

Preferencias endógenas y teoría económica

Bases para una microeconomía alternativa

Idónea comunicación de resultados que presenta para obtener grado de Maestría en
Ciencias Económicas:

Agustín R. Vázquez García

Director de ICR:

Arturo Lara Rivero

8 de enero 2007

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

PROGRAMA INTEGRADO DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN CIENCIAS
ECONÓMICAS (PIMDCE)

Resumen: Los agentes que modelan y estudian las preferencias endógenas se caractericen por estar constituidos socialmente, más que económicamente. La pregunta guía de la idónea comunicación de resultados es: ¿cuáles son las implicaciones para la teoría económica de adoptar un tratamiento endógeno de las preferencias? La respuesta tentativa se encuentra en la discusión generado en cuatro secciones. La primera sección explica *grosso modo* el papel de las preferencias en la teoría del equilibrio general (TEG) y la extensión de esta teoría enmarcada en la nueva economía institucional (NEI). La segunda sección explicamos lo que representan las preferencias endógenas, proporcionando algunos campos de su aplicación para hacer al lector más inteligible la explicación. En la tercera sección analizamos las implicaciones ontológicas y metodológicas para la teoría de asumir que las preferencias se forman producto de la historia y de la interacción social. La última sección ofrecemos los alcances y las limitaciones para responder a la pregunta guía de este ensayo.

Palabras claves: *socialización, preferencias exógenas, preferencias endógenas, economía del comportamiento, intercambio.*

Introducción

La práctica contemporánea de la disciplina económica se caracteriza por la creciente proliferación de paradigmas alternativos respecto al cuerpo dominante de la disciplina, ésta última identificada con el programa neoclásico. La ansiada búsqueda de otro paradigma es resultado de lo que entendemos por crisis en la profesión.

Primero consideramos que la construcción analítica de la teoría dominante ha fracasado, ya sea por la ausencia de explicación de la formación de los precios de mercado y/o por la endeble explicación de la estabilidad del equilibrio general (Benetti: 1998). En segundo término esta crisis también se manifiesta porque la norma emanada de la teoría positiva ha visto limitada su capacidad de ofrecer políticas de crecimiento y bienestar para el conjunto de la sociedad. (Noriega: 1998)

En otras palabras, la crisis explicada desde la teoría económica es resultado de la falta de comprensión de la sociedad descentralizada que ha pretendido explicarse con base en el razonamiento analítico. Esto por supuesto ha conducido a la ampliación de marcos explicativos, los cuales a pesar de su dispersión, son ahora más ricos e

interactivos unos con otros.*

Uno de esos marcos alternativos es el que nosotros vamos a desarrollar. Se trata del estudio de las preferencias endógenas, el cual se caracteriza por extraer ideas de otras disciplinas, incluso alejadas, de la constitución de la economía como ciencia autónoma, nos referimos a la: sociología, psicología, biología y antropología. Esta multidisciplinariedad arroja que los agentes que modelan y estudian las preferencias endógenas se caractericen por estar constituidos socialmente, más que económicamente.

La pregunta guía del presente ensayo es cuáles son las implicaciones para la teoría económica de adoptar un tratamiento endógeno de las preferencias. Así que en lugar de presentar al lector un modelo ya elaborado por el que aquí escribe, encontrará una narrativa para ofrecer un panorama global de este marco analítico.

Para ello dividimos el trabajo en las siguientes secciones. La primera explica *grosso modo* el papel de las preferencias en la teoría del equilibrio general (TEG) y la extensión de esta teoría enmarcada en la nueva economía institucional (NEI). En la segunda sección explicamos lo que representan las preferencias endógenas, proporcionando algunos campos de su aplicación para hacer al lector más inteligible la explicación. En la tercera sección analizamos las implicaciones ontológicas y metodológicas para la teoría de asumir que las preferencias se forman producto de la historia y de la interacción social. Ya en la cuarta y última sección ofrecemos los alcances y las limitaciones para responder a la pregunta guía de este ensayo.

I.- Instituciones y preferencias en la teoría dominante

I.1- Teoría estándar (equilibrio general) ¿Cómo se forman las preferencias?

La teoría estándar es la teoría del equilibrio general (Favereau: 2001). Ésta pretende explicar cómo agentes que poseen toda la información del conjunto de la economía (dotación, preferencias) sin comunicación con el resto de los agentes, alcanzan la armonía social a través del vector de precios de equilibrio. (Nadal y Salas: 1996).

Para alcanzar este resultado se utilizan los teoremas de punto fijo, demostrando que los agentes alcanzan a compatibilizar sus decisiones, o sea se encuentran en equilibrio, ya que ninguna fuerza endógena al sistema, los precios, lo modifica.

Este resultado se alcanza por medio de los siguientes supuestos:

- 1.- Tecnología dada.

* Ver la creciente publicación de artículos y obras de la editorial Edward Elgar.

- 2.- Agentes racionales
- 3.- Producción simple y no conjunta
- 4.- Competencia perfecta (tomadores de precios)
- 5.- Economía convexa (convexidad de las preferencias y conjuntos de producción)
- 6.- Mercados completos (ausencia de externalidades)
- 7.- Ausencia de incertidumbre, o sea agentes con información perfecta.
- 8.- Ausencia de moneda

Dicha demostración además de proponer la existencia, ha tratado de responder si este punto fijo es estable, ya que de qué sirve un equilibrio que no sea estable. Esta explicación se hizo a partir del supuesto de sustituibilidad bruta de los bienes, garantizando con ello, que el punto fijo es estable ante cambios en los precios. (Fisher: 1996)

Estos resultados, demostración de existencia del equilibrio general y estabilidad, produjeron en versión de sus seguidores, una sólida teoría que acredita al mercado como mecanismo de la armonía social, lo cual traería implicaciones para el quehacer teórico y normativo en la historia de la disciplina.

Respecto al primer aspecto señalado, esto es el quehacer teórico, las implicaciones son las siguientes:

1.- Toda teoría debe juzgarse a partir de su consistencia interna y no por sus inconsistencias externas. Esto plantea que la economía no está sujeta a la crítica a través de la contrastación empírica.

2.- Todos los modelos se deben ampliar levantando algunos de los supuestos bajo los cuales se construye la demostración de la existencia y estabilidad del equilibrio general. O sea que la construcción de nuevos modelos se realiza con base en la distancia que estos toman respecto a los supuestos “ideales” de la teoría del equilibrio general. (Benetti: 1998)

Respecto a la parte normativa tenemos dos importantes planteamientos. Nos referimos a los teoremas del bienestar de Pareto. El primero de ellos dice que todo equilibrio competitivo es un óptimo de Pareto. Esto se logra teniendo mercados completos y economía convexas. El segundo teorema del bienestar nos dice que todo óptimo de Pareto es un equilibrio competitivo.

El primero de los teoremas garantiza que bajo las condiciones de libre mercado, es innecesaria la participación del gobierno en asuntos de mercado; el incumplimiento

de algunos de los supuestos 1 al 8 mencionado en párrafos anteriores, se interpreta como “fallas de mercado” o “fallas de distribución”. El segundo teorema indica que cualquier óptimo de Pareto se obtiene por medio de la descentralización, esto es con un equilibrio competitivo y efectuando medidas redistributivas de los recursos. (Scott: 1996)

Dentro de la demostración de la existencia del equilibrio general subyacen dos aspectos que nosotros queremos resaltar. Por un lado, tenemos que dicha demostración parte de relaciones de preferencias, las cuáles son exógenas. Esto es que los precios y las cantidades obtenidas en el intercambio no modifican las preferencias de los agentes. ¿Cómo se forman estas? ¿Cómo cambian? No son objeto de respuestas por parte de dicha teoría.

Esto se debe en gran medida que la única dimensión válida para la teoría es la de los reales a la n dimensión (\mathbf{R}^n). Se trabaja en un espacio integral, lo cual implica que los agentes estén conectados con el sistema en su conjunto, el agente con el objeto o con los objetos, ¡pero no entre ellos!

Por esta razón, en lugar de ofrecer respuesta a la formación de las preferencias, la teoría dominante tuvo como propósito modelar relaciones de preferencias consistentes, las cuales se obtienen a partir de tres condiciones: reflexividad, completitud y transitividad. Si se añade a estas tres condiciones, la continuidad y aciclicidad de las preferencias, el agente de la economía toma decisiones con base en el criterio de racionalidad.

Por ende, el agente tratado por la teoría estándar es soberano, ya que esta preocupado por sí mismo y no por los demás. La dimensión de los reales a la n dimensión implica que los agentes conocen toda la información del conjunto de la economía, el agente de esta manera está conectado a la economía a través del vector de precios y así es innecesaria su comunicación con otros agentes. Los precios reflejan en estricto sentido la escasez relativa.

Esto significa que “la teoría neoclásica...se ha elaborado...sobre la base de postulados desprovistos de todo fundamento antropológico, como el que pretende que el sistema de preferencias ya está constituido y es transitivo.” (Bourdieu: 2000. 243) Esta construcción de las preferencias en el marco del equilibrio general implica que las preferencias de los agentes no se formen, sino que están dadas, o sea que son exógenas al funcionamiento del sistema económico.

En otras palabras, “en este enfoque se consideran “racionales” las elecciones de

una persona si, y sólo si, todas estas elecciones pueden explicarse en términos de alguna relación de preferencia.” (Sen: 1980, 182)

El papel otorgado a las preferencias en esta teoría es importante, ya que el cumplimiento de dichas relaciones permite derivar una función de utilidad, de la cual se elabora una función de demanda, utilizada para agregar en su dimensión global los excesos de demanda.

Esta hipótesis también se presenta en un marco de incertidumbre, denominada teoría de la utilidad esperada subjetiva, la cual captada de manera probabilística implica lo siguiente: 1.-ordenamiento de las alternativas; 2.-reducción de las loterías compuestas a simples; 3.-continuidad; 4.-sustituibilidad; 5.-transitividad; 6.-monotonicidad. Esto significa que:

“Si la relación de preferencia o indiferencia satisface los supuestos (1) al (6) hay números U_i asociados con los premios básicos A_i tales que para dos loterías L y L' las magnitudes de los valores esperados $P_1U_1+P_2U_2+\dots+P_rU_r$ y $P_1'U_1+P_2'U_2+\dots+P_r'U_r$ reflejan la preferencia entre las loterías” (Ver Luce y Rafia: 1979, 124)

Expresado en otros términos, esto es a partir de la teoría de la decisión, la secuencia elaborada por un agente con relaciones de preferencias exógenas, consistentes y racionales es la siguiente:

- 1.- “Representación/entendimiento del ambiente que le rodea al agente
- 2.- Una evaluación o juicio acerca de los estados de la naturaleza
- 3.- Se realiza la elección
- 4.- Se produce la acción y
- 5.- Se generan consecuencias “(Ver Dosi *et al*: 2005)

El tratamiento de las preferencias exógenas implica que las consecuencias, una vez efectuada la acción, no modifiquen las preferencias de los agentes. (Ibid: 2005). Se trata de unas preferencias que se obtienen en el interior del agente, sin que prevalezca una formación de estas, lo cual necesariamente obligaría a la teoría a reconocer que la interacción social en el mercado modifica la naturaleza humana.

Esta adopción se explica en gran medida porque los agentes además de poseer preferencias consistentes y racionalidad, conocen los estados de la naturaleza futuros, así como son portadores de información perfecta. Esto es el supuesto de mercados completos, el cual es causante del alto precio que ha pagado esta teoría de no proporcionar explicaciones de cómo se forman las preferencias, implicando con ello que los agentes son transparentes al orden social; los agentes ya son sociedad antes de llegar

al mercado. (Vromen: 2001 y Boyer y Orlean citado en Platteau: 2000)

Con base en estas relaciones de preferencia, ya sea en ausencia o con presencia de incertidumbre, se ha erigido la economía como disciplina científica, esto es que el cumplimiento del vector de precios de equilibrio provoca compatibilidad de las decisiones de los agentes de la economía, explicando que la sociedad descentralizada es posible y existe, ubicándose así en las antípodas de sociedades centralizadas y planificadas.

Sin embargo, paradójicamente, el resultado de dicho equilibrio, ha sido la ausencia de explicación o respuesta para alcanzar un vector de precios formado en el mercado, ya que dicho vector de precios se forma por medio del vociferio de un subastador, lo cual contradice lo que se pretende explicar: la sociedad descentralizada. (Nadal y Salas: 1996)

En resumen “al exterior de este conjunto de señales sólo existen los elementos estrictamente *privados* (campos de preferencia y funciones de demanda, para los consumidores; conjuntos de producción y funciones de oferta para los productores), y se excluye, por definición, toda comunicación bilateral entre los agentes previa a las transacciones.” (Nadal y Salas: 1996, 42)

I.2 Crítica a las preferencias consistentes y racionales desde la economía experimental

Esta manera de demostrar la existencia del equilibrio general por definición implica ausencia de interacción social entre los agentes y trae consigo que las preferencias no sean explicadas más que como un proceso de interiorización individual, pero del cual no se sabe cómo y dónde se forman. Se supone que las preferencias se revelan producto de que el agente posee toda la información, esto es que “el propio individuo se preocupa más por los intereses de su bienestar que otras personas, pero eso no quiere decir que comúnmente éste mejor informado acerca de ellos.” (Obregón: 1984, 224)

Esto excluye de la teoría económica nociones de colectivo, generadas por la pertenencia a un grupo social o clase, así también que el reconocimiento de que el diálogo de un individuo con otro efectuado en una esfera pública, estén descartados desde un inicio en la forma de hacer teoría económica. El agente económico que se concibe en la demostración del equilibrio general es aislado y estrictamente privado, definido a partir de la manifestación de su conjunto de preferencias. Lo social es así producto del comportamiento egocéntrico de los individuos.

Los trabajos provenientes del campo de la economía experimental han cuestionado esa relación de las preferencias que han modelado los neoclásicos, esto desde una perspectiva empírica. Una apretada síntesis, en la cual nosotros resaltamos 2 críticas respecto al supuesto de estabilidad de las preferencias en un contexto de incertidumbre son: reversión de preferencias y descuento intertemporal hiperbólico. (Hey: 1996)

La primera, la reversión de las preferencias, consiste en mostrar que los agentes eligen de manera diferente cuando se les ofrece una lotería al mismo precio donde se tiene una baja probabilidad de ganar una gran suma de dinero en comparación con otra lotería donde existe una gran probabilidad de ganar una pequeña suma de dinero. Los experimentos realizados por psicólogos han mostrado que los agentes eligen la segunda opción, lo cual viola el supuesto de invarianza de procedimiento. En otras palabras, los agentes eligen con base en la dimensión de la probabilidad más que en la dimensión del premio. (Devetag y Louca: 2005, p.6)

Otra manera de expresar la reversión de las preferencias, la señala el economista Albert Hirschmann, el cual considera a partir de estudios de comportamientos de agentes en mercados reales, que los primeros agentes que sufren una salida del mercado ante un incremento del precio, no son los mismos que primero salen del mercado ante una caída en la calidad del producto. Esto se explica por el diferente excedente del consumidor que cada uno tiene dependiendo de su posición en el mercado. (Hirschmann: 1977)

La gran implicación de la reversión de las preferencias es que los agentes se arrepienten de sus decisiones, lo cual viola la causalidad central de la economía del bienestar. Esta es que se elige lo que se prefiere y se elige lo que produce mayor bienestar. (Roemer: 1989) Los agentes eligen a partir de disminuir la disonancia cognitiva (el arrepentimiento), lo cual implica en principio que esa capacidad de racionalidad otorgada al agente por parte de quienes han edificado la teoría del equilibrio general sea severamente cuestionada.

La segunda crítica, se refiere a la elección intertemporal que realizan los agentes. La teoría de las preferencias exógenas expone que los agentes realizan estas elecciones a partir de una función de utilidad donde se incorpora una tasa de descuento, la cual es constante, en otras palabras, nunca se aprende. Los trabajos experimentales rechazan que esto sea así, ya que los experimentos realizados han encontrado que el descuento que realizan los agentes difiere a través del tiempo, por lo que dicha tasa de descuento

es una función hiperbólica.

Kanheman y Tversky explican a partir de los experimentos que las decisiones de un agente son distintas dependiendo del ambiente (efecto framing) y de las circunstancias que le rodean a los tomadores de decisión (Ver Bowles: 1998). El resultado central de la evidencia experimental respecto al campo de las preferencias y decisiones de los agentes en el plano individual ha dado como resultado que las preferencias de los agentes son sensibles y no estables, lo cual se traduce en el reconocimiento de que el contexto influye la decisión de los agentes, lo cual produce efectos-framing, dependencia a la referencia de otros agentes (mimesis), efectos de menú y gusto.

A partir de esta ventilación telegráfica de las críticas a las preferencias exógenas desde una perspectiva empirista, vamos a continuación a ofrecer la explicación a partir de marcos teóricos que toman distancia respecto a los supuestos “puros” de la TEG.

El campo de los experimentos a nuestro juicio, a pesar de enriquecer la concepción de los agentes económicos y de contrastar alguno de los supuestos de la teoría económica, tiene limitada expresión alternativa, ya que su crítica se ubica en efectuar la crítica desde lo empírico.

Así, las críticas a las preferencias exógenas se han realizado desde dos marcos de estudio. Uno de ellos es el de situar al agente de manera individual y otro de colocarlo en un ambiente de interacción social. Las primeras críticas que ubican como flanco de crítica la teoría de la utilidad esperada subjetiva sitúan al agente en lo individual y han sido mencionadas, se trata a nuestro juicio de una crítica empírica.

El otro, el marco de la interacción social, proporciona la referencia a que las preferencias sean dependientes (Gintis: 2004) y esto nos parece que permite evaluar con base en la distancia que este enfoque toma de la norma emanada de la teoría positiva, si se trata de un paradigma alternativo o es complementario al marco dominante.

Esto es lo que haremos en las siguientes secciones de este ensayo, comenzando que es la ausencia de mercados completos, el camino para ofrecer nuevas explicaciones en teoría económica de carácter positivo y normativo. El punto de partida por supuesto es la teoría estándar extendida, esto es la denominada Nueva Economía Institucional.

I.3- Teoría estándar extendida (Nueva Economía Institucional)

En la actualidad existe una teoría estándar extendida. Se trata de aquella teoría que reconoce la existencia de costos de transacción positivos y la elaboración de contratos para poder realizar el intercambio, lo cual es evidente que a diferencia del

marco estándar elaborado por el equilibrio general walrasiano, caracterizado por construir una economía acontractual, existen contratos, o sea un mundo de negociación, o sea de comunicación bilateral, ausente en sí de la teoría estándar. (Favereau: 2001)

La teoría estándar extendida es mejor conocida como Nueva Economía Institucional (NEI), la cual se desarrolla al levantar algunos de los supuestos sobre los cuales se edificó la teoría estándar. Entre los supuestos más importantes que da origen a esta escuela de pensamiento encontramos el firme reconocimiento de la presencia de externalidades, esto es que el intercambio se realiza en presencia de mercados incompletos o "fallas de mercado".

Este supuesto ha permitido elaborar explicaciones sobre el nacimiento de otras instituciones que no son el mercado, específicamente, se ha explicado el por qué existe la empresa; para el caso de la teoría de la elección pública, esta ha explicado el por qué esta presente la institución gubernamental.

Para este enfoque, las instituciones a grandes rasgos se “definen como regularidades relacionales, relaciones que perduran más allá de los individuos y que estructuran las acciones individuales.” (Dockès: 1995, 60) La NEI ha ofrecido una visión más robusta de lo que representan las instituciones para la economía de mercado, sobre todo de lo que compone al mercado: transacciones, agentes y bienes.

I.3.1 Transacciones

Las transacciones o el intercambio se producen en ausencia mercados completos, así como con ausencia de información simétrica de las partes involucradas en la transacción. Esto es que los intercambios se producen en mercados incompletos y con posibles riesgos morales, lo cual puede generar incumplimiento de alguna de las partes. El intercambio en estas condiciones requiere de establecer contratos de cumplimiento, dando origen al contrato como parte fundamental de la constitución del mercado, pero sobre todo a que el intercambio realizado tenga costos de transacción diferentes a cero.

Los costos de transacción “corresponden a los recursos utilizados para concluir y ejecutar un contrato, es decir a los costos ligados a la búsqueda de contratantes, a la negociación de los compromisos, a lo incompleto de los contratos y a los azares, a la seguridad de los contratos. Estos costos son evidentemente elevados cuando la confianza es débil y el nivel institucional modesto” (*Ibid*, 1995, 68)

Cuando estos costos son muy elevados, entonces se explica la creación de organizaciones (firmas) para llevar a cabo dichas transacciones, las cuales en muchos casos en lugar de realizar ajustes vía los precios, tal y como lo hace el mercado,

conlleva un ajuste en cantidades, relativizando así el papel otorgado por la teoría estándar a los precios en una economía. (Milgrom y Roberts: 1993)

Estas transacciones que involucran contratos y costos de transacción proporcionan una temporalidad distinta al intercambio, ya que obligaría a los agentes a colocarse en el mercado de manera personal y repetitiva, a diferencia de la teoría del equilibrio general que expresa intercambios de manera anónima y efímera. Esto debería producir sin duda que tengamos otro tipo de agentes. Pero veremos que esto no es así.

I.3.2 Agentes

La teoría estándar señala que los agentes de la economía son ante todo conocedores de los distintos estados de la naturaleza, presentes y futuros, así como tienen un conjunto de preferencias consistentes y con una prolífica conducta al egoísmo. Al conocer los distintos estados de la naturaleza, estos agentes al realizar el intercambio, ya llegan socialmente constituidos, lo cual es una contradicción con el objetivo de explicar la sociedad descentralizada.

A pesar de ello, lo que le queda a este agente previamente constituido al intercambio, es efectuar una regla de optimización a partir de su meta restringida a su dotación y restricción presupuestaria. Sin embargo, si los agentes ya no poseen información completa ni se involucran en mercados completos, esto da pie a que se involucren en contratos, los cuales obligan a las partes a comportarse con reputación para evitar ser castigados por conductas oportunistas en las cuales pueden ser tentados por el tipo de transacción en la que se han involucrado. Se trata de agentes que siguen una regla, esto es que poseen racionalidad acotada.

De esta manera subyace a toda economía de mercado la jerarquía colocada sobre los agentes participantes en el mercado. El oportunismo atribuido por la NEI a los agentes significa que estos son egoístas y racionales, a pesar de no conocer los estados de la naturaleza, ni poseer información completa, estos reconocerán dichas vetas de actuación para sacar el máximo provecho. El contrato sirve para evitar que los agentes utilicen su racionalidad plena y en consecuencia el intercambio se destruya.

I.3.3 Bienes

Esto es más evidente, cuando reconocemos que la NEI asume que los bienes producidos son resultado de trabajo en equipo y no individual, las externalidades involucradas para producir un activo específico, dificultan conocer la aportación individual de los productores directos, por lo que se hace necesario mitigar por medio de la vigilancia y el contrato aquellas posibles conductas oportunistas que subyacen en

los bienes que *per se* generan externalidades.

Los bienes o servicios de la NEI que trabaja son aquellos que involucran organización, información asimétrica entre los agentes y contratos que especifiquen características que los compradores requieran. Los bienes son activos específicos que involucran la producción de bienes con base en especificidades y calidad, lo cual otorga que el intercambio se realice con base en el precio y en la ¡calidad!, originando así un intercambio en convención.

I.3.4 Evaluación

La NEI es la versión extendida de la teoría del equilibrio general, ya que su propósito ha sido levantar algunos de los supuestos con los cuales se demostró la existencia del equilibrio general, se trata no de una crítica empírica, característica de la economía experimental, sino de la elaboración de modelos con base en la distancia respecto a los supuestos principales de demostración del equilibrio general.

La NEI ha logrado explicar el por que nacen instituciones (firma) y ha enriquecido la concepción acerca de las transacciones, agentes y bienes en una economía, debido a las fallas de mercado, o sea al incumplimiento de los supuestos de mercados completos y agentes con información completa.

El punto central destacado por esta teoría extendida es su preocupación por el oportunismo generado por la presencia de dichas fallas, para lo cual los contratos tienen el firme propósito de combatirlo. Aquí está la más profunda de las limitaciones de este enfoque, la reducción del problema de la coordinación a la conducta oportunista del agente.

Por lo tanto, la NEI es metodológicamente individualista, y no ofrece un paradigma alternativo al marco neoclásico. La concepción del mercado en la teoría estándar y extendida son una misma, se trata de considerar que el mercado asigna los recursos de manera espontánea, a pesar de que existan fallas reconocidas por la NEI, estas se corrigen por medio del contrato *ex ante*, o por medio de la sustitución radical del mercado por la el de la jerarquía (firma). (Bertrand: 2002)

Preocupados por el oportunismo del agente, la versión extendida, no tiene el propósito de explicar los motivos del cumplimiento de los contratos, ni mucho menos reconocer que las preferencias de los agentes involucrados en una transacción se modifican, así como la interacción modifica a las instituciones en la cual están “incrustados” los agentes. Este será el propósito de los estudios que modelan preferencias endógenas en la economía.

II.- Preferencias endógenas

II.1 Origen

La endogeneidad de las preferencias significa tomar en cuenta “la historia personal de producción, consumo, intercambio e interacción estratégica con otros en la economía, y el contexto social que encara el individuo.”(Ver Gintis: 1998) Esto implica que las experiencias arrojen conductas duraderas en situaciones dadas. (Bowles: 2003)

El significado de endogeneidad significa que los agentes no solamente están “incrustados” en un ambiente de instituciones o reglas, sino que estas influyen en la toma de decisiones, esto es que las consecuencias de la elección produce un cambio de las preferencias. (Tsakalatos: 2005)

Esta definición se encuentra ya presente en el trabajo de los economistas clásicos, Adam Smith y Karl Marx, cuando estos señalan que el mercado como institución naciente está causando cambios en la conducta de los agentes que componen a la sociedad. Esto es que la naturaleza humana está cambiando por la creciente extensión de la división del trabajo. Un ejemplo típico es que la familia habría de transformarse como unidad de reproducción.

En los viejos institucionalistas como Veblen también se proporcionan explicaciones de los efectos perniciosos de la sociedad industrial sobre los individuos, reconociendo que las instituciones que se presentan tienen efectos en la conducta de los agentes involucrados en ellas, ya sea para corregir estas rupturas en las relaciones sociales de los individuos que componen la sociedad.

Sin embargo, no será hasta fecha reciente, inspirado en los trabajos de Sam Bowles y Herbert Gintis, que el estudio de las preferencias endógenas se está tornando en una escuela que se propone sustituir al marco dominante en economía: el paradigma neoclásico. Esto con base en la elaboración de marcos analíticos que hagan inteligible las ideas de estos antecesores de que el intercambio modifica la experiencia vivida de los agentes que participan en el intercambio, ya sea con ajuste en precios, en cantidades o como resultado de normas-valores sociales (equilibrio Hobbes-Rousseau). (Bowles: 2003)

Una explicación de este nacimiento en el estudio de las instituciones y los cambios en las preferencias se encuentra en que la extensión de la propiedad privada y el mercado en amplias esferas de la vida, no ha ofrecido los resultados esperados, por lo que se recurre a viejas explicaciones de que las instituciones sí importan, siendo determinantes en el desempeño económico.

II.2 Hechos institucionales

La definición clásica de instituciones es la de “regla”, en este caso regla de asignación de recursos. El mercado tal y como lo conciben los libros de texto es una institución, ya que ofrece una regla, esta es que eliges con base en el intercambio en precios, sin embargo, existen otras más, además de la ya trabajada por la NEI (la firma), nos referimos a la burocracia, hartó trabajado por la escuela de la *elección pública* y las comunidades, esto es colectivos.

Se reconocen al menos que existen 4 reglas de asignación o instituciones en la cuales los agentes están involucrados (ver cuadro 1). Se trata del mercado ideal, el mercado imputado, la burocracia y la comunidad. El primero de estos mercados, el ideal, consiste de una relación entre agentes efímera e impersonal, los cuales intercambian fundamentalmente bienes ya estandarizados, por ejemplo las frutas, el pescado, los ejemplos más citados en los libros de texto de microeconomía. (Bowles: 1998)

Cuadro 1

Reglas de asignación de recursos

	Anónimo	Personal
	Mercado	Mercado
Efímero	ideal	imputado
Durable	Burocracia	Comunitario

Tomado de Bowles: 1998

El otro tipo de coordinación efectuado por intercambio en el mercado es el imputado, este a diferencia del mercado ideal, es personal, pero de corta duración, lo que marque el contrato entre ambas partes, contrario a la otra regla reconocida en los estudios institucionales, la burocracia, la cual se distingue por generar reglas de larga duración, pero establecidas de manera anónima. Por ejemplo un agente no conoce al Estado, esta entidad es una abstracción.

Por último, la regla de asignación de recursos, denominada la comunidad es “una institución social caracterizada por altos costos de entrada y salida e interacciones no anónimas entre sus miembros...en donde cuatro vías para resolver problemas de coordinación son reconocidas: la reputación, la represalia, la segmentación y el

parroquialismo. (Bowles: 1999, 208)*

Este reconocimiento implica que los agentes se encuentran “incrustados” en un conjunto de reglas diversas, así como que estas reglas coexisten, a pesar de que hemos presentado sus características más puras; en realidad, los agentes si pasan de una regla a otra, conviviendo unas con otras, generando un ambiente amplio y diverso en la realidad en el cual el agente toma decisiones. (Tsakalatos: 2005)

Las reglas pueden ser instrumentales, normas sociales o normas de puro procedimiento. Las instrumentales son las que se llevan a cabo racionalmente para alcanzar un fin. Las normas sociales son las reglas formales (políticas, jurídicas, poder) o aquellas normas culturales y costumbres, y por último los simples hábitos de comportamiento que se convierten en normas de puro procedimiento. (Dockès: 1996)

Otro autor propone una clasificación más amplia, esta es: 1.- el *orden constitucional*, el cual define las reglas para resolver conflictos, sobre todo macro; 2.- las *instituciones* que definen las leyes que estructuran la interacción entre organizaciones e individuos, reduciendo así la incertidumbre; 3.- Las *organizaciones* que con su poder asignan un conjunto de rutinas para la coordinación individual al interior de estas; 4.- La *rutina* que define una regla de acción para convertir habilidades tácitas en conocimiento codificado; 5.- La *convención* resultado de una convergencia no intencional de un conjunto de expectativas y conductas interdependientes a través de interacciones descentralizadas; y 6.- el *hábito* que refleja las consecuencias del proceso de socialización para la formación de representaciones y conductas individuales. (Boyer: 1995)

Los 6 niveles “institucionales” mencionadas sin duda están interrelacionados, no así la explicación de estos, ni muchos menos todos son el objeto de estudio de las distintas perspectivas que hoy se precian de formar el cuadro de la economía institucional. A nuestro juicio la versión extendida de la teoría dominante trabaja solamente los niveles 1, 2 y 3, obviando los subsecuentes niveles.

En términos temporales, el estudio de las instituciones se puede realizar de dos maneras: sincrónica y diacrónica. La primera se utiliza para estudios comparativos, mientras la segunda, para explicar los cambios institucionales. Es importante distinguir que existen dos tipos de instituciones, aquellas informales (normas, valores y convenciones) y formales (derechos de propiedad, leyes, y constituciones políticas)

* Dado que no es objeto de estudio la comunidad, estas cuatro vías se deben entender como soluciones a problemas de coordinación que derivan en múltiples equilibrios.

(Aoki: 2003)

Esto es traducido al lenguaje de los niveles propuestos por Boyer (1995) las instituciones formales son aquellas de los 3 primeros niveles, mientras las instituciones informales son aquellas de los tres niveles subsecuentes. Se trata de pasar de instituciones macroagregadas, y sobre todo perceptibles, a instituciones ubicadas en mundos pequeños, captadas en realidad a través de modelos mentales y prácticas cotidianas.

La importancia de las instituciones es que estas son hechos humanos, cuya capacidad de creación, distingue al quehacer de los hombres del reino animal. Estas se definen a partir de tres condiciones: intencionalidad colectiva, asignación de funciones y una función de estatus. El cumplimiento de estas tres condiciones nos permite verificar si estamos o no en presencia de una institución. Esas condiciones necesariamente implican que los agentes ¡interaccionen! por lo que la teoría estándar con justa razón no puede ofrecer explicaciones de cómo emergen las instituciones.

Entendemos por intencionalidad colectiva la base de toda sociedad, o la capacidad de formar la sociedad, por lo tanto un hecho social es producto de la intencionalidad colectiva de al menos dos agentes. Además estos agentes pueden asignar funciones a los objetos y más allá de las propiedades físicas de un objeto, otorgar de manera colectiva un *status*. El paso de la intencionalidad colectiva a la función de *status* representa la transición de los hechos sociales a los hechos institucionales. (Searle: 2005)

Estas tres condiciones distinguen la actividad humana de la actividad animal, pero sobre todo la función de *status* involucra establecer poderes deónticos, esto es derechos y obligaciones en la interacción social, lo cual en palabras de un autor “el propósito de tener instituciones no es restringir a las personas como tal, sino, más allá, crear una nueva clase de relaciones de poder.” (*Ibid*: 10)

Esta definición de instituciones supera aquella versión de la NEI centrada en reglas que restringen el quehacer de los agentes, y abre así una veta de estudio centrada en la dinámica misma de las instituciones, las cuales se modifican producto de la interacción social de los agentes e introduce nociones de poder en el estudio del intercambio, lo cual es muy diferente a tener agentes que estratégicamente pueden ser oportunistas o que se presentan al intercambio en condiciones de igualdad.

Se trata ahora de plantear el problema de coordinación como hecho institucional y con agentes asimétricos en cuanto a sus capacidades y dotaciones. Esto significa que

la obsesión por parte de la NEI al oportunismo no responde al problema de coordinación subyacente en la interacción social (Favereau: 2001), ni tampoco permite comprender la creación de instituciones por parte de los agentes involucrados en la economía, esto habría de presentar un salto cualitativo más allá del individualismo metodológico, ya que tanto la estructura (la institución) como los agentes se causan mutuamente. Un par de juegos nos ilustraran esta afirmación.

II.3 Juegos repetitivos y evolutivos

El juego pretende explicar el resultado de la interacción estratégica. Esto es que las acciones y consecuencias de un agente dependen de las acciones del otro individuo. (Bowles: 2003). Las dos maneras de presentar la estructura de un juego son: ambientes cooperativos y ambientes no cooperativos, además de esta distinción, lo que también tenemos son juegos que suponen agentes con racionalidad plena o agentes con racionalidad limitada.

Los agentes con racionalidad plena son explicados principalmente en juegos no cooperativos, cuyo propósito es explicar el funcionamiento eficiente del mercado o sus fallas. Por ejemplo, la ausencia de derechos de propiedad bien definidos implica que agentes egoístas representen el fracaso de la mano invisible, la conocida tragedia de Hardin o de los comunes. (Ostrom: 2000 y Bowles: 2003)

Los juegos que suponen agentes con racionalidad limitada se ubican en el marco de la teoría de los juegos evolutivos, donde la iteración o repetición del juego produce una convergencia hacia el equilibrio. Este tipo de juego abre la posibilidad de contrastar agentes optimizadores con aquellos otros que se adaptan o son conformistas producto de la interacción social.

Para los propósitos de este ensayo basta utilizar dos juegos, el dilema del prisionero y el de coordinación pura, para señalar cómo las instituciones emergen e influyen en las preferencias de los agentes de la economía, y por lo tanto que estas se modifican en el transcurso del tiempo, o sea que la naturaleza humana cambia.

Si traducimos la intersección de la primera columna y primera fila del cuadro 1 al lenguaje de juegos, se expresa al mercado ideal, este es aquel que se extrae de un intercambio efímero e impersonal, en donde lo que tenemos es un juego con jugadores con preferencias consistentes y racionales, además de ser jugado una sola vez. Se trata del dilema del prisionero en un ambiente no cooperativo. Donde se supone que $a > b > c > d$ y que $a + d < 2b$

Cuadro 2

Dilema del prisionero

	Cooperar	no cooperar
Cooperar	b,b	d,a
No cooperar	a,d	C,c

Tomado de Bowles y Gintis: 1999

El mejor resultado de este juego es el equilibrio producido por la estrategia de no cooperar, cuya característica central es la ausencia de comunicación entre los jugadores. Sin embargo, si este juego se realiza de manera repetitiva como lo realizó Axelrod, los resultados alcanzados proporcionan que la mejor estrategia es cooperar, esto significa que pasamos a una situación con agentes participantes en mercados personalizados y de larga duración, dando como resultado que el otrora agente egoísta se convierta en cooperativo.

La repetición del juego significa que se interiorice la preferencia de los agentes por ser cooperativos, sacudiendo así el atributo estricto del egoísmo, pero además plantea que la creación de reglas del mercado envueltas de un carácter impersonal tiende a destruir lazos de solidaridad y cooperación, si no se toman en cuenta atributos del bien involucrado en una transacción. (Gintis: 2004)

Esto ha sido contrastado con la realización de juegos que involucran bienes comunes, en los cuales se demuestra que los agentes eligen con base en los incentivos, pero también en la historia personal y grupal de quienes están involucrados en la toma de decisiones. (Cárdenas y Ostrom: 2004) Esta repetición del juego en mercados de larga duración y que involucran bienes comunes produce que la reputación de los jugadores se convierta en un atributo de los participantes en el mercado, lo cual implica que los valores y normas sociales, o sea las instituciones informales impacten e influyan en la preferencia de los agentes. Así ya tenemos una primera explicación de dónde provienen las preferencias de los agentes, esto es del tipo de regla de asignación en la cual se encuentra tomando decisiones.

El otro juego, el de la coordinación pura (ver cuadro 2), nuevamente no cooperativo, señala algunas importantes dificultades para alcanzar el equilibrio o la compatibilidad de las decisiones de los agentes. En este juego no existen conflictos de intereses, los jugadores convergen, prefiriendo los resultados (A,A) o (B,B), ya que para ambos les reporta una utilidad de 1, mientras que de elegir los resultados (A,B) o (B,A) les reporta una utilidad 0. Hasta aquí lo que tenemos es agentes que miran su propio interés. Sin embargo, tenemos dos equilibrios de Nash, ¿Cuál elegir?

“El razonamiento deductivo en este caso no ayuda a los jugadores...la regresión infinita no permite discriminar entre los dos equilibrios. Este punto ha sido discutido por Schelling. Él muestra que el agente debe basarse en la experiencia en común, histórica o cultural, para así escapar de la regresión infinita de las expectativas.” (Boyer y Orlean: 1992, 166)

Cuadro 3

Juego de coordinación pura

		Jugador 2		Juego G0
		A	B	
Jugador 1	A	1 1	0 0	
	B	0 0	1 1	

Tomado de Boyer y Orlean: 1992

Se elige entre la caterva de múltiples equilibrios con base en la ¡convención histórica y cultural! Entendiendo por rasgo cultural la “creencia, valor, u otros aspectos adquiridos de un individuo influenciado por la conducta de otros individuos de manera durable.” (Bowles, 1999, 212) Es la interacción repetitiva no intencional de los agentes que permite resolver el problema con base en lo cultural. (Vromen: 2001) El antropólogo Levi-Strauss resolviendo un problema a los economistas.

Lo anterior, abre la perspectiva que las preferencias y las lecciones de los agentes se forman socialmente, con base en la experiencia vivida de los agentes, ya sea en un mercado ideal o imputado o en presencia de reglas generadas por las fallas de mercado, ofreciendo así una explicación de que el cambio institucional es resultado de un cambio de las reglas informales (normas, valores y convenciones).

II.4 Aprendizaje, actitudes, hábitos y representaciones del mundo

Esta forma de modelar las preferencias produce que consideremos que las instituciones explican de manera determinante la formación de las preferencias. Los estudios provenientes de la economía experimental y de la psicología social han mostrado cinco importantes evidencias al respecto.

1.- Las instituciones económicas provocan que los agentes realicen diferentes elecciones dentro de un conjunto idéntico de opciones dependiendo si es generado por un proceso de mercado o no, el efecto framing. Por ejemplo, recibir un servicio financiado por medio de un impuesto o realizado por medio del pago al productor privado. (Bowles: 1998)

2.- Las motivaciones intrínsecas y extrínsecas inducen a que los agentes cambien

sus preferencias; esto significa que la conducta sea distinta si se trata de ambientes que ofrecen incentivos monetarios o solidarios. Un ejemplo típico de ello es la donación de sangre.

3.- Las instituciones influyen la estructura misma de la interacción social, lo cual genera que la norma evolucione. Esto es que el tipo de regla de asignación de recursos o de coordinación produce atributos diversos en la conducta de los agentes.

4.- La institución económica influye no solamente en las capacidades de los agentes, sino en los valores y en el funcionamiento psicológico.

5.- El desempeño mismo del mercado como institución afecta el proceso de aprendizaje cultural de los agentes. Por ejemplo, en sociales agrícolas, la educación de los hijos se basa en la obediencia, mientras en sociedades industrializadas, esta educación se orienta a la independencia. (Bowles: 1998, 77)

Lo anterior significa que las preferencias son producto de la herencia y del aprendizaje, ya que el individuo nace y se desenvuelve en un ambiente de elección predeterminado, pero la interacción social produce que exista un aprendizaje por parte de los agentes. La implicación más importante de la endogeneidad de las preferencias es que los agentes hacen el intercambio, pero el intercambio constituye a los agentes. (Bowles y Gintis: 1993)

Esto conlleva a que los incentivos no bastan para explicar las decisiones, sino que el proceso de intercambio mismo, modifica los resultados del intercambio, incluso en un marco con agentes similares y con incentivos en comunes. De allí se desprende que una política pública en determinado campo tenga resultados diversos de aplicarse en comunidades con trayectorias históricas diferentes y con diferentes características poblacionales. (Ver Ostrom: 2000)

Las preferencias endógenas consisten así en explicar que las instituciones modifican las preferencias de los agentes económicos, entendiendo que las instituciones crean relaciones sociales y moldean los hábitos de comportamiento. Estas reglas difieren a partir de considerar el carácter del intercambio. Existen además del tradicional ejemplo de libro de texto centrado en intercambios impersonales y efímeros, tres tipos de intercambio más, estos son: intercambios personales y duraderos, burocracia y comunitarios. El segundo de ello se produce cuando tenemos mercados incompletos, producto de información asimétrica e incompleta, dando como resultado que el intercambio pueda ser bloqueado.

El bloqueo del intercambio produce que la regla de asignación de los recursos se

genere con base en el establecimiento de contratos, otorgando así al agente valores y principios éticos que no existen en el comportamiento de estos cuando se encuentran en mercados efímeros e impersonales. La institución o contrato entonces modifica las preferencias de los agentes, los términos de dicho intercambio producen que al cambiar estos contratos, el comportamiento del agente se modifique.

La otra regla mencionada, la burocracia u organización, ha establecido que la asignación de los recursos o el ajuste se produzca más por el lado de la cantidad que de los precios, son las decisiones jerárquicas y no la ausencia de poder de los agentes como en el caso de tomadores de precios, lo que garantiza una asignación de los recursos de la economía.

La última regla mencionada, la comunitaria, adquiere importancia cuando nos enfrentamos a un proceso de toma de decisiones que involucra bienes públicos y sociales, o bienes cuya producción produce externalidades, o sea aquellos que no son excluibles ni rivales, o que la convención ha otorgado el carácter de social a dicho bien, modificando así la regla de asignación respecto a aquella basada en mercados que se realizan en el mercado impersonal y que reflejan un costo privado igual al costo social de producirlo, más aun que la iniciativa privada no habrá de satisfacer la demanda social requerida.

Así la escuela de las preferencias endógenas reconoce que las 4 reglas de asignación de los recursos y los experimentos, son la causa que las preferencias de los agentes se modifiquen y sean distintas dependiendo del ambiente en el cual el agente se encuentre situado, ofreciendo un agente con un comportamiento diferenciado y cambiante, producto en sí del tipo de intercambio que se realice y de la interacción social que se produzca en el ambiente local del agente social, lo cual conduce a que esta coordinación ya no sea resultado de magnitudes, sino de cualidades como son los valores, las normas y la convención.

En términos psicológico evolutivos, las preferencias se explican por la necesidad, los instintos sociales y la actitud. Las necesidades y los instintos sociales se heredan, lo cual implica que estos dos aspectos que influyen en las preferencias sean las más estables, las de mayor duración en el tiempo. Las actitudes que son “predisposiciones aprendidas a responder de manera favorable o desfavorable con respecto a un objeto dado” (Binder y Niederle: 2006, 4) representan en términos evolutivos la explicación de la variabilidad de las preferencias.

Las actitudes representan un “sentimiento general favorable o desfavorable hacia

algún estímulo...el cual puede consistir de una relación medio-fin...Desde que las actitudes son aprendidas, ellos son moldeables. Estas cambian con la experiencia del objeto estimulado, ellas cambian con la experiencia de bienes y servicios y con reglas sociales o instituciones.” (*Ibid*: 5)

Esto es que la función de status que caracteriza el paso de un hecho social a un hecho institucional en palabras de Searle, explica la formación de las preferencias de los agentes, así como la dinámica de una determinada actitud por parte de los agentes hacia el nuevo hecho institucional. Esta dinámica atraviesa por un proceso de aprendizaje.

Ésta “no es nada más adquisición de información, sino también construcción de categorías cognitivas y “modelos de mundo”...los agentes aprenden acerca de los estados del mundo (juegos versus naturaleza), acerca de la conducta de otros agentes (juegos estratégicos), a resolver problemas, no para pronosticar, sino para diseñar algoritmos y acerca de las propias preferencias.” (Dosi *et al*: 2005)

El análisis de las preferencias endógenas en estos términos significa que el agente no conoce los estados del mundo, ni las acciones, sólo un grado de representaciones imprecisa por lo que el conocimiento del agente respecto a la función de pago es borrosa, lo cual trae consigo que esta última variante en el tiempo y que la estructura de los estados de la naturaleza sea determinada con base en las acciones efectuadas en el pasado. (*Ibid*: 2005)

Por lo tanto, la historia de la interacción social es la explicación de la variabilidad de las preferencias. Esto es una diferencia substancial con los juegos que asumen racionalidad plena y agentes con información completa, incluso con aquellos juegos centrados en la racionalidad limitada. Dicha historia de la interacción social puede ser dependiente de la influencia de otros agentes en la economía o influenciada por la experiencia en el marco de decisiones efectuadas en el pasado por parte del agente. La historia de pertenencia y vivencia generan la trayectoria del mecanismo de coordinación en las decisiones.

Por lo dicho hasta ahora, ya sabemos que en términos de equilibrio, las preferencias endógenas surgen ante la ausencia de mercados completos, por lo que además del mercado de libro de texto, existen tres reglas de asignación preñadas de no completitud, oportunismo, cooperación colectiva o poder de un agente sobre otros, esto entonces invalida el equilibrio único y estable, abriendo así explicaciones a la mutación o cambio institucional y a criterios de elección cultural e histórico para resolver problemas de coordinación.

Así, las normas y valores sociales, las instituciones informales en palabras de Aoki, explican las preferencias que adoptan socialmente los agentes económicos, y abre campo a las nociones de ética y justicia para posibilitar su incursión en la edificación misma de la teoría económica, se trata pues de una reformulación entre el carácter positivo y normativo hasta ahora existente en la economía.

Estas normas y valores, también convenciones, se explican a su vez por la modificación de las actitudes de los agentes y por el *habitus*, lo cual plantea que el campo cultural constituya el campo económico y de asignación de recursos, pero también significa que la política pública tenga efectos limitados cuando existe un *path dependency* arraigado en los agentes. Un resultado ineficiente se habrá de tornar en ineficiente con el paso del tiempo.

Así, la posible mejor asignación de recursos no es producto solamente de un vector de precios, sino de la interacción social adecuada a las instituciones surgidas como producto de una convención social; las instituciones informales, los mundos pequeños explican la coordinación, pero también hacen del precio una especie de convención, ya que este depende de la matriz institucional.

Esa dinámica de las preferencias provoca que las normas y valores, así como atributos de poder influyan de manera manifiesta en la preferencia y elección de los agentes económicos. Esto repercute en la elaboración permanente de mecanismos de regulación por parte de las instituciones para verificar si se está llegando a los objetivos planteados por una determinada política, ya no bastando los incentivos, sino la valoración intrapersonal que se este efectuando sobre el agente que se relaciona en determinada institución, para lo que se requiere de experimentos.

Dicho reconocimiento produce que la mejor política no siempre es la intervención o la privatización. Por ejemplo, el uso de recursos comunes en marcos de interacción comunitaria plantea que se requiera de instrumentos que permitan captar la endogeneidad de las preferencias para determinar una política adecuada y donde un resultado central es que los agentes se gobiernen por sí mismos. (Ver Ostrom: 2000)

Así, las nociones de derechos de propiedad se reformulan en cuanto a las concepciones de eficiencia y bienestar, modificando la economía del bienestar a la hora de efectuar recomendaciones de política económica y necesariamente obliga a que las nociones de ética y justicia sean parte de la teoría económica, lo cual abre la perspectiva de que las reglas que se constituyen deben revisarse de manera permanente, lo cual se traduce en la necesidad de abrir espacios de discusión pública, lo cual produce que

aquella intuición de Hirschmann de que el mercado no es nada más salida, sino también voz sean una realidad.

Ahora, los agentes involucrados tienen un conjunto de metapreferencias para resolver los dilemas sociales a los que se enfrentan durante la interacción social por lo que ello introduce de lleno nociones de justicia y ética para la elaboración de políticas públicas y económicas a todos los niveles. (Roemer: 1989 Esta perspectiva de modelar las preferencias sociales de manera endógena mejora substancialmente los atributos otorgados por los juegos tradicionales, ya que reconoce que los jugadores tienen más características que las de poseer racionalidad plena o limitada, sino que existen elementos cognitivos como la identidad grupal y su historia. (Cárdenas y Ostrom: 2004)

Así los modelos de preferencias endógenas tienen como referente el nivel 5 y 6 de la taxonomía propuesta por Boyer, esto es la convención y la formación del hábito, aunque el tratamiento analítico realizado sea menos poderoso que el concepto en sí de los institucionalistas radicales como Hodgson y que aquí no vamos a desarrollar.*

Al ser intrapersonal, centrada en hábitos, la propuesta de endogenizar las preferencias, trasciende la noción de la racionalidad, ya que si explicamos la conducta de un agente drogadicto, entonces la visión de que esto le causa dolor estaría en contra de la racionalidad misma. Más bien el *homo economicus* posee una actitud *conformista*. El agente está atrapado, la selección para resolver los problemas es así una selección azarosa, lo cual produce que la asignación de los recursos sea por generación espontánea.

Bajo un marco analítico diferente, el marxismo analítico, John Roemer (1989) explica que la formación de las preferencias es fundamental para explicar la acción colectiva a partir de las dotaciones y de la historia de los agentes. Serían una especie de explicación de la formación de la ideología, concibiendo a esta como “mecanismo economizador por el que los individuos se enfrentan a su entorno y se proveen de una visión del mundo que les simplifica el proceso de toma de decisiones.” (North: 1994, 65)

También considera que una perspectiva de preferencias endógenas conlleva a que la visión tradicional del individualismo metodológico sea superada en cuanto a

* Basta mencionar que el análisis neoclásico-marginalista- capta el hábito como desviación de un promedio conductual añadiéndolo como argumento adicional a la función de utilidad convencional, expresada en consumo y ocio. (Ver Kubin y Prinz: 2000)

reconocer que “las personas no siempre escogen lo que prefieren...ni tampoco eligen o prefieren lo que les conduce al bienestar porque sus preferencias se forman en condiciones de oportunidad inadecuadas o, de manera general, se pervierten en el seno de la sociedad capitalista” (Roemer: 1989, 222)

Esto conlleva a reformular la visión de que la historia es motivada por el desarrollo de las fuerzas productivas, pasando a considerar que existe en dichas fuerzas, un elemento subjetivo que ha propuesto del marco analítico marxista representa la formación endógena de las preferencias.

Por ejemplo, la lucha de clases se puede reinterpretar considerando que esta consiste en modificar de manera permanente la restricción que enfrentan los agentes, lo cual involucra necesariamente el reconocimiento subjetivo de cambios en las preferencias dentro de las fuerzas productivas existentes. La historia en este sentido es reformulada a través de concebir el movimiento de las preferencias y de las fuerzas productivas en una combinación para evitar caer en el idealismo o en el materialismo vulgar. (*Ibid*: 1989)

En perspectiva similar, cuatro alteraciones en los precios relativos y su efecto en la modificación de la ideología o representaciones del mundo que se hacen los agentes podemos ubicar:

1.- “la alteración de los derechos de propiedad que hasta entonces habían llegado a considerar como consuetudinarios o justos.

2. caída en la relación real del intercambio en el mercado...que aleje su valor del que había llegado a considerarse justo.

3.- Un descenso en la posición relativa de ingresos de un grupo particular de la fuerza de trabajo, y

4.- Una reducción de los costos de información que haga pensar a los individuos que términos de intercambio diferentes y más favorables pueden prevalecer en otra parte del sistema.” (North: 1994, 67)

De esta manera, la diferencia de la preferencia versus elección, y de la elección versus bienestar, conllevan a este autor ha plantear que la teoría del bienestar neoclásica es débil y errónea por considerar independientes a las preferencias de la interacción social.

En la tradición de la economía del bienestar se juzga una política a partir de analizar el resultado del bienestar a partir de la nueva dotación sin considerar las modificaciones que el agente ha sufrido en cuanto al cambio de su naturaleza o a sus

hábitos adquiridos.

III.- Implicaciones ontológicas y metodológicas para la teoría económica

III.1 Interacción Social

La demostración de la existencia de equilibrio general que se ha mostrado como la grandeza de la ciencia económica, señala que los agentes de esta construcción analítica no interaccionan socialmente, sino que es la abstracción llamada mercado la que asigna y distribuye los recursos existentes en una economía. (Potts: 2000)

Esto se traduce en que los agentes son concebidos como notables poseedores de la información de la economía en su conjunto, lo cual se convierte en palabras de unos autores en una contradicción con la noción de economía descentralizada. (Nadal y Salas: 1996, 44). Una importante crítica a esta concepción del individuo la proporciona el Nobel de economía Amartya Sen, el cual considera que los agentes que se conciben en este marco son sin duda una especie de “tontos racionales”, ya que no interaccionan socialmente. (Sen: 1980) “Cuando consideramos las desviaciones del aislamiento...debemos distinguir entre dos conceptos separados: i) la simpatía y ii) el compromiso. El primero corresponde al caso en el que el interés por otros afecta nuestro propio bienestar...el compromiso relaciona la elección con los niveles de bienestar esperados.” (Sen: 1980, 187-188).

Lo anterior se ubica en las antípodas de la elección que realizan los agentes en el marco del equilibrio general, ya que en este, se supone que el agente posee toda la información, lo cual implica que la relación social que pueden y deben establecer con otros agentes no sea necesaria, en otras palabras, la incapacidad de reconocer que existen además del campo económico, el campo político y cultural.

La pregunta que nos hacemos y que surge de ese planteamiento que ha fungido como guía de su programa de investigación es cómo es posible alcanzar este equilibrio en condiciones tan simples o más bien teniendo una concepción de los individuos tan inverosímil. Esto fue posible debido a la ontología que subyace al pensamiento económico; esta no le es propia, sino que se extrae desde que la física fue adoptada como la ciencia de las ciencias.

Esta ciencia nos dotó de analogías para entender el sistema económico como si fuese un sistema físico. De esta manera se entendió al mercado como un mecanismo que tiende a equilibrarse, pase lo que pase, o pienses lo que pienses; un verdadero sistema ergódico. (*Ibid*: 2000)

Las críticas a esta construcción analítica son diversas, entre las más mencionadas

se encuentran que su construcción analítica se edifica sobre supuestos irreales en tecnología e información, y que el monoaxioma que le otorga su estatus científico, la racionalidad, es insostenible para categorizar a los individuos. (*Ibid*: 2000)

Algunos autores han llevado estas críticas para construir nociones de la producción e intercambio diferentes a la de la armonía social, resaltando el carácter conflictivo de este, y donde se considera que la racionalidad es acotada y el poder es determinante en el desempeño de los intercambios de mercado. (Bowles y Gintis: 1993)

Una manera de sortear estas críticas por parte del análisis neoclásico ha sido recurrir al falsacionismo, el cual nos permite interpretar que las hipótesis de agentes que solamente miran a sí mismos es una especie de hipótesis a contraluz, lo cual al ir relajando o robusteciendo la concepción de los agentes nos garantiza tener una mejor explicación de la verdadera conducta del individuo. (Scott: 1996)

Al respecto se han realizado muchos trabajos. Lo curioso es que esta teoría ha sido capaz de absorber estas críticas, edificando un cinturón de fortaleza alrededor del núcleo central de la teoría, la cual consiste a nuestro juicio en su ontología. Más allá de otorgar un veredicto de si los críticos están o no en lo correcto, lo destacable es la capacidad de esta teoría para absorber semejantes críticas.

Se considera que la respuesta y salida a esta perspectiva de programa de investigación, se encuentra en edificar una nueva teoría sustentada en otra ontología. (Potts: 2000) Sabemos que la ontología del pensamiento económico que subyace desde los trabajos de León Walras es la matemática. La ciencia económica se ha edificado a partir de esta ontología, la cual a saber se construye demostrando la existencia del punto fijo en un espacio de \mathbf{R}^n , o sea de los reales a la dimensión n .

Las implicaciones de este camino elaborado durante más de cincuenta años desde aquel trabajo de Debreu y Arrow son importantes para la historia misma del pensamiento económico, ya que esto explica que el equilibrio general demostrado no requiera más que de la presencia de individuos aislados, sin necesidad de analizar la interacción social de estos para la resolución de su elección y para revelar sus preferencias.

Bajo esta égida, la disyuntiva entre el agregado y lo individual se resuelva de manera espontánea, ya que la construcción en \mathbf{R}^n , implica asumir la visión conjuntista-identitaria, que consiste en que la suma de las partes corresponde de manera idéntica al todo, abriendo así el camino a tomar a los agentes como “representativos”.

La utilización de los reales a la n dimensión implica mostrar la característica del

sistema económico como máquina, ya que en esta existen elementos dentro de un conjunto, pero las conexiones entre dichos elementos y entre estos con el conjunto no requieran de estudio, por lo que el edificar una teoría en R^n conduce a no estudiar la conexión, o sea la interacción social. (Potts: 2000)

Precisamente la base de la nueva microeconomía evolutiva y del uso de la teoría de los juegos se sustenta en rescatar la conexión entre los elementos, y de estos con el todo, para elaborar un programa de investigación diferente al dominante en la ciencia económica. (Bowles: 2003) Parafraseando a un autor, de alguna manera todas las escuelas heterodoxas generan explicaciones a partir de asumir que el sistema económico es un espacio no integral, a diferencia de la teoría neoclásica edificada en un espacio integral donde todo está conectado con todo. (Potts: 2000)

De esta manera, los análisis en un espacio no integral ofrecen resultados diferentes en cuanto a la visión de los agentes, el nacimiento y papel de la empresa, el rol de las instituciones, la tecnología y el gobierno, y sobre todo el resultado de que la historia y los desequilibrios son importantes cuando se estudia la interacción social que se produce en el mercado.

En palabras de unos autores esta agenda de investigación basada en el estudio de la interacción social proporciona un regreso al entendimiento de la disciplina como la entendieron los primeros autores clásicos, o sea Smith y Marx. El mercado producto de la interacción social de los agentes se convierte así más que en un mecanismo de asignación eficiente de los recursos en una especie de constructor de reglas que sancionan o validan la participación de quienes componen una economía de mercado y modifican la naturaleza humana de los agentes. ((Bowles y Gintis: 1993)

III.2 Historia

Ahora el mercado ya no depende nada más de los precios, sino de las instituciones que se fundan producto de la interacción social cargada de agentes con múltiples atributos (solidaridad, etnicidad, poder, cultura, hábitos y mimesis), y no con un único atributo como lo es el del egoísmo. El mercado desde esta perspectiva es una institución que selecciona y no que asigna recursos con eficiencia, siendo el conflicto, la cooperación y el poder, inherentes al funcionamiento del mercado.

El reconocer que la coordinación es un hecho institucional obliga a reconocer que su funcionamiento evoluciona a partir de la construcción de reglas, las cuales pueden ser por generación espontánea o producto de la interacción social determinada por los agentes. (Bowles y Gintis: 1998)

La teoría neoclásica ubica al mercado como producto de una generación espontánea, pero esta idea, no la capacita para generar explicaciones de modificaciones históricas que ha sufrido el mercado mismo, y sus diferentes particularidades, ya sean temporales y/o espaciales. Mucho menos le capacita para otorgar explicaciones coherentes sobre la reproducción de otras formas de organización paralelas al mercado como son las burocracias y las formas comunitarias.

Si analizamos la historia de algunos productos tecnológicos se ilustra bien esta otra idea de mercado. El famoso teclado QWERTY estaba lejos de ser considerado el más eficiente dentro de la gama de teclados existentes a finales del siglo XIX. A pesar de ello se convirtió en el teclado de mayor uso y difusión. (David: 1985) La respuesta de semejante éxito se encuentra en las características de la población de aquella época, así como en las reglas existentes que colocaron al mencionado artefacto tecnológico en la frontera de la innovación ¿Por qué se sigue utilizando ese teclado?

La expresión preferencias endógenas, significa que los precios y las cantidades alcanzadas en un intercambio habrán de modificar las preferencias de los agentes participantes en dicho intercambio. Esto implica que las preferencias al formarse, conllevan una trayectoria histórica, lo cual significa que estas tienen un origen, pero también *Path Dependecy*, lo cual la hace una preferencia interpersonal y sobre todo intrapersonal. (Dockès: 1995)

Bueno, esta visión del mercado como institución de reglas permite explicar que por un proceso de *path dependency* podemos hasta el día de hoy seguir adoptando este teclado que en términos de eficiencia no era por decirlo de una manera correcta el óptimo. Surge así la idea de que el mercado más que proporcionar información a través de un sistema de precios, es en realidad producto de algo más complejo que llamamos conocimiento (Potts: 2000).

Una limitación de nuevos estudios que reformulan la toma de decisiones del agente económico influenciada no nada más por los precios y el ingreso, sino por los otros atributos mencionados, desde la perspectiva neoclásica, es que estos introducen los atributos, como un argumento más en una función de utilidad tradicional, lo cual sigue estando preñada de ausencia de interacción, ya que sofistican el proceso de decisión sin asumir que los agentes interactúan socialmente.

Otra forma de modelar cambios en las preferencias es de incorporar choques aleatorios. El alcance de estas reformulaciones, de incorporar al agente económico procesando información con cadenas de Markov, se ubica sin duda en reconocer que las

preferencias de estos cambian – de un periodo a otro- y que puede existir heterogeneidad de los agentes producto de su diferente manejo del choque aleatorio de información.

Esto permite de alguna manera superar aquella visión del agente representativo, dando aportes para analizar fenómenos macroeconómicos fundamentados en la diversidad microeconómica. (Kirman: 1998) Sin embargo, a pesar de reconocer heterogeneidad de los agentes y cambio en las preferencias de los agentes que se producen de manera independiente a ellos, el resultado central de estos modelos es que la certidumbre persiste por la ley de los grandes números. (Ver Koopmans citado en *Ibid*: 1998)

De estas nuevas perspectivas, ricas en complejidades matemáticas y en resultados múltiples dependiendo de intervalos de confianza estadísticos, siguen estando ausentes la interacción social de los agentes. Siguiendo a Koopmans el punto central es que si existe interacción social entre los agentes que modifican las preferencias de estos (por influencia de otros) ocurren fenómenos que llevan a una fuente potencial de incertidumbre. (*Ibid*: 1998)

En otras palabras, la imitación es la principal explicación de la modificación de las actitudes, las cuales representan la parte variable de las preferencias vistas desde la psicología evolutiva. (Binder y Niederle: 2006) Esto fundamenta desde los mundos pequeños cambios en el nivel macroeconómico, que se derivan en trayectorias caóticas y bifurcadas.

Una perspectiva planteada así, enriquece las explicaciones sobre los fenómenos económicos, pero plantea de manera obligatoria la necesidad de modificar la visión del *homo economicus* que subyace hasta el momento al interior del campo de la ciencia económica. Sobre todo pone un cerco a la propuesta misma de edificación teórica centrada en el individualismo metodológico, ya que ahora la importancia no se encuentra en el individuo, sino en la constitución de las relaciones sociales. Esto significa que el individuo forma parte de una trama de instituciones y redes que condicionan sus preferencias y elecciones, así como de normas sociales, las cuales son ajenas a una estricta visión economicista. (Naylor: 2004)

La visión ontológica del individuo racional planteado como axioma para la construcción de todo el edificio teórico de la ciencia económica se desvanece cuando pasamos a asumir que el sistema económico es un espacio no integral. Esto es que ya no trabajamos con los reales en n dimensiones, y que el tema de las interacciones, sean

prioridad para la comprensión de la conducta de los agentes en materia económica.

Hemos mencionado que existe una multiplicidad de ricas críticas a esta visión del pensamiento económico. Sin embargo, en palabras de un autor, el centro de una reformulación de la ciencia económica se ubica en modificar la ontología matemática a partir de edificar una teoría en un espacio no integral. (Potts: 2000)

Este nuevo campo de estudio que se está dando a partir de la construcción de una microeconomía heterodoxa obliga a la formulación de una ontología, matemática al fin y al cabo, pero distinta. Algunos autores explicitan la necesidad de sustentarla en la teoría de los grafos, ya que esta construcción analítica permite comprender las interacciones de los agentes. (Kirman: 1998)

Los grafos son “relaciones binarias definidas en conjuntos finitos de objetos. Y los grafos, en su definición formal son, precisamente, relaciones definidas sobre conjuntos finitos no vacíos...Esta teoría está definida en “espacios con propiedades muy diferentes a la del espacio euclidiano: espacios finitos, discontinuos, sobre los que se definen álgebras no menos finitas.” (Pizarro: 1998, 341)

En nuestra revisión de la literatura hemos encontramos que también la simulación proporciona aportes analíticos para el logro de tratar a los agentes en un sistema económico no integral (Potts: 2000). Tal vez, el lector se pregunte si la teoría de los juegos cabe en este análisis, ya que esta teoría nace para analizar la interacción social de los agentes. La respuesta es sí, nada más que la mayor dificultad de esta teoría es que es imposible su generalización cuando nos encontramos en la interacción de más de dos agentes.

Tenemos que los primeros aportes de los juegos que nos ofrecen como resultado la cooperación y no el egoísmo, tal como lo ejemplifica el dilema del prisionero se circunscriben al encuentro de 2 agentes. (Ver Axelrod: 1986) Considerando más de dos agentes, la modelística requiere del uso de la simulación o de la teoría de los grafos para comprender fenómenos como la formación de bloques, coaliciones o la organización al interior de empresas y asociaciones de servicios.

Estas herramientas también nos permiten efectuar análisis de evoluciones culturales e institucionales que destacan en la decisión de los agentes económicos. La heterodoxia económica debe así ubicarse de esta manera dentro de un espacio no integral para proveer de una verdadera alternativa a la construcción analítica dominante de la ciencia económica que como ya hemos señalado se basa en el tratamiento de los reales a la n dimensión analizando la interacción social.

Esto permite ubicar los distintos tratamientos que el núcleo central de esta teoría ha realizado sobre todo de las preferencias dependientes, absorbiendo de esta manera las críticas a sus hipótesis centrales y que nos ayudan a distinguir entre análisis tradicional y de interacción social.

Lo que deseamos destacar es que el análisis marginal se ve superado para comprender la interacción social y los cambios que se producen en las preferencias de los agentes producto de una regla de mercado o no mercado de asignación de recursos. La coordinación se estudia a partir del reconocimiento de su diversidad y de la historia interactiva de las relaciones sociales que constituyen a los agentes.

IV.- Conclusiones

IV.1 Alcances

El pensamiento económico dominante en la ciencia económica asume que las preferencias de los agentes económicos son exógenas al sistema económico, esto es que el intercambio realizado y las instituciones no modifican las preferencias de los agentes. Hasta el momento esta ha sido la adopción de la investigación económica respecto al comportamiento de los agentes económicos; la microeconomía consistente en términos lógicos se ha edificado sobre el principio cartesiano de “pienso, luego existo” (Roemer: 1989).

Al reconocer que las preferencias se forman socialmente, las implicaciones metodológicas tienen un doble carácter. Primero la matemática por utilizar es ahora necesariamente de interacción dinámica para explicar lo personal o el poder de los agentes o el cambio que sufre tanto las instituciones como las preferencias, de allí que los juegos evolutivos y los grafos sean herramientas analíticas con las que se están desarrollando estos modelos. La segunda es que la conducta de los agentes es posible contrastarla empíricamente a través de simulación y experimentos, abriendo con ello un enfoque inductivo más que deductivo para la ciencia económica.

Lo que distingue a esta escuela de las preferencias endógenas de la nueva economía institucional (NEI) es que se pretende explicar que las instituciones existen como producto inherente al funcionamiento del mercado y que además estas influyen las preferencias de los agentes, coevolucionando ambas, mientras que la nueva economía institucional supone que las instituciones existen producto del mercado incompleto, pero que las preferencias de los agentes están dadas. (Bowles y Gintis: 1993)

La implicación en el plano ontológico de asumir preferencias endógenas se

centra en enriquecer la visión del *homo economicus*, ya no es el agente egoísta y racional, ahora con base en las distintas reglas de asignación de recursos, y en su experiencia en la interacción social, este tiene un comportamiento adaptativo, el cual puede ser cooperativo, egoísta, conformista, y solidario.

La adaptación nunca es egoísta y racional porque el agente ha dejado de ser individuo, convirtiéndose en parte de las relaciones sociales que lo constituyen. El hábito es así fundamental para explicar las distintas conductas de los agentes económicos. El contrato social surgido ya no es de un agente racional, sino que la multiplicidad de atributos y experiencias modifica substancialmente el escenario de realización de intercambio y asignación de los recursos.

De esta manera, las preferencias endógenas vienen a explicar el por qué del éxito y fracaso de los contratos, pero sobre todo a situar que estos son de carácter público y no privado, ya que las preferencias al formarse socialmente atraviesan aquella distinción entre lo privado y lo público. Esto lo distingue de la NEI y de la escuela de la elección pública.

Por lo tanto, la coevolución de preferencias e instituciones representa un importante salto a la modelación con base en supuestos contrastados empíricamente, en consecuencia realistas, lo cual permite encontrar hechos estilizados fundados en la evolución misma de los agentes, lo cual proporciona una investigación con base en el problema que el investigador habrá de investigar.

Un resultado central de los experimentos en el campo de las preferencias endógenas es que el mercado como institución tiende a destruir lazos de solidaridad y reciprocidad, sobre cuando se da en un marco de anonimato y que a través del tiempo en un breve lapso, las preferencias tienden a modificarse bajo un marco de instituciones. (Carpenter: 2005)

Los juegos evolutivos, los grafos y los experimentos son las herramientas que sirven para este propósito, sin embargo, a diferencia de la envidia a la física con la cual se edificó la teoría económica dominante, asistimos con la escuela de las preferencias endógenas, a una nueva envidia por parte de la economía, nos referimos a la biología. (Vromen: 2001)

Las conductas de cambio institucional y preferencias endógenas, extraen metáforas de esta disciplina de estudio; genes, mutación, población, diversidad, son expresiones que se encuentran en los conceptos de rutinas, cambio institucional, grupos sociales y múltiples reglas de asignación, respectivamente. Esta presencia de la biología

en cuanto a metáforas y herramientas matemáticas para el objeto de estudio, se complementan así con la etnografía, basada en el análisis real de la concepción del hombre. Mucho del descubrimiento de esa diversidad de reglas y de otras formas de asignación de los recursos, proviene de la antropología.*

Esta influencia de biología y antropología redefine el carácter autónomo de la ciencia económica, edificada a partir de explicar la formación de los precios en una sociedad descentralizada. Esto se hizo por la influencia del mecanismo, se llame como se llame Dios o mano invisible, sin embargo, la mecánica intrínseca en el comportamiento analítico de los modelos elaborados por la disciplina está siendo hoy cuestionado ante la incapacidad de explicar ese objeto de estudio: la descentralización de la sociedad.

Con este planteamiento se supera aquella visión prevaleciente de que “el único modelo considerado “legítimo” era aquel que tratara las “preferencias” individuales como un campo vectorial estable en un espacio de mercancías independientemente dado, lo cual es, desde luego, el corazón de la física de la energía.” (Mirowski: 1998, 25)

IV. 2 Limitaciones

¿En qué medida podemos pensar que la diversidad de reglas de asignación invalida el carácter *esencialista* del mercado, o sea la presencia ontológica como determinante de lo *óntico* (reglas-normas), o dicho en otros términos que el campo cultural, político y económico tienen un mismo peso en la reproducción social. ¿Estarían de acuerdo los otrora marxistas Bowles y Gintis con esta afirmación? ¿No es acaso la economía en última instancia el determinante principal de la reproducción social en el capitalismo?

¿No es acaso que los distintos tipos de derechos de propiedad se encuentran atrás de la explicación del variado comportamiento de los agentes, retornando así a la idea de que la base determina la superestructura, oculta aquí bajo la fachada del hábito y aprendizaje?

Más allá de responder esas inquietudes, lo que debemos resaltar es la triple explicación de los límites para consolidar esta escuela como paradigma alternativo siguiendo a unos autores (Ver Ackerman y Nadal: 2004). Una primera explicación es que se suelen presentar modelos de igual manera que lo hacen los neoclásicos, esto es

* El texto de Bowles (1998) está preñado de citas a trabajos antropológicos

términos de instrumentalidad medio-fines y de equilibrio, sí de equilibrio ajustado en precios institucionales, cantidades o por normas (equilibrio Hobbes-Rousseau).

Una segunda es que se parte de levantar un supuesto para así edificar otra teoría económica. A partir de un nuevo supuesto se pretende edificar otra teoría económica, ofrecer otras explicaciones, y difundir un viraje en el pensamiento de la ciencia económica. O sea que las causas de las preferencias de los agentes ofrecen las respuestas irresueltas por el marco dominante. Esto es sumamente pretencioso.

Una tercera es que al igual que la moda actual en el campo de la física y biología, los modelos de sistemas complejos, surge la pregunta de cuál es la *teoría* de las preferencias endógenas, la de Bowles, la de un antropólogo, la de un biólogo que realiza juegos de coevolución o la de los neoclásicos que añaden en la tradicional función de utilidad un argumento que capte interdependencia y endogeneidad de las preferencias; cuál es la teoría de la amplia gama de enfoques que subyacen en el institucionalismo dinámico ¿Estamos condenados a la interdisciplinariedad?

A diferencia de otras escuelas de pensamiento económico que elaboran esquemas analíticos alternativos basados en una categoría propia de la economía como disciplina autónoma (moneda en lugar de equilibrio) o (excedente y trabajo abstracto en lugar de equilibrio), las preferencias endógenas parten del análisis del *comportamiento* de los agentes en diversos marcos institucionales y de cómo estos comportamientos modifican las instituciones; lo cual también puede ser explicado por muchas otras disciplinas ajenas a la economía.

Allí radica a nuestro juicio su más profunda limitación. La distancia que han producido estos trabajos respecto a los supuestos más puros de la teoría económica positiva, explota en el abigarrado mundo de la interdisciplinariedad, lo cual no significa que nos inclinemos hacia la teoría dominante, ya que esta no ha escapado a las críticas empíricas de los experimentos, ni a las interesantes resoluciones de asignación de recursos en presencia de "fallos de mercado" y del reconocimiento de la cambiante naturaleza humana.

Se trata de preguntarse si esta es la única salida a la crisis de la ciencia económica, ya que el comportamiento de los agentes rebasa al menos hasta ahora los márgenes de la disciplina como ciencia autónoma, sin embargo esta discusión merece otro ensayo, aunque sin duda, la explicación de la formación de las preferencias permite ofrecer bases para una microeconomía alternativa.

Bibliografía

Ackerman F. y Alejandro Nadal (2004), *The Flawed Foundations of General Equilibrium: critical essays on economic theory*. London: Rotledge, Introduction.

Aoki Masahiko (2003), What Are Institutions? How Should We Approach Them? en *Recent Development in Institutional Economics*, Geoffrey Hodgson editor), Edward Elgar.

Benetti Carlo (1998), “El método normativo de la teoría económica positiva”, en *Economía Informa*, UNAM, núm. 263, pp.56-61.

Ben-Ner Avner and Louis Putterman (2000), “On some implications of evolutionary psychology for the study of preferences and institutions” en *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 43, pp. 91-99.

Bertrand Elodie (2002), “La paradoja de Ronald Coase” en Revista *Investigación Económica*, UNAM, núm. 240. Abril-Junio, pp. 129-146.

Binder Martin and Uta-Marie Niederle, (2006) “Institutions as Determinants of Preference Change –A One Way Relation? Working Paper #0607, Institute Max-Planck.

Bourdieu Pierre (2000), *Las estructuras sociales de la economía*, editorial Anagrama, Barcelona.

Boyer Robert (1995), “Is *regulation* theory an original theory of economic institutions? En *Regulation Theory The State of the art*, edited by Robert Boyer and Yves Saillard, Rotledge, pp. 321-333.

Boyer Robert and André Orléan (1992), “How do conventions evolve? En *Journal of Evolutionary Economics*, no.2, pp. 165.177.

Bowles Samuel, (2003), *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton University Press, capítulos 3, 11 y 12.

-----, (1998), “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions”, en *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, March, pp.75-111.

Bowles Samuel and Gintis Herbert (1999), “How communities govern: the structural basis of prosocial norms”, en *Economics, Values, and Organization*, Edited by Avner Ben-Ner and Louis Putterman, Cambridge University Press.

----- (1993), “The Revenge of Homo Economicus: contested exchange and the revival of political economy”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, pp.83-102.

----- (1987), *Democracy and Capitalism property, community and the contradictions of Modern Social Thought*, Harper Collins, capítulo 5.

Cárdenas Juan Camilo y Ostrom Elinor, (2004), “¿Qué traen las personas al juego? Experimentos de campo sobre la cooperación en los recursos de uso común”, en *Revista Desarrollo y Sociedad*, Universidad de los Andes, septiembre, pp.87-122.

Carpenter Jeffrey P, (2005), “Endogenous Social Preferences”, en *Review of Radical Political Economics*, winter, pp. 63-84.

Coase Ronald (2000), “El problema del costo social” en *Derecho y Economía Una revisión de la literatura*, Andrés Roemer (compilador), México, FCE, pp. 512-553.

David Paul (1985), “Clio and the economics of Qwerty”, en *American Economic Review*, vol.85, pp.332-337.

Devetag Giovanna y Louca Francisco, (2005), *The influence of experimental and computacional economics: Economics back to the future of social sciences*, Mimeografiado.

Dockès Pierre (1995), “El nuevo paradigma económico y la historia” en *Segundas Jornadas Braudelianas*, Instituto Mora-UAM, pp. 57-79.

Dosi Giovanni, Luigi Marengo y Giorgio Fagiolo (2005) “Learning in evolutionary environments” en *The Evolutionary Foundations of Economics*, edited by Kurt Dopfer, Cambridge Press, pp. 255-338.

Dupuy Jean-Pierre, (1998), *El sacrificio y la envidia*, Barcelona, Gedisa editorial, Introducción.

Favereau Olivier (2001), “Theory of information: from bounded rationality to interpretive reason”, en *Economics and Information*, Pascal Petit (editor), Kluwer, pp. 93-120.

----- (1997), “Economics and Models” en *Is Economics Becoming a Hard Science?* Edited by Antoine d Autume y Jean Cartelier, Edwar Elgar.

Fisher Franklin (1997) “La formación de las magnitudes económicas: desequilibrio e inestabilidad” en *Teoría de los Precios*, Etelberto Ortiz (coordinador), UAM-X, pp. 187-226.

Follmer Hans, (1974), “Random economies with many interacting agents”, en *Journal of Mathematical Economics*, pp.51-62.

Gintis Herbert, (2004), “Modeling Preferences”, Mimeografiado.

-----, (2000), *Game Theory Evolving A Problem-Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction*, Princeton University Press, capítulo 11 y pp.381-395.

Hahnel Robin y Albert Michael, (1990), *Quiet Revolution in Welfare Economics*, Princeton University Press, chapter 4 y 6.

Hey John (1996), *Experimentos en economía*, México, FCE, PP.57-125.

- Hirschmann Albert, (1977), *Salida, voz y lealtad*, México, FCE, primera edición.
- Hodgson Geoffrey, (2001), “Property, culture, habits and institutions”, en *The Problem of Historical Specificity in Social Science*, London, Routledge, pp. 287-309.
- Kirman Alain, (1998), “Interaction and Markets”, en Kirman Alain y Della Gatti Domenico, *Beyond the agent representative*, Edward Elgar, pp. 1-44.
- Kubin Ingrid y Prinz Aloys, (2000), “Traditional and New Approaches in The Theory of Labor Supply: Independent versus Interdependent and Endogenous Preferences, Mimeografiado.
- Lesourne Jacques, (1992), *The economics of order and disorder*, Clarendon Press, capítulo 8.
- Luce R.D y Raiffa H, (1979), “Un tratamiento axiomático de la utilidad”, en *Toma de Decisiones*, Selección de W.Edwards y A. Tversky, México, Lecturas del Trimestre Económico, No.27, primera edición.
- Luzzati Tommaso, (1998), “Economic theory and conformism”, en Kirman Alan y Della Gatti Domenico, *Beyond the agent representative*, Edward Elgar, pp. 111-140.
- Milgrom Paul y Roberts John (1993), *Economía, organización y gestión de la empresa*, Editorial Ariel, Barcelona, caps.2-9.
- Mirowski Philip (1998), “¿Sufren los economistas de envidia a la física?”, *Economía Informa*, UNAM, núm. 263, pp. 21-28.
- Nadal Alejandro y Salas Carlos, (1996), “La teoría económica de la sociedad descentralizada”, en *Teoría de los Precios*, Etelberto Ortiz (coordinador), UAM-X, pp. 41-67.
- Naylor Robin (1994), “Convention Social” en *Radical Political Economy*, Edward Elgar, Philip Arestis y Malcom Sawyer (edited), pp. 357-362.

Noriega Fernando (1998), “Libre mercado: la deuda de los economistas en el poder frente a la sociedad”, *Economía Informa*, UNAM, núm. 263, pp. 82-86.

North Douglass, (1994) “Ideología y el problema del gorrón”, en *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza Editorial. Capítulo 5.

Obregón Díaz Carlos Federico, (1984), *De la filosofía a la economía*, México, Trillas-UAM, pp. 224-240.

Ostrom Elinor, (2000), *El Gobierno de los Bienes Comunes*, México, FCE, Primera Edición, pp. 25-64.

Pagano Ugo, (2000), “Bounded Rationality, Institutionalism and the Diversity of Economic Institutions”, en *Is economics an evolutionary science? The Legacy of Thorstein Veblen*, Francisco Louca y Mark Perlman (editors), Edward Elgar.

Philp Bruce and David Young (2002), “Preferences, Reductionism and the Microfoundations of Analytical Marxism”, en *Cambridge Journal of Economics*, 26, pp. 313-329.

Pizarro Narciso, (1998), *Tratado de Metodología de las Ciencias Sociales*, Madrid, Siglo XXI, capítulo 6.

Platteau Jean-Philippe (2000), “Endogeneity in the Rise of Market Order” en *Institutions, Social Norms, and Economics Development*, Routledge.

Potts Jason (2000), *The New Evolutionary Microeconomics: complexity. Competence and Adaptive Behaviour*, Edward Elgar, Introducción.

Roemer John, (1989), “Marxismo de “elección racional”: Algunas cuestiones de método y contenido”, en *El marxismo: una perspectiva analítica*, FCE, primera edición, Roemer John (comp.).

Scott John, (1996), “Economía del bienestar y externalidades” en *Teoría de los Precios*,

Etelberto Ortiz (coordinador), UAM-X, pp. 135-160.

Sen Amartya, (1980) “Los tontos racionales”, en *Filosofía y Teoría Económica*, Hollis y Hahn (comp.), Breviarios FCE, México, pp. 172-217.

Schlicht Ekkehart, (2004), “Social Evolution, Corporate Culture, and Exploitation, en *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, pp. 232-242.

-----, (2003), “The Texture of Custom” en *Recent Development in Institutional Economics*, Geoffrey Hodgson editor), Edward Elgar.

Schmid Allan, (2004), *Conflict and Cooperation Institutional and Behavioral Economics*, Blackwell Publishing.

Searle John (2005), “What is an institution? en *Journal of Institutional Economics*, Vol. 1, pp. 1-22.

----- (1997), *La construcción de la realidad social*, Paidós Básica, Primera edición, pp. 49-74 y 93-137.

Tsakalatos Euclid (2005), “*Homo economicus* and the reconstruction of political economy: six theses on the role of values in economics”, en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 29, pp. 893-908.

----- (2004), “*Homo Economicus*, Political Economy, and Socialism”, en *Science and Society*, vol. 68, No.2, pp. 137-160.

Vromen Jack (2001), “Ontological commitments of evolutionary economics” en *The Economic World View*, Edited (Uskali Maki), Cambridge Press, pp. 189-224.

Young David (2000), “Firms Market Power, Endogenous Preferences and the Focus of Competition Policy” en *Review of Political Economy*, vol. 12, núm. 1, pp. 73-87.

Williamson Oliver (1993), “Contested Exchange Versus the Governance of Contractual

Relations”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, pp.103-108.