natural de una ciencia que, luego de adoptar como supuesto general y axiomático al *homo economicus*, llevó hasta el extremo sus implicancias sin replantearse cuán prudente era esta descripción de la conducta humana. La racionalidad individual y agregada termina inevitablemente erigiendo al agente privado como soberano en sus decisiones, y al mercado como mecanismo para trasladar estas preferencias al agregado eficazmente. En estas condiciones, no extraña que los economistas *mainstream* reciban con pesimismo las decisiones de política pública, con excepción de aquellas que promueven el libre funcionamiento del mercado.

III.2 Racionalidad y la Teoría Popular de la Democracia

Una de las ramas más importantes de estudio de las Ciencias Políticas es la Teoría de la Democracia, y es el área que elegimos para comparar el uso del supuesto de racionalidad en ambas profesiones². El paralelismo con la elección básica del agente económico es directo: la democracia comienza

² Esta sección toma como punto de partida de reflexión Achen y Bartels (2016).

con los votantes, quienes tienen preferencias acerca de lo que su gobierno debe hacer. Ellos eligen a sus líderes, quienes supuestamente llevan adelante estas preferencias a través de sus políticas. Del mismo modo que consumidores y productores contribuyen a determinar el equilibrio económico dictando qué desea la sociedad, la democracia hace que la gente, en la práctica, gobierne.

La teoría tradicional de la democracia, sin embargo, es una visión “optimizada” del funcionamiento político de un país. Así como en economía se suelen establecer *benchmarks* que establecen un funcionamiento eficiente del sistema a partir de la noción de equilibrio general, lo que llamaremos la Teoría Popular de la Democracia (TPD) constituye el sistema más eficaz para establecer las decisiones agregadas que requieren representación. La diferencia fundamental entre las dos aproximaciones es que mientras que casi todos somos conscientes de que el equilibrio general es una construcción teórica ficticia plagada de fallos y que en la práctica es necesario intervenir en la economía para mejorar su funcionamiento; la TPD suele ser reconocida por la población como un sistema cuyo desempeño se parece al ideal.

Pero esto no es así, y una de las razones principales del mal funcionamiento de la TPD es que los votantes simplemente no son racionales. En efecto, la credibilidad de esta teoría se ha visto socavada por un creciente cuerpo de evidencia que demuestra que la gran mayoría de los ciudadanos tiende a prestarle demasiada poca atención a la política. En época de elecciones, los votantes deciden influidos por la situación reciente de la economía, por lealtades políticas generalmente adquiridas en la infancia, y por otros aspectos nimios y hasta azarosos. Como consecuencia, los resultados de algunas elecciones democráticas pueden ser eventos en buena medida aleatorios. Estos hallazgos se clarifican una vez que asumimos la realidad de que los agentes económicos y políticos están lejos de ser racionales.

Hagamos un poco de historia para entender mejor el surgimiento de la TPD y del votante racional. El primer antecedente del *homo politicus*, la versión de las ciencias políticas del *homo economicus*, se produjo en los 50s, cuando un equipo de la Universidad de Columbia condujo estudios empíricos sobre el comportamiento de los votantes estadounidenses en las elecciones de 1940 y 1948. Sus conclusiones fueron que el votante estaba razonablemente informado sobre los asuntos políticos, y que sabía qué temas estaban en juego, cuáles eran las alternativas propuestas, cuál la posición del partido que votaron, y cuáles las potenciales consecuencias de esas políticas. En 1957 Anthony Downs elaboró el Modelo Espacial, cuyo objetivo fue darle forma matemática a la agregación de estos agentes racionales. Su modelo era elegante y cómodo para trabajar analíticamente, y reflejaba una competencia

electoral en la que el votante mediano conseguía lo que necesitaba con poca o nula información.

Lo cierto es que las encuestas de la Universidad de Columbia contenían un monto considerable de “no sé” en las respuestas, que a veces reflejaban indecisión genuina y otras simplemente “no me importa”. Los votantes fallaban en entender la posición de los candidatos en temas importantes, y exageraban el respaldo público para sus candidatos favoritos. Un trabajo de Philip Converse (1964) revela estas inconsistencias y concluye que muchos ciudadanos no tienen creencias coherentes ni siquiera en temas que formaron las bases de la intensa controversia política entre las *elites* durante décadas.

Algunos detalles de la escasa racionalidad política de los votantes es escalofriante. Delli Carpini y Keeter (1966) hallaron que solo el 44% de los americanos podía nombrar uno de los poderes del Estado. En 1972, solo el 22% sabía sobre el caso *Watergate*. En 1985, solo el 59% sabía si su propio gobernador de Estado era demócrata o republicano. En 1986, solo el 49% sabía cual era la única nación del mundo que había utilizado armas nucleares. Una gran cantidad de ciudadanos americanos está francamente subinformada y sus niveles de conocimiento general son modestos, como mucho. Pese a tratarse de votantes de una de las naciones más desarrolladas del planeta, estos resultados persisten en la actualidad. Académicos que analizaron los datos de las votaciones de 2000 y 2004 encontraron limitaciones muy parecidas (Lewis-Beck y otros, 2008).

Los defensores de la TPD no se dieron por vencidos. Un influyente modelo espacial de elecciones con votantes desinformados (McKelvey y Ordeshook 1985; 1986) asume que los votantes conocen las posiciones políticas de los candidatos; los niveles de apoyo de los candidatos (porque leen las encuestas), y las posiciones en el abanico político izquierda-derecha de los candidatos. Los títulos de estos trabajos son suficientemente explícitos: *The reasoning voter* (Popkin, 1991), *Reasoning and choice* (Sniderman, Brody y Tetlock, 1991) y *The rational public* (Page and Shapiro 1992). Y los tres proponen que los votantes toman estos atajos para votar eficientemente. Mientras tanto, los trabajos seminales de Key (1966), Fiorina (1981) y Kramer (1971), sugirieron como evidencia de racionalidad de los votantes americanos el llamado “voto retrospectivo”. En el voto retrospectivo los votantes ejercen un control sobre sus líderes pese a conocer poco sobre los detalles de la política pública, simplemente evaluando el desempeño de los gobernantes a cargo, retribuyendo el éxito y castigando el fracaso.

Esta avanzada racionalista, sin embargo, tuvo respuestas contundentes en varios frentes. Como resumen general de las críticas a estas aproximaciones, Bartels (1996) concluye que las elecciones son en la práctica un intermedio

entre la visión completamente informada y una en la que los candidatos fueran elegidos tirando una moneda al aire. Algunas críticas más específicas apuntan a la escasa racionalidad del votante a la hora de evaluar de su propio bienestar para elegir, un punto de partida inevitable para un buen voto retrospectivo. Si se perdieron empleos en una recesión es claro que algo está mal, pero ¿es culpa del presidente? El propio Downs reconoce lo difícil que es computar el desempeño pasado, indicando que en el mundo real esta tarea es muy difícil aun para el votante más inteligente e informado. Key (1966) también destacó la dificultad de capturar, a partir de la experiencia de primera mano de cada individuo, una percepción común y generalizada³. Las percepciones de bienestar, donde las medidas objetivas están a la vista de todos, está sujeta a vaguedades considerables. Y más en general, las expectativas sobre las percepciones económicas suelen ser afectadas por sesgos partidistas, racionalizaciones *ex-post* y hasta pura aleatoriedad (Kramer 1983, Conover Feldman y Knight 1987, Bartels 2002, Erikson 2004).

A esto se suma la curiosidad de que los votantes parecen castigar de manera consistente y sistemática a los políticos por condiciones que están más allá del control de los oficiales. Cuando hay desastres naturales, por ejemplo, los votos van contra el partido en el poder, aun cuando fuera imposible para el gobierno haber prevenido el problema. Cuando prescindimos del *homo politicus*, el comportamiento del votante antes estos eventos azarosos es entendible, ya que para ellos lo saliente ante los desastres es que la gente común ayuda, y no entienden por qué el gobierno no hace lo mismo. Incapaz de determinar culpabilidades, el público transmite su malestar al voto. Los votantes reales solo tienen una vaga idea acerca de las conexiones entre las decisiones de los políticos en el poder y su propio bienestar, y por lo general la gente común no sabe lo que un presidente puede y no puede hacer. La mayoría de los votantes están demasiado ocupados con sus vidas en los buenos tiempos, y mucho más cuando están bajo fuerte presión económica, como ocurre en las recesiones o las depresiones. La consulta a observadores profesionales no suele ser una solución, ya que estos analistas suelen exhibir las mismas dificultades para identificar las consecuencias de las decisiones de política. No es su culpa, la política está llena de complejidades e incertidumbres aun para quienes le dedican mucho tiempo. Los votantes, sin saber cuáles son las mejores políticas ni tener referentes a los cuales consultar, se contentan con preguntar al momento de la elección si los eventos vienen bien o mal últimamente. Y por lo tanto, votan miopeamente. Definitivamente, no son racionales.

³ Hay un argumento matemático relacionado para justificar racionalidad en una elección que es el “milagro de la agregación”, que señala que aun si cada votante sabe poco, el agregado termina eligiendo bien. Pero el argumento requiere independencia estadística entre los errores de los votantes, lo que no se cumple, de modo que los errores no se cancelan. Cuando un candidato distorsiona información, por ejemplo, los errores consecuentes en los votantes no son aleatorios.

III.3 Homo economicus y homo politicus: senderos divorciados

Hemos mostrado en el apartado anterior que el paradigma de la elección racional es un error científico para pensar acerca de la democracia. Joseph Schumpeter observó en 1942 que una vez que uno pasa de la economía a la política, las elecciones toman un carácter completamente diferente. La mayoría de la gente tiene poca o casi ninguna experiencia con las complejidades de la política, y su pensamiento está lejos del ideal democrático popular. Las expresiones de Schumpeter son a la vez precisas y engañosas.

La precisión de la visión schumpeteriana es que cuando la economía se transfiere a la ciencia política sin poner atención a la evidencia conocida, como ocurre con el modelo espacial de elecciones de Downs, estas ideas no terminan teniendo un buen desempeño empírico. Un campo entero de la elección colectiva y de la economía política desarrolló siguiendo la línea de Downs las implicancias del individualismo racional en ciencias políticas, generalmente con la ayuda de sofisticadas matemáticas. Adoptar ese punto de vista fue una conveniencia puramente modelística, y a menudo esto afectó sus conclusiones. El resultado fue un cuerpo de trabajo que fue simultáneamente avanzado en sus métodos y anticuado en sus ideas.

Si bien la escuela de estos “economistas políticos” tenía adherentes, tuvo un impacto muy limitado en el resto de la disciplina. Modelo tras modelo, los supuestos estaban demasiado desinformados sobre los hallazgos bien establecidos de la disciplina, y las implicancias sobre la política y sobre la gente eran demasiado ingenuas como para que estas contribuciones permitieran entender mejor la democracia. Los dos mayores resultados de esta tradición (la demostración de Downs de que la competencia entre los partidos políticos convergería a una posición ideológica de centro, haciendo la polarización imposible, y la del teorema de Arrow, que establecía que ninguna regla de voto satisface una lista de postulados atractivos de la elección) enmarañó a la disciplina y la llenó de sobresimplificaciones empíricas y profundos enredos conceptuales.

Pero la visión de Schumpeter podría ser engañosa si se interpretara en el sentido de que las decisiones económicas no están afectadas por las mismas limitaciones de la racionalidad humana. En nuestra interpretación, la participación directa y eficiente en política por parte de ciudadanos informados actuando cada uno por separado y persiguiendo su propio interés se corresponde suficientemente bien con el ideal de racionalidad individual en economía. La diferencia fundamental entre economía y ciencias políticas no es que el supuesto de racionalidad funciona en una teoría y en la otra no,

sino que en el análisis político cuando el supuesto se probó erróneo, éste fue coherentemente descartado. Los hallazgos empíricos modificaron el análisis de la teoría de la democracia hacia otras explicaciones más plausibles y con mejores predicciones. En economía, en cambio, la manifestación empírica de la inconsistencia sistemática en el comportamiento racional se tradujo en una actitud no solo defensiva, sino ostensiblemente refractaria. La teoría *mainstream* redobló la apuesta de la racionalidad y la extendió cada vez más, aun cuando la evidencia sobre la elección racional le era cada vez más contraria. Las respuestas metodológicas enfatizaron la irrelevancia del realismo de los supuestos y de los modelos. Las respuestas analíticas se encaminaron a resguardar la consistencia interna de los modelos y la formalización matemática como idioma oficial para la transmisión de ideas sin probabilidad de error.

Un caso alarmante de la disparidad en el tratamiento epistemológico de la racionalidad es la forma como las dos disciplinas recibieron los reconocidos hallazgos de la psicología cognitiva, algo que hoy conocemos como *Behavioral Economics*. Muchos científicos políticos se valieron de la literatura cognitiva para entender mejor la opinión pública y el voto, concluyendo en una visión escéptica acerca de nuestras capacidades cognitivas para la política (Lodge y Taber, 2013). En la teoría económica, en cambio, los fallos cognitivos fueron recibidos con temor y escepticismo. La mayoría de los economistas académicos respondieron que descartar al *homo economicus* significaría “quedarse sin nada” en la profesión. Cualquier intento por adoptar estos cambios debía realizarse paulatinamente y en plena consonancia con el saber consensuado de la profesión. En la práctica, esto significó modificar las preferencias de los agentes, pero manteniendo en muchos casos otras características de racionalidad del individuo, como los cálculos de optimización (incluso intertemporal). En cuanto a la política económica, las recomendaciones basadas en la verdadera psicología humana solo se aceptarían si significaban intervenciones menores (*nudges*) a la libertad de elección y de mercado.

Como era de esperar, la teoría acerca de las cuestiones públicas exhibió en las dos disciplinas caminos cada vez más separados. La macroeconomía extendió sus teoremas de ineffectividad de políticas cada vez más: el *crowding out* y los *lags* en la política fiscal; la equivalencia ricardiana respecto del financiamiento del gasto público; la ineficacia de la política monetaria sistemática; y la ineficiencia de las políticas anticíclicas en general, entre otras. La contracara fue el desarrollo de un modelo de libre mercado donde la soberanía del consumidor definía una asignación eficiente de los recursos, y donde cada agente recibía el equivalente a su aporte marginal a la producción de bienes y servicios. Estos desarrollos, que constituyen una suerte de versión económica de la TPD de las ciencias

políticas, desembocan en un mundo ideal que no existe en la práctica. Pero en la macroeconomía la academia ha decidido no modificar el rumbo, al menos de manera generalizada.

En las ciencias políticas, en cambio, los resultados negativos en materia de racionalidad llevaron a la búsqueda de alternativas. En los 80s, por ejemplo, volvieron a florecer las teorías políticas basadas en grupos, cuyo impacto en la política se hizo cada vez más ostensible (en Estados Unidos el ejemplo típico es la religión). Estas teorías están ligadas al concepto de identidad, que permite al individuo definirse como parte de un grupo mediante características que no son esenciales para definirse a sí mismo. La ciencia política adoptó ampliamente el concepto de identidad (Michael Dawson 1994, Hutchings y Jefferson 2014), que incluyó temas cruciales para las decisiones individuales como las cuestiones étnicas, las clases sociales, la religión, y la nacionalidad. Estas son teorías que se fundan en una teoría realista de psicología política.

En una palabra, podemos decir que la economía tomó la ausencia de racionalidad de su actor principal como una crisis, y las ciencias políticas como una oportunidad.

III.4 Un ejemplo: expectativas racionales

Para completar el argumento, proponemos en este apartado un ejemplo que pone de manifiesto las actitudes epistemológicas virtualmente opuestas en ambas profesiones. Hace algunas décadas, la teoría económica adoptó como axioma indiscutible las expectativas racionales, que simplícidamente afirma que los individuos utilizan eficientemente toda la información disponible para pronosticar el futuro. No es racional, señala la teoría, que un individuo no utilice para su propio beneficio datos económicos cuyo costo de adquisición es mínimo.

Los científicos políticos encontraron, en cambio, que los votantes tenían una idea muy fugaz acerca de este tipo de información “evidente”. Por ejemplo, pese a la claridad, saliencia, cobertura mediática y significancia política de la caída del déficit fiscal durante la presidencia de Bill Clinton, la mejora en la salud fiscal pasó completamente inadvertida por el público. Al ser consultados sobre el tema, la mayoría de los votantes simplemente adoptaban el mantra de sus partidos: los demócratas gastan de más, los republicanos son frugales; y por tanto muchos aseguraban (¡incluso los demócratas!) que Clinton había incrementado el déficit fiscal durante su mandato. Una implicancia de las expectativas racionales es que los agentes conocen con precisión el modelo de funcionamiento de la economía, de modo que pueden anticiparse y evitar ser “engañados” por la política

económica. Pero cabe preguntarse si esta es la misma gente que no se percató de que el déficit se había reducido durante la presidencia de Clinton, ¿cómo es posible que sin tener idea de la evolución del déficit fiscal se asuma que la gente forma expectativas racionalmente? La percepción del déficit se construye con el juicio popular y las conjeturas partidistas, más una pizca de realidad, pero no con el terco *homo economicus*.

En plena contradicción con la teoría de las expectativas racionales, los votantes son extremadamente sensibles al crecimiento del ingreso en los pocos meses (e incluso pocas semanas) previos a las elecciones. La implicancia es que hay una enorme insensibilidad al desempeño de largo plazo de la economía del país. Jimmy Carter fue castigado en las urnas por un único año malo (el último de su mandato), mientras que Ronald Reagan fue reelecto gracias a un rebote inesperado de la economía en 1984. En Argentina, en los últimos tiempos los años pares (sin elecciones) presentan recesiones y los impares (con elecciones), recuperaciones; todo de la mano de movimientos en el tipo de cambio real, la herramienta más eficaz para manejar el ciclo artificialmente en el corto plazo y afectar así el comportamiento de los votantes. El ciclo político no es el resultado solamente de políticos ominosos, sino de un explícito apoyo por parte de votantes no racionales. Más en general, la gente responde al desempeño de corto plazo más que al de largo plazo: si bien el período de respuesta de la política económica se calcula que tiene un retardo de un año (Christiano, Eichenbaum y Evans, 1999; Blanchard y Perotti, 2002), el público vota de acuerdo a cómo se sienten en el momento, otra falla contundente de la formación supuestamente racional de las expectativas.

Y en el colmo de la insuficiente racionalidad económica, dos politólogos (Sears y Citrin, 1985) encontraron evidencia de que los votantes, al ser encuestados por sus preferencias, violan las restricciones presupuestarias más elementales a la hora de proponer políticas. Los encuestados suelen exigir, por ejemplo, un gobierno de menor tamaño pero un mayor gasto en servicios específicos. Esta falla es inadmisibles para un *homo economicus* racional, que actúa permanentemente respetando su presupuesto personal incluso en términos dinámicos.

Las expectativas racionales son solo una herramienta formal útil para simplificar el manejo matemático de los modelos macroeconómicos, y nada tienen que ver con la forma en que se comportan los agentes o sus agregados resultantes. Mientras que los politólogos descartaron su uso de inmediato, la teoría económica no solo la mantuvo, sino que exigió su uso en modelos formales bajo el prejuicio de que sin expectativas racionales estas construcciones teóricas eran inconsistentes.

IV. Reflexiones Finales

La ciencia política ha sido siempre una disciplina más ecléctica que la economía. La llamada "teoría de la elección racional" puso un pie en la disciplina en la década de 1960 y floreció durante los años 1980 y 90, pero nunca tuvo la posición hegemónica que las ideas y las hipótesis correspondientes tenían en economía. Las críticas a la racionalidad de los votantes no son recientes, muchas datan del siglo XIX. Mientras muchos economistas siguen luchando para eludir los hallazgos de *behavioral economics*, los politólogos comenzaron a absorber las ideas y los métodos de la psicología como parte de la "revolución del comportamiento" después de la Segunda Guerra Mundial (Bartels, 2010). Así que cuando los economistas finalmente se decidieron a reconocer e incorporar las ideas de la psicología, se estaban quedando claramente por detrás de los politólogos en 30 o 40 años.

A diferencia de la economía, la ciencia política no tiene definida una *mainstream* en el sentido lakatosiano del término, pero el uso de matemáticas puras aplicadas a la elección racional constituye apenas una pequeña minoría. Si bien los modelos matemáticos son bienvenidos en casi todas las *Journals* de ciencias políticas, hay una resistencia a publicar modelos escritos por autores que no entienden la política que están modelando. Prefieren los artículos que permiten comprender mejor la política, no los que se imaginan que la política debe ser como los mercados.

Nada de esto significa que la ciencia política sea la panacea del conocimiento en las disciplinas sociales. En muchas áreas los avances seguramente son insuficientes y es probable que la sofisticación en el uso (aplicado) de algunas técnicas no sea aun la más adecuada. Nuestro único propósito aquí fue marcar la naturalidad con que los politólogos reconsideraron los supuestos de conducta de sus agentes decisores, no una superioridad epistemológica de la profesión.

En ciencias políticas, las defensas basadas en la racionalidad de la TPD, poco plausibles desde un principio, no son tomadas demasiado seriamente como evidencia empírica de la democracia. Algunos pensadores implícita o explícitamente continúan adoptándola como un *benchmark* normativo, pero la mayoría llegó a la conclusión natural de que en realidad se necesita una nueva teoría. Numerosos estudios demostraron que los residentes de los países democráticos tienen poco interés en la política y no siguen las noticias sobre asuntos públicos más allá de los titulares. No conocen detalles aun sobre los temas más salientes de los debates de política, y no tienen una comprensión firme de la posición política de los partidos a los que apoyan. Además son contradictorios, y generalmente votan por partidos cuya posición histórica está en contra de la propia. Por tanto, la TPD falla, y sus

versiones académicas y matemáticas (como la teoría espacial de Downs), también. Como dicen Achen y Bartels, la TPD es lo que la teoría del éter para las fuerzas electromagnéticas y gravitacionales: está basada en fundamentos intelectuales del siglo XIX que están equivocados, y la evidencia empírica les ha pasado por encima. En suma, el problema de estas teorías es que no retratan a los seres humanos de manera realista, no toman en cuenta honestamente nuestras limitaciones.

Pero esta crítica tan clara y evidente, en economía es tratada como un sacrilegio teórico. Con cada falla empírica, la economía reacciona con explicaciones *ad hoc*, o incluso con la regresiva posición de que sin los fundamentos tradicionales la profesión pierde su valor científico. En economía, la dificultad o la desinformación para tomar decisiones económicas se considera imposible, porque se asume incompatible con el objetivo de maximizar la utilidad individual. Por otra parte, no es cierto que en economía las decisiones personales solo afectan al individuo que las toma. Cada elección participa de los resultados agregados de mercado, que terminan por impactar de todas maneras sobre nuestro bienestar y sobre nuestras decisiones futuras.

Los efectos sobre el análisis social de los caminos recorridos por ambas disciplinas no son neutrales. Las ciencias políticas encontraron que las posiciones de los hacedores de política de EEUU respondían mucho más a las opiniones de los expertos que a las opiniones de los ciudadanos ordinarios (Jacobs y Page, 2005). En los modelos económicos aplicados a ciencias políticas, cada ciudadano vale lo mismo por hipótesis, y el voto asegura la igualdad del poder, porque cada individuo transmite sus intereses, pero en la práctica son los grupos de poder y de interés los que dictan las políticas, no la población. En economía, entender la dinámica del conflicto de poder de los grupos no se considera de interés en la profesión, y en varios ámbitos el tópico es simplemente negado. La vieja economía política, que analizaba el problema de la distribución en función del conflicto entre grupos, se fue transformando en la visión individual racional, y este giro no solo no se abandonó, sino que se profundizó hasta el grotesco.

La nueva teoría de la democracia está empezando a concluir que una democracia efectiva necesita de un mayor grado de igualdad social y económica. Los más poderosos en política son los educados, los ricos y los mejor conectados. Las corporaciones tienen más poder que los trabajadores, los medios tienen más poder que los “blogueros” independientes, los ciudadanos con más recursos tienen más poder que los pobres y los miembros de etnias y razas mayoritarias tienen más poder que las minorías. Esto siempre se sospechó, pero hoy la evidencia se acumula y lo confirma (Bartels 2008, Griffin y Newman 2008, Gilens 2012, Gilens y Page 2014). En teoría, el sufragio puro compensa estas inequidades, pero si la soberanía del

voto mandara, los partidos políticos no perderían tiempo financiando campañas y estimulando contribuciones. En economía, estas inequidades y sus consecuencias son tratadas por *outsiders*, o son evaluadas como curiosidades, muy lejos de ser incorporadas a la *mainstream*.

La obstinación de la teoría económica en sostener al *homo economicus* a toda costa tiene consecuencias negativas concretas, y la comparación con lo sucedido en ciencias políticas lo ilustra con crudeza. Es de esperar que la profesión reaccione a tiempo.

Referencias

Achen, Charles y Bartels, Larry, 2016, *Democracy for realists: Why elections do not produce responsive governments*, Princeton University Press.

Bartels, Larry, 1996, "Uninformed votes: information effects in presidential elections", *American Journal of Political Science*, vol. 40, pp. 194-230.

Bartels, Larry, 2002, "Beyond the running tally: partisan bias in political perceptions", *Political Behavior* vol. 24, pp. 117-150.

Bartels, Larry, 2008, *Unequal democracy: the political economy of the new gilded age*, Princeton University Press.

Bartels, Larry, 2010, *The study of electoral behavior*, The Oxford Handbook of American Elections and Political Behavior, Editado por Jan Leighley.

Blanchard, Olivier, y Perotti, Roberto, 2002, "An empirical characterization of the Dynamic effects of changes in government spending and taxes on output", *Quarterly Journal of Economics*, no. 117, pp. 1329-1368.

Christiano, Lawrence, Eichenbaum, Martin, y Evans, Charles, 1999, "Monetary Policy Shocks: What have we learned and to what end?", *Handbook of Macroeconomics*, vol. 1A, pp. 65-148.

Conover, Pamela, Feldman, Stanley, y Knight, Kathleen, 1987, "The personal and political underpinnings of economic forecasts", *American Journal of Political Science*, no. 31, pp. 559-583.

Converse, Philip, 1964, "The nature of belief systems in mass publics", en David Apter, ed. *Ideology and Discontent*, pp. 206-261.

Dawson, Michael, 1994, *Behind the mule: race and class in African-American politics*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Delli Carpini, Michael, y Keeter, Scott, 1996, *What americans know about politics and why it matters*, Yale University Press, New Haven, Connecticut.

Downs, Anthony, 1957, *An economic theory of democracy*, Harper & Row, New York.

Erikson, Robert, 2004, "Macro vs Micro-Level perspectives on economic voting: Is the Micro-Level Evidence endogenously induced?" *Annual Summer meeting of the Society for Political Methodology*, Stanford, California.

Fiorina, Morris, 1981, *Retrospective voting in american national elections*, Yale University Press, New Haven, Connecticut.

Gilens, Martin, 2012, *Affluence and Influence: Economic inequality and political power in America*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Gilens, Martin, y Page, Benjamin, 2014, "Testing theories of american politics: Elites, interest groups, and average citizens", *Perspectives on Politics*, no.12, pp. 564-581.

Griffin, John, y Newman, Brian, 2008, *Minority report: Evaluating political equality in America*, University of Chicago Press, Chicago.

Hutchings, Vincent, y Jefferson, Hakkem, 2014, "Out of options?: Blacks and support for the Democratic Party", *World Congress of the International Political Science Association*, Montreal.

Key, Valdimer, 1966: *The responsible electorate: rationality in presidential voting 1936-1960*, Harvard University Press, New York.

Kramer, Gerald, 1971, "Short-Term fluctuations in U.S. voting behavior: 1896-1964", *American Political Science Review*, vol. 65, pp. 131-143.

Kramer, Gerald, 1983, "The ecological fallacy revisited: Aggregate versus individual level findings on economics and elections, and sociotropic voting", *American Political Science Review*, vol. 77, pp. 91-111.

Lewis-Beck, Michael, Jacoby, William, Norpoth, Helmut, y Weisberg, Herbert, 2008, *The american voter revisited*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Lodge, Milton, y Taber, Charles, 2013, *The rationalizing voter*, Cambridge University Press, New York.

McKelvey, Richard, y Ordeshook, Peter, 1985, "Elections with limited information: a fulfilled expectations modelo using contemporaneous poll and endorsement data as information sources", *Journal of Economic Theory*, vol. 36, pp. 55-85.

McKelvey, Richard y Ordeshook, Peter, 1986 "Information, electoral equilibria, and the democratic ideal", *Journal of Politics*, vol. 48, pp. 909-937.

Page, Benjamin y Shapiro, Robert, 1992, *The rational public: fifty years of trends in americans' policy preferences*, University of Chicago Press, Chicago.

Popkin, Samuel, 1991, *The reasoning voter: communication and persuasion in presidential campaigns*, University of Chicago Press, Chicago.

Sears, David y Citrin, Jack, 1985, *Tax revolt: something for nothing in California*, Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.

Sniderman, Paul, Brody, Richard, y Tetlock, Philip, 1991, *Reasoning and choice: explorations in political psychology*, Cambridge University Press, New York.