

UNA DEFENSA DE LA PREFERENCIA REVELADA¹

A DEFENCE OF REVEALED PREFERENCE ANALYSIS

KEITH DOWDING

London School of Economics. Reino Unido
keith.dowding@anu.edu.au

RESUMEN

En este artículo se defiende el análisis mediante preferencias reveladas (APR) de los ataques de Dan Hausman, para quien dicho análisis no es claro ni proporciona ventaja empírica alguna. El APR es compatible con las versiones externalistas de la filosofía de la mente, para las que la preferencia se interpreta, y obtiene su significado, mediante la comprensión de las acciones de los sujetos estudiados. En el artículo se sostiene que Hausman defiende su conclusión porque supone que preferencia significa "deseo". En el análisis empírico el APR es inevitable, dado que los resultados se interpretan a través de la acción intencional de los seres humanos. Asimismo, es especialmente importante en el análisis de datos agregados. Una de las confusiones de la crítica filosófica del APR consiste en tratar las explicaciones de "tipos" como si se refirieran a cada caso individual dentro de un tipo. El artículo finaliza con algunas reflexiones sobre cuestiones éticas del uso del APR.

PALABRAS CLAVE ADICIONALES

Externalismo, Preferencias, Teoría de juegos, Teoría de la utilidad.

ABSTRACT

The paper defends revealed preference analysis against the attack of Dan Hausman that RPA is unclear and has not empirical advantages. RPA is consistent with externalist accounts of the theory of mind where preference is interpreted and gets its meaning through our understanding of the actions of those studied. The paper argues that Hausman assumes the conclusion he is maintaining by assuming preference means "desire". RPA is unavoidable in empirical research where we interpret outcomes through the intentional actions of human beings and is especially important in aggregate-data analysis. One of the confusions of philosophical critiques of RPA is to treat aggregate "type" explanations as though they refer to each token individual within the type. It concludes with some thoughts on the ethical considerations of using RPA.

ADDITIONAL KEYWORDS

Externalism, Game Theory, Preferences, Utility Theory.

¹ Redacté el borrador de este artículo cuando era Visiting Fellow del *Social and Political Theory Group* en la *Research School of the Social Sciences* de la *Australian National University*. Quisiera agradecer a esta institución que me proporcionara un ambiente tan agradable para investigar. Agradezco los comentarios de Jonathan Dancy, Anne Gelling, Francesco Guala, Dan Hausman, Gerry Mackie, Matt Mulford, Don Ross, Philip Pettit, Bruno Verbeek, Juergen de Wispelaere y de dos evaluadores anónimos.

* Traducción de Fernando Aguiar (IESA-CSIC).

INTRODUCCIÓN

La revista *Economics and Philosophy* publicó un artículo de David Hausman en el que se sugería que la noción de preferencia revelada “no está clara, por lo que deberíamos abandonarla”, dado que “sus supuestas ventajas empíricas son espurias” (Hausman, 2000: 99 y 13). Como otros muchos artículos escritos por filósofos de las ciencias sociales que no *hacen* realmente ciencias sociales, sus conclusiones resultan desconcertantes para muchos investigadores empíricos. La mayoría de los investigadores empíricos que se dedican a la economía y a la ciencia política –que es mi propia área– se sentirán desconcertados y se preguntarán *cómo* se puede llevar a cabo en nuestro terreno buena parte del trabajo cuantitativo sin usar lo que llamamos “preferencia revelada”. En realidad el artículo de Hausman no se dirige a quienes hacen investigación empírica, por lo que no se proporcionan ejemplos procedentes de estudios en los que se muestre por qué ha ido por mal camino en la práctica el análisis con preferencias reveladas. En lugar de eso nos encontramos con una discusión que se refiere sólo a otros autores que han escrito sobre la *teoría* de la preferencia revelada (aunque muchos de ellos han realizado investigaciones empíricas) y su interpretación en el ámbito de la teoría de juegos. De hecho, el ataque de Hausman –como el famoso ataque de Amartya Sen (1989a, 1982e; véase también Sen, 1993, 1995)– no afecta en realidad a la mayor parte de la investigación sobre datos agregados que se denomina “preferencia revelada”.

En la segunda sección de este artículo describo la aproximación en términos de preferencia revelada al análisis de datos agregados. No sólo sostengo que es filosóficamente respetable, sino que es difícil ver cómo se puede llevar a cabo esa investigación sin los supuestos subyacentes sobre revelación de preferencias. Hausman y Sen quizá consideren que lo que se defiende en esta sección del artículo no es la teoría paradigmática de las preferencias reveladas de Samuelson y otros autores.² Ahora bien, lo que se defiende aquí es la *práctica* de la preferencia revelada en la ciencia social empírica, pues seguramente resulte adecuado defender la práctica de la teoría de la preferencia revelada, en lugar de atender a lo que se dice de ella. En la tercera sección examino la teoría verificacionista del significado que emplearon quienes defendieron la preferencia revelada por vez primera, y muestro que los elementos de esta teoría del significado son compatibles con las modernas versiones externistas de la filosofía de la mente y de la explicación de la conciencia. En esta sección se considera que las explicaciones intencionales *necesitan* elementos del análisis con preferencias reveladas –las condiciones de racionalidad de la elección racional (Dowding, 2002). En la cuarta sección aplico estas conclusiones al argumento de Hausman en contra del axioma débil de la preferencia revelada (ADPR; *weak axiom of revealed preference*, WARP) para demostrar por qué sus argumentos se desvían de

² Parece que esto es lo que señala Hausman y se queja (correctamente) de que la cita de mi primera frase es parcial.

la cuestión. Las secciones segunda y tercera quizá no presenten la teoría paradigmática de la preferencia revelada de Samuelson, pero defienden una teoría de la preferencia revelada innovadora, moderna y externista que encaja en la economía estándar y que tiene en Samuelson, sin duda, una parte de su patrimonio. En la última sección señalaré que las verdaderas objeciones de Hausman y Sen a la preferencia revelada no tienen nada que ver realmente con el análisis empírico, sino más bien con ciertas conclusiones normativas que en ocasiones se extraen de ese análisis. Pero esas conclusiones no se pueden extraer sin tener en cuenta otros supuestos implícitos, que son de los que cabe dudar y no de la teoría de la preferencia revelada misma.

LA PREFERENCIA REVELADA EN EL ANÁLISIS DE DATOS AGREGADOS

En el primer trabajo en que ataca la aproximación de la preferencia revelada, Sen cita a Samuelson, Little y Hicks para señalar que el análisis en términos de preferencia revelada no necesita la idea de una representación mental de la preferencia. Esta doctrina, que se basa en una rudimentaria teoría verificacionista del significado, se suele despachar sin miramientos. En la tercera sección señalaré que el significado de “representación mental” no es tan directo como Sen cree, y que hay partes de la teoría de la verificación que son perfectamente razonables. Sin embargo, los argumentos de esta sección no necesitan esa defensa filosófica. La teoría empírica de la preferencia revelada no necesita asumir nada en concreto sobre en qué sentido las preferencias que examina tienen una representación mental. Que las preferencias tengan una representación mental o no es una cuestión que se puede dejar completamente abierta, y por eso la cuestión de en qué sentido tienen una representación mental se deja también abierta por completo.

Es cierto que para realizar análisis con preferencias reveladas no es necesario referirse a descripciones intencionales de la conducta. Pero es un error creer que las descripciones intencionales requieren que se “eche un vistazo a la mente” del actor social (Dowding, 2002; véase la tercera sección). Podríamos confundirnos y pensar que esto es así al considerar algunos ejemplos en los que imaginamos que una acción procede de una elección razonada. Pero a menos que *definamos* la acción como “elección razonada”, como han tenido por costumbre algunos filósofos (Aune, 1977; Castaneda, 1975), podremos comprobar que las preferencias se pueden revelar cuando no hay razonamiento. Puede que actos reflejos como espantar una mosca o dar un volantazo para evitar un bache o a un peatón no impliquen razonamiento alguno, aunque podamos dar razones de por qué hicimos eso. Otras acciones se hacen sin pensar, como reírse con una frase divertida de un libro o de una obra de teatro. Una concepción más amplia de las acciones nos permite inferir preferencias –como la de que una mosca no nos zumbe en la cabeza, evitar un bache o las cosas que se consideran divertidas– sin que haya que preocuparse por las representaciones mentales (Juarrero, 2000; McClamrock, 1995).

También en acciones más complejas se pueden revelar preferencias de las que, sencillamente, la gente no es consciente, incluso cuando se le señalan. Cuando se pre-

gunta a las personas por qué cambian de vivienda, ofrecen las razones más diversas: porque necesitan un piso más grande o más pequeño, porque tienen problemas con los vecinos, por el índice de delincuencia, por la facilidad para desplazarse diariamente al trabajo y así sucesivamente. Sin embargo, el análisis de datos agregados revela que los factores que correlacionan con la decisión de mudarse no se corresponden exactamente con lo que dice la gente, mientras que quienes se han mudado o pretenden mudarse no mencionan en absoluto ciertos factores que parece que están correlacionados. Aunque esta discrepancia puede que se deba en parte al hecho de que la gente no es del todo honesta al contestar cuestionarios u olvida o desatiende ciertos factores relacionados con la decisión de mudarse, parece que otros factores entran en la decisión de forma inconsciente, o al menos no de manera reconocible para quien toma la decisión. Por ejemplo, muchas personas aseguran que a la hora de elegir una casa en vez de otra el aspecto y el ambiente del barrio tuvieron mucha importancia, sin que por ello sean capaces de especificar las características exactas. El investigador puede correlacionar el número de árboles, o las hectáreas de un parque, o la limpieza de las calles con el precio de las viviendas para revelar preferencias que ningún individuo especificaría. Sin embargo, se trata de que las preferencias de quienes se mudan son reveladas por sus acciones al mudarse. Lo que debemos apreciar aquí es que las preferencias se vinculan con un tipo de personas—quienes se mudan— y no con personas concretas. Referirse a las preferencias como representaciones de algo que está “en la cabeza” de las personas de forma consciente o no, resulta de nuevo innecesario. En la tercera sección señalaré que la conciencia sólo sirve para despistar; lo único que afirmo aquí es que *no necesitamos* referirnos a ella.

En los contextos empíricos en los que hay datos agregados, el análisis en términos de preferencia revelada se realiza mediante explicaciones de tipos, no de casos. Un caso es un ejemplo específico de una clase general. Un tipo es una clase general que se forma con ejemplos de muchos casos. Tony Blair es un caso de primer ministro, mientras que los primeros ministros son la clase general de la que él es un caso. Para explicar las acciones de Blair, sus procesos mentales pueden ser muy importantes. Pero a menudo (normalmente, podríamos decir) las explicaciones politológicas y económicas las proporcionan no los casos, sino los tipos o clases generales (“los primeros ministros defienden a sus ministros a menos que su propia situación se vea amenazada”). Que los primeros ministros defiendan a sus ministros nos ayuda a entender por qué Blair, en un caso concreto, los defiende. Cuando explicamos por qué Blair los defiende en un caso concreto ofrecemos una explicación individual (en términos de agencia), pero sus razones para comportarse así estarán limitadas (o favorecidas) por las razones que se evidencian en la explicación mediante tipos.

Esta distinción no implica que el análisis en términos de preferencias reveladas no emplee el lenguaje intencional. Al afirmar que el consumidor suele comprar el producto “x” en mayor medida que el producto “y” cuando baja el precio de “x” con respecto a “y”, estamos asumiendo que se da una conducta intencional. La palabra “compra” tiene connotaciones intencionales. No creo que nadie suponga que Samuelson, Hicks, Little y

otros defensores de la forma más pura de preferencia revelada negarían esta afirmación. Lo que niegan es la necesidad de especificar intenciones concretas de los individuos al realizar un análisis mediante preferencias reveladas. Por ejemplo, no es preciso suponer que cada consumidor es consciente de que el precio de “x” ha bajado con respecto al de “y”.

Quienes emplean las preferencias reveladas no sólo afirman que tales preferencias, en tanto que acción de elegir, no representan “entidades mentales” de los agentes, sino también que los agentes mismos negarían, con total honestidad, que tengan semejantes “preferencias”. Sin embargo, hemos de preguntarnos si los individuos estarían en lo cierto al afirmar tal cosa. ¿Por qué hay que privilegiar a los agentes en vez de a los investigadores con respecto a la descripción correcta de las preferencias de aquéllos? Aunque se pudieran inferir preferencias que fueran entidades mentales a partir de los métodos de la preferencia revelada, lo normal es que no se pueda. El objetivo de los estudios que se apoyan en las preferencias reveladas consiste en seguir el rastro de la elasticidad marginal y de otros aspectos de la conducta de mercado y política, en lugar de averiguar lo que pasa por la cabeza de los individuos estudiados o proporcionar una descripción completa de su conducta.

Se puede ilustrar esto con un detallado ejemplo basado en gran medida en una investigación empírica en la que he participado. Muchas investigaciones han analizado algunos aspectos del “modelo de Tiebout”, en el que se supone que los ayuntamientos de un área metropolitana que compiten entre sí pueden obtener mejoras en términos de eficiencia distributiva y productiva (eficiencia “técnica”) en la producción de bienes colectivos locales. Este modelo se apoya en el supuesto conductual de que las familias tienen en cuenta la fiscalidad a la hora de decidir dónde instalarse. En relación con este aspecto del modelo (no con la eficiencia, que es otra cuestión), se han diseñado muchos trabajos sobre movilidad fiscal para comprobar si las familias responden a las ofertas fiscales cuando toman la decisión de mudarse a un sitio u otro y en qué medida responden a esas ofertas. La investigación empírica sobre movilidad fiscal se desenvuelve en tres líneas, que se diferencian por la naturaleza de la evidencia empírica que proporcionan (Mergoupis y Dowding, 2001). Dos de ellas emplean expresamente preferencias reveladas y la tercera preferencias “afirmadas” o “expresadas”, aunque hemos de advertir aquí que, por supuesto, las afirmaciones mismas son actos de habla. Sin embargo, como sostiene la mayoría de los economistas, hablar sale barato, y por ello las afirmaciones sobre lo que los individuos pretenden hacer, o la apelación a las razones de las acciones pasadas, han de tomarse con cautela. La mayoría de los economistas aceptaría las pruebas que se apoyan en preferencias reveladas frente a las que se apoyan en preferencias afirmadas cuando ambas entran en conflicto.

Las preferencias reveladas se han empleado de dos formas para determinar los efectos fiscales de las decisiones relacionadas con la movilidad. Una de ellas usa datos indirectos basados en las preferencias reveladas que se apoyan en los análisis sobre la capitalización fiscal del precio de la vivienda (una revisión de la literatura se encuentra en Chaudry-Shah, 1988; Dowding *et al.*, 1994 y Yinger *et al.*, 1988). Se supone que el precio de la vivienda sirve como índice del atractivo que puedan tener los factores fiscales

locales. Cuando los impuestos locales son elevados o los servicios son de poca calidad, o ambas cosas, el precio de la vivienda es relativamente bajo, mientras que cuando los impuestos son bajos o los servicios son de gran calidad, o ambas cosas, el precio de la vivienda sube. La evidencia sobre la capitalización es indirecta porque se apoya en el efecto colateral de la movilidad fiscal, y se basa en preferencias reveladas porque analiza variables objetivas observables. Hay otras aproximaciones que se basan en evidencia directa sobre preferencias reveladas (Quigley, 1985, Nechyba y Strauss, 1998). En esta aproximación se estima el efecto de las diferencias fiscales sobre la probabilidad de que una autoridad local sea elegida por quienes se han mudado. La idea es que una tasa impositiva por encima de la media y unos servicios por debajo reducirían la probabilidad de elección. Obviamente, las familias no sólo eligen a las autoridades locales; eligen también vivienda y otros aspectos de su lugar de residencia. Esto significa que en la medida en que unos servicios de buena calidad se correlacionen positivamente con una vivienda de mejor calidad, el efecto del consumo de vivienda se debe separar del efecto de los servicios públicos. Ninguno de los artículos que hemos citado consigue ese objetivo por completo (Mergoupis y Dowding, 2001), pero sirven de ejemplo de los enfoques basados en preferencias reveladas, pues miden el efecto de las diferencias fiscales sobre el hecho de mudarse basándose en quienes se mudan realmente.

Los datos sobre movilidad fiscal que se apoyan en preferencias expresadas emplean encuestas en las que se pregunta a la gente por su decisión de mudarse. Las razones expresadas se refieren a mudanzas reales (Dowding y John, 1996; John *et al.*, 1995; Percy *et al.*, 1995; Teske *et al.*, 1993) o a la intención de mudarse (Lowery y Lyons, 1989; Lyons, Lowery y DeHoog, 1992; Orbell y Uno, 1972; Sharp, 1984). Los estudios que analizan las mudanzas reales piden a los encuestados que elijan de entre una serie de factores, incluyendo impuestos y servicios locales, aquéllos que influyeron en la decisión de dónde residir. Los que se centran en la intención de mudarse preguntan expresamente a los encuestados si el aumento de los impuestos locales, el deterioro de los servicios o ambas cosas los animaría a mudarse a una nueva jurisdicción local. Estas encuestas llegan a conclusiones diferentes sobre el número de familias que asegurarán que reaccionarán ante los factores fiscales. El principal problema de estas valoraciones es que su vínculo con la variación de las condiciones fiscales que las producen es muy débil (si es que hay vínculo). Los diversos porcentajes de población que aseguran que reaccionarán ante los factores fiscales no se correlacionan con la variación de esos factores que se supone que causan la reacción. Además, no se puede decir que quienes se mudan sean conscientes de los factores causales.

Mergoupis y Dowding (2001) sostienen que se necesitan los tres enfoques para medir la elasticidad total de mudarse con respecto a los factores fiscales necesarios para poner a prueba el modelo de Tiebout. Lo que importa aquí es que hay dos enfoques diferentes, pero legítimos, de la preferencia revelada que no se apoyan en supuestos sobre entidades mentales. Nosotros establecemos una correlación entre rasgos del mundo y conducta, y establecemos vínculos causales con la acción incluso en el caso de que *ninguno* de los individuos estudiados se refieran a ellos. Incluso así, el análisis agregado no nos permite

inferir que esos rasgos se incluyan entre las razones para la acción de cada persona. Por eso no se puede decir de ninguna persona en concreto que las razones inferidas a través del análisis agregado formen parte de las razones de *esa persona* para la acción. El hecho de que la acción de elegir se pueda representar así queda abierto, pero la cuestión sobre la que ha girado este largo ejemplo ha sido que la representación mental resulta irrelevante por completo para el uso que se le quiere dar. Esta es la forma en que se emplea el análisis mediante preferencias reveladas cuando se trata de datos agregados de la economía y la ciencia política. Asegurar, como hace Hausman al comienzo de su artículo, que este análisis es poco claro y que hay que renunciar a él es un error de principio y de la práctica.

En este análisis, el término “preferencia” no supone intento alguno de especificar estados mentales. Al contrario, a los datos sobre hechos mentales que difieren de las predicciones del modelo se les da menos importancia (aunque no se les niega necesariamente la importancia) que a las preferencias reveladas mediante la decisión de dónde residir. No se puede renunciar al uso de la preferencia revelada en los estudios empíricos con datos agregados, sencillamente. De hecho, apoyándose en el principio de que no se puede reemplazar algo con nada, habría que preguntar a Hausman y a otros críticos de las preferencias reveladas qué análisis hay que realizar para investigar cuestiones tales como la movilidad fiscal. A pesar de sus críticas a la preferencia revelada, Amartya Sen parece indicar que se necesitan técnicas muy parecidas al recomendar que la mejor forma de juzgar el conjunto capacidad de una persona (la libertad efectiva de la persona) –que es lo que Sen considera que se debe analizar (en lugar de la eficiencia)–, hay que centrarse en un vector de funcionamientos elegido (lo que las personas hacen). De hecho, Sen afirma que “los funcionamientos individuales se prestan a la comparación interpersonal con más facilidad que las utilidades (o que la felicidad, el placer o los deseos). Asimismo, buena parte de los funcionamientos relevantes –por lo común rasgos no mentales- se pueden distinguir con claridad de su valoración mental” (Sen, 1999: 76). Sea cual fuere el problema de la valoración de la utilidad –y hay muchos problemas– este es, exactamente, el motivo para borrar el “placer”, la “felicidad” o la “satisfacción” de la “utilidad” en el análisis económico estándar. El análisis mediante preferencias reveladas es parte de este proyecto.

El análisis con preferencias reveladas se emplea al interpretar datos agregados: para interpretar, por ejemplo, movimientos generales de los precios y los bienes en términos de preferencias. En el caso de la movilidad geográfica, rastrea las características de las viviendas, de las zonas, de los factores fiscales y del precio de la vivienda relacionándolos con las decisiones basadas en diversos modelos competitivos y no competitivos. El análisis con preferencias reveladas relaciona el modelo en el que las preferencias están definidas, con el mundo en el que se mide la elección. ¿Son “disposicionales” las preferencias como supone Hausman en su crítica de la interpretación del ADPR? (Véase más abajo). Depende en parte de lo que signifique “disposicional”, que adopta significados tan distintos entre los filósofos como entre los científicos sociales. Por lo común, los filósofos se refieren a una “disposición” como una regularidad causal que no puede ser descompuesta de forma mecánica. En ese sentido las disposiciones no son necesariamente inobservables, pero

contrastan con los “hechos que acontecen”. Puesto que las preferencias no son objetos, y no son “hechos que acontecen”, *tienen que ser disposiciones*³. Pero lo que esto implica es que bajo ciertas condiciones “*q*”, un individuo (o un objeto) “*i*” hará (o mostrará) “*x*”. En ciencias sociales se considera que las propiedades disposicionales son inobservables, de los que se infieren propiedades causales. En el análisis de datos agregados no se puede inferir nada sobre preferencias entendidas como disposiciones en este sentido. En el análisis de datos agregados se *supone* que las características disposicionales de los individuos están controladas por otras variables. Consideremos un ejemplo sencillo. ¿Por qué algunas personas votan y otras no? La respuesta obvia es que los votantes desean expresar su preferencia y proporcionar apoyo marginal a su candidato preferido. Ahora bien, ¿quienes votan tienen (con mayor frecuencia) preferencias más intensas por los candidatos, por el hecho mismo de votar o por qué? Los datos sobre preferencias expresadas señalan que la fuerza de la preferencia por un candidato frente a otro tiene cierto efecto marginal sobre la propensión a votar (Blairs, 2000). Pero podemos también observar que los factores objetivos se correlacionan con la propensión a votar. Cuando vemos que los logros educativos se correlacionan con el hecho de que acuda más gente a votar, que mayores ingresos se correlacionan con el hecho de que acuda más gente a votar y que una mayor cultura cívica se correlaciona con el hecho de que acuda más gente a votar, cada causa potencial está controlada por las otras (las dos primeras están confirmadas y, en relación con la última, véanse Verba *et al.*, 1995)⁴. Podemos predecir la propensión al voto apoyándonos en estos factores. ¿Pero qué ocurre si resulta que algunas personas tienen una “preferencia” disposicional para votar? Esto es precisamente lo que no podemos medir. De hecho, para observar las anteriores correlaciones hemos de asumir que toda “propensión a participar” se distribuye de forma normal entre todos los grupos por igual. Si no es así –por ejemplo, si alguna característica disposicional “*p*” se correlaciona con los logros educativos, los ingresos o la cultura cívica–, entonces las correlaciones anteriores pueden ser todas espurias. El hecho de tener más *p* puede provocar que la gente reciba una educación mejor, que tenga mayores ingresos (en cualquier nivel educativo), que tenga más cultura cívica (en cualquier nivel educativo y para todo nivel de ingresos) y que sea responsable de su propensión al voto. Las propiedades inobservables como las disposiciones individuales son, precisamente, lo que no podemos medir en la investigación con datos agregados. En el análisis en términos de preferencias reveladas la cuestión radica, simplemente, en que las preferencias no son disposiciones en este sentido; no lo pueden ser porque el análisis estadístico supone que no lo son. Ahora bien, *podrían ser* disposiciones semejantes, pero este tipo de análisis mediante preferencias reveladas no las descubriría. Podríamos descubrir esa disposición si fuéramos capaces de etiquetarla objetivamente (por ejemplo, mediante una secuencia de ADN que nos diera un “gen de votar”). Entonces podríamos controlar por las otras características objetivas para

³ Le agradezco a Don Ross que me aclarara el sentido en que los filósofos usan el término “disposición”.

⁴ Sin embargo, Matsusaka y Palda (1999) afirman lo contrario.

comprobar si el “gen de votar” es también un gen “de” esas otras cosas⁵.

Así pues, lo que se muestra en esta sección es que el análisis de datos agregados en el que se emplean preferencias reveladas no precisa que se realice inferencia alguna sobre lo que ocurre en la mente de ningún individuo real (caso), pese a que narra, por supuesto, una historia intencional (los “microfundamentos”) con respecto a las acciones que, se deduce, los individuos realizan según los datos agregados (tipo). Las preferencias de estos individuos son las que se revelan en sus acciones, y las preferencias no son disposiciones. No lo pueden ser, como hemos dicho, porque el análisis estadístico supone que no lo son. O al menos el análisis estadístico supone que tales disposiciones se distribuyen de forma normal entre todas las categorías objetivas de individuos. Mediante el análisis con preferencias reveladas no podemos acceder a esas propiedades inobservables.

Algunos análisis estadísticos están diseñados para descubrir esas propiedades inobservables, pero todos ellos incluyen en sus técnicas sólidos supuestos que implican, en esencia, que lo que se busca está realmente ahí. Por ejemplo, en psicología y psicoanálisis hay teorías que pretenden explicar las mismas patologías de la conducta. Para descubrir si esas teorías son realmente diferentes es necesario proyectar las propiedades mentales no observables sobre conjuntos complejos de rasgos observables de conducta. Las teorías que emplean conceptos mentales no observables se ponen a menudo a prueba empleando alguna forma de análisis discriminante de factores rotados. El análisis factorial es la principal herramienta matemática para descomponer en conjuntos la conducta observable. Este análisis realiza una descomposición jerárquica en el seno de una ecuación característica o *eigenvalue*. Al resolver esa ecuación se producen valores propios y valores propios asociados a una matriz. Un valor propio es una propiedad matemática de las matrices que se emplea en relación con la descomposición de una matriz de covarianza como criterio para determinar el número de factores que hay que extraer y como medida de la varianza explicada para una dimensión dada (los factores subyacentes). El valor propio mayor representa la cantidad de covarianza explicada por el primer eje principal; el segundo valor propio mayor representa la cantidad de covarianza explicada por el segundo eje y así sucesivamente. Se supone que los factores conductuales, observados, se pueden relacionar entre sí en conjuntos que proporcionan información sobre características no observables. Si se descomponen estos factores observables en conjuntos que tengan sentido de acuerdo con alguna teoría psicológica, pero no de acuerdo con otra, se considerará que la primera ha sido corroborada. El análisis factorial es una herramienta controvertida y quizá deba usarse mejor para el diagnóstico que para propósitos explicativos. Esto es así porque transforma *inputs* no normales en coeficientes factoriales distribuidos de forma más normal. En este sentido se trata de una técnica que incluye en sus fundamentos mismos una concepción concreta del mundo: aquélla según la cual podemos transformar la conducta en algo representable mediante una historia que se correlacione con descripciones intencionales (aunque quizá subconscientes) de

⁵ Para una buena discusión de lo que significa “genes para” véase Dawkins (19995, cap. 5).

esa conducta. Sin embargo, asumir uno de los elementos de lo que tratamos de explicar es la única forma en la que podemos intentar acceder a las propiedades inobservables mediante la conducta observable, no sólo para poner así a prueba las teorías psicológicas de la conducta, sino para descubrir si son realmente diferentes.

No tratamos *aquí* con preferencias, sino que tratamos con alguna disposición del sujeto que se supone que afecta a sus preferencias tal y como se revelan en su conducta. El análisis factorial es un poco controvertido y hay que tener cuidado con las inferencias que extraigamos; pero eso demuestra que el análisis mediante preferencias reveladas se puede usar para descubrir factores inobservables, incluso cuando esos factores no son aún “razones para la acción” en el sentido hermenéutico corriente.

EL EXTERNISMO Y LA TEORÍA VERIFICACIONISTA DEL SIGNIFICADO

Parece que Sen y Hausman consideran que la preferencia revelada entraña la afirmación según la cual los deseos y las creencias, entendidos como entidades mentales, carecen de sentido.⁶ Esto es referirse a lo que cabe deducir de la teoría verificacionista del significado que predominó en los años 30, así como de la afirmación de Samuelson de que la conducta aprehende el “significado empírico” de la “utilidad”, motivo por el cual se puede excluir toda referencia a entidades mentales del discurso científico económico y social (en Misak, 1995, se puede encontrar la historia y la explicación de lo que fue el verificacionismo). El deseo de los economistas de ser científicos los condujo a realizar afirmaciones basadas en la filosofía de la ciencia existente para descartar tales entidades mentales. Que se hable de la creencia y el deseo como de entidades mentales genuinas *tiene sentido*, por supuesto. La creencia y el deseo se convierten en conceptos clave a la hora de explicar la conducta de un individuo concreto.⁷ Como señala Sen (1982a: 56) en su crítica de la preferencia revelada, “echar un vistazo dentro de la cabeza del consumidor” nos permite ver si elegir “x” en una ocasión e “y” en otra es o no inconsistente. El “vistazo” en la cabeza es necesario para mantener la consistencia (o para buscar la inconsistencia), pues sólo las *razones para la acción* pueden explicar las dos acciones. Apelando a razones (creencias y deseos) se puede encontrar una explicación convincente para cualquier inconsistencia

⁶ Tanto aquí como en otros lugares de este artículo el término “deseo” no significa deseo interesado. El deseo sólo es una forma de creencia motivacional tal que si se dice que el individuo *i* desea *x* entonces *i* cree que *x* es algo de debe ser o debe ocurrir.

⁷ Dancy (2000) sostiene convincentemente que el nexo acción-creencia-deseo humeano/davidsoniano, donde el deseo motiva y la creencia “canaliza” la acción, puede ser reemplazado por otro en el que las creencias puedan motivar. No estoy seguro de que esta concepción no requiera dos creencias y que una, por lo menos, motive, o si basta con una creencia motivadora. Tampoco tengo claro qué gana el análisis empírico con esta explicación (lo que gana para Dancy es una forma de realismo moral), por lo que aquí me mantendré fiel al lenguaje de las explicaciones tradicionales en términos de deseos, creencias y acción (aunque en la nota 6 el deseo se definiera como una creencia).

aparente de la conducta. En la literatura especializada es corriente ofrecer este tipo de estructuras para explicar de esa forma la conducta de un individuo (Davidson, 1980; Sen, 1982c). Las razones tienen aquí fuerza motivadora, pues son las que convierten en acción el movimiento físico. Definimos las acciones mediante sus razones, y sobre esa base la explicación intencional proporciona la forma más *eficiente* de explicar y predecir la acción (Dennett, 1987; 1991). Pero obsérvese que también damos *razones* para la acción en los casos mencionados más arriba –cuando espantamos una mosca, damos un volantazo para evitar un bache o nos reímos con un pasaje divertido de un libro o de una obra de teatro. También damos *razones* para la acción cuando inferimos motivaciones que los individuos mismos no aprecian al explicar la decisión de dónde vivir. Lo que hacemos es proporcionar explicaciones intencionales, pero no es necesario que las intenciones sean explícitas o conscientes, y no hay ningún lugar concreto “en la cabeza” en el que echar un vistazo. Puede que no haya actividad neurológica identificable alguna con la se correspondan las preferencias que inferimos (Juarrero, 2000). En este sentido, quizá el término “revelada” de la expresión “preferencia revelada” sea una mala elección. Parece sugerir que interpretar acciones es como descender el telón para ver qué hay en el escenario del “teatro de la mente”⁸. Es mejor no considerar las preferencias como representaciones, conscientes o no; más bien las preferencias son acciones interpretadas⁹. Cabe observar que esto es una interpretación, pero la interpretación se realiza en un lenguaje público, no en alguna parte privada de la mente o la cabeza del actor.

Este no es el mismo método que el del análisis de datos agregados mediante preferencias reveladas. Sin embargo, no son incompatibles. Además, este método hermenéutico necesita de los axiomas típicos de la elección racional tal y como se emplean en el análisis mediante preferencias reveladas de la teoría de la elección social y la teoría de juegos. No defenderé aquí este argumento (véase Dowding, 2002, para esa defensa), sino que demostraré más bien cómo el externismo en teoría de la mente se ajusta a una versión de la teoría verificacionista del significado que es compatible con el uso estándar del análisis mediante preferencias reveladas. No lo haré para defender a Samuelson, a Hicks o la “teoría paradigmática de la preferencia revelada”, sino para mostrar que lo que defiende tiene en esta teoría parte de su herencia.

⁸ La frase, por supuesto, es de Dennett (1987), quien dedica el libro a descartar esa idea de la filosofía de la mente.

⁹ Hay que señalar que, como es normal, podemos cometer errores al interpretar acciones. Puedo creer que prefieres las manzanas a los plátanos porque en cierta ocasión vi que elegías una manzana en vez de un plátano de un frutero lleno de ambas frutas. En realidad, normalmente eliges plátanos, pero en esa ocasión elegiste manzanas por cambiar. Tu preferencia verdadera es elegir plátanos en vez de manzanas con cierta distribución de probabilidades. Nadie puede conocer la distribución de probabilidades, pero es más probable que las descubra un investigador cuidadoso, controlando las condiciones, que el sujeto mismo. De hecho, casi nadie extraería realmente semejante inferencia tan pobre *mirando* una sola vez lo que elige una persona de un frutero.

El análisis con preferencias reveladas que se defiende aquí se compromete sólo con la afirmación de que *no es necesario* asumir la representación mental de las preferencias cuando se emplea ese análisis en la explicación de tipos. No se trata de negar que tal representación carezca de sentido cuando se explican las acciones de casos individuales en ciertas ocasiones. Una de las razones por las que es innecesario negar que tales afirmaciones sobre representaciones mentales carezcan de sentido es que, en el contexto de una teoría del significado, se puede conservar la afirmación verificacionista de que lo que da significado a una proposición es lo que la vincula a aquello que es empíricamente verificable. Pero lo que es empíricamente verificable va bastante más allá de nuestra simple capacidad de percibir de forma “verídica”. Antes bien, hay que incluir todo tipo de pruebas, experimentos y datos que podamos reunir para poner a prueba nuestras hipótesis sobre el mundo. Si, en principio, no podemos concebir tales pruebas para distinguir dos afirmaciones, tendremos entonces buenas razones para suponer que no tienen un significado distinto.¹⁰

La descripción externa de las razones de los agentes para la acción es lo que hace que las explicaciones intencionales sean explicativas. Las descripciones intencionales nunca se refieren a estados mentales de los individuos, que son completamente internos. Antes bien, caracterizan conjuntos complejos de conducta y de pensamientos determinados de forma no intencional mediante la referencia a objetos y relaciones públicos. Los pensamientos son representables a través de un lenguaje público que se refiere a objetos externos al individuo, incluyendo pensamientos de los que los individuos puede que no sean conscientes. Como sostiene Dennett (1991), el cerebro no puede describir internamente todas sus operaciones, pero eso no significa que esas operaciones, que afectan a la conducta, no sean parte de las intenciones de una persona (piénsese en todos los procesos que implica darle una patada a una pelota: no todos tienen por qué formar parte, como es obvio, de las intenciones de una persona). Nos basta con entender qué es lo que creemos y deseamos apelando a objetos y relaciones que tengan un referencia pública (McClamrock, 1995; Wilson, 1995). En otras palabras, el uso de descripciones intencionales no sólo es compatible con la preferencia revelada, sino que la necesita.

El caso de los modelos que emplean supuestos falsos –corrientes en muchos contextos económicos y politológicos– es bastante diferente. En este caso se trata siempre de explicar tipos. A menos que las predicciones difieran, no podemos saber aquí si los modelos son diferentes. No tenemos nada más que un conjunto de supuestos y algo de matemáticas para generar predicciones. Si las predicciones son iguales, ¿qué nos garantiza que los modelos son diferentes? Podemos decir que difieren porque difieren los supuestos, pero se sabe que éstos no se corresponden con “entidades” del mundo

¹⁰ “En principio” es preciso comprobar que, con frecuencia –en los casos históricos, por ejemplo–, realmente no podemos elaborar pruebas para averiguar qué afirmación es *verdadera*. Pero podemos elaborar pruebas que *podrían* decirnos cuál es verdadera, si es que las podemos aplicar. *En principio*, saber cómo se puede probar la verdad de las afirmaciones nos permite comprobar si su significado difiere.

empírico (eso es lo que significa “supuestos falsos”). Cabe sostener que la manipulación matemática de esos modelos puede que no sea idéntica, pero la mayoría de los economistas tampoco diría ahora que hay “entidades” en el mundo empírico que se corresponden con las matemáticas de sus modelos (la defensa del “como si” implica eso mismo, como por ejemplo en la frase “los agentes actúan ‘como si’ calcularan de esa forma”). Sólo si los modelos proporcionan predicciones distintas estamos ante modelos que rivalizan entre sí. Este es el elemento crucial de la exagerada defensa clásica del positivismo por parte de Friedman (1953), aunque una interpretación más caritativa de Friedman sería que por “supuesto falso” entiende un supuesto que excluye muchos de los aspectos de una descripción completa. Su famoso ejemplo de las hojas es algo confuso, dado que el supuesto de que las hojas tienen creencias implica un postulado referencial falso. Sin embargo, si ese modelo fuera la forma más rigurosa y eficiente de explicar el comportamiento de las hojas, el externalista tendría que afirmar entonces que *podemos* atribuir creencias a las hojas, pues tener creencias no consiste nada más que en eso. Esto parece tan contraintuitivo porque ese postulado *no* es el más eficiente en este ejemplo¹¹. Cuando se emplean preferencias reveladas para examinar teorías diferentes sobre la relación entre las cestas de bienes y la demanda, lo único que necesitamos comprobar es si la conducta se corresponde –en cierta medida– con lo predicho por uno u otro modelo. Las preferencias de los modelos se comprueban contraponiéndolas a las “preferencias reales” de la gente, donde las “preferencias reales” se refieren sólo a su conducta. No cabe que individuos con las mismas preferencias elijan en los modelos de manera distinta.

PREFERENCIAS REVELADAS EN LA ELECCIÓN SOCIAL Y EN LA TEORÍA DE JUEGOS

En ciencias sociales hay dos formas de usar la teoría de la preferencia revelada que están relacionadas entre sí. Como hemos visto, el primero de esos usos es el análisis empírico de datos agregados. Sin embargo, en ese uso subyacen las propiedades formales de la teoría de la elección racional. En otro lugar he defendido esas propiedades formales frente al célebre ataque de Sen (Dowding, 2002); pero la mayor parte del artículo de Hausman (2000) se centra en la preferencia revelada de la elección social y la teoría de juegos. La preferencia revelada supone aquí, realmente, que las funciones ordinales de preferencia se entiendan como elecciones: $xP_i y$ significa que el individuo “*i*” elegirá “*x*” en el conjunto $\{x, y\}$ ¹². Asimismo, supone entender las funciones de utilidad cardinales como *utilidades* de von Neumann-Morgenstern, o como utilidades basadas en la elección

¹¹ Está claro que la lógica de Friedman resulta aquí confusa. No existen relaciones sistemáticas entre el valor de verdad de oraciones condicionales como “si las hojas creen “*x*”, entonces...” y la imposibilidad de que los términos de esta frase tengan referente. En esto su argumento es erróneo. De nuevo le agradezco a Don Ross su caritativa interpretación de Friedman.

¹² Obsérvese que este es el sentido filosófico de “disposición” que discutimos más arriba.

que no implican nada relacionado con el interés propio, el deseo, la satisfacción u otros factores “subjetivos” o “mentales”. Las utilidades derivan de apuestas sobre loterías (o, en los análisis formales, se supone que derivan de ahí). En este sentido, las preferencias incluyen tanto creencias como lo que he denominado “deseos”. Normalmente, la elección social define las variables x, y, \dots como “estados sociales” que son “descripciones completas” del mundo social. Por eso la actitud de los jugadores hacia esos estados sociales ha de incluir tanto creencias como deseos sobre esos estados. Es cierto que a la hora de ejemplificar los modelos formales las variables se convierten en “resultados” y, a mi modo de ver, muchos de los debates sobre elección social giran entorno a variables que sólo son descripciones parciales del mundo social. Sin embargo, la actitud de los jugadores hacia ellas –sus preferencias– sólo se puede entender en términos de creencias y deseos. Se debe observar, por tanto, que en este sentido “preferencias” parece que es lo mismo que “razones”. Si $xP_i y$ significa que i elige x en el conjunto $\{x, y\}$, entonces el orden de preferencias $xP_i y$ constituye las razones de i para elegir x . A las preferencias no se las denomina “razones” porque las razones por las que i elige x no se especifican. En la elección social y la teoría de juegos lo común es que las preferencias simplemente se den por supuestas y que se representen mediante funciones de preferencia ordinal o cardinal. Los estados del mundo o, simplemente, los resultados sobre los que se dice que los individuos tienen preferencias, siguen sin ser descritos y se representan mediante variables. Para ilustrar los análisis formales se emplean ejemplos en los que los resultados se describen, pero incluso en tales casos las preferencias de los jugadores se dan por supuestas sin más¹³.

Sin embargo, lo importante es que “preferencia” no significa deseo. Hasta la sección 3 de su artículo, Hausman emplea “preferencia” con el significado de deseo, lo que vuelve ociosos muchos de sus comentarios, como, por ejemplo, que “es de suponer que los economistas sean conscientes de que es una perogrullada que la elección dependa de la creencia tanto como de la preferencia” (Hausman, 2000: 14)¹⁴. Los economistas son conscientes de que no es una perogrullada, pero puede serlo que la elección dependa tanto de la creencia como del deseo, aunque Dancy (2000), como se dijo en la nota 7, negaría que sea una perogrullada. Sin embargo, la defensa de la preferencia revelada no radica sólo en el hecho de que preferencia signifique “creencia y deseo”, pues esto no sería más que lo que Hausman denomina la interpretación “caritativa” de Samuelson y Little y sus “compromisos empiristas” (Hausman, 2002: 102). Aunque en algunos contextos se quiera entender la preferencia en ese sentido, la defensa consiste en que *no*

¹³ A veces, cuando un ejemplo se emplea para ilustrar un orden “extraño” de preferencias, el investigador puede narrar una historia para racionalizar ese orden. En tales casos, se cumple la afirmación de Hausman de que se necesitan creencias y deseos para entender la acción.

¹⁴ En su comentario a una versión previa de este artículo, Hausman niega esto basándose en que lo que denomina “preferencia” tiene la estructura ordinal o cardinal de lo que los economistas llaman preferencia. Quizá yo debiera escribir “deseos consistentes”.

hay necesidad de introducir representaciones mentales en el contexto de la preferencia revelada. Basta con dar por supuestas las preferencias.

Hausman ataca la interpretación de lo que denomina el “teorema de la revelación”, para lo cual usa el axioma débil de la preferencia revelada (ADPR), que define cuándo es elegida “ x ” en un conjunto que incluya una “ y ” e “ y ” no es elegida. Normalmente, el ADPR se interpreta de tal forma que se supone que si se elige “ x ” en un conjunto en el que “ y ” esté incluida, entonces “ y ” no puede ser estrictamente preferida a “ x ”, y la relación de preferencia débil es completa y transitiva (Hausman, 2000: 100-101; Sen, 1982b; Arrow, 1959)¹⁵. Hausman señala que la relación así definida no tiene por qué tratar sobre la preferencia y la conducta de elección. De hecho, Arrow (1959) define también la relación R como “al menos tan bueno como”. Pero Hausman, siguiendo a Mackay (1980), sugiere que la relación especificada en el teorema de la revelación se podría leer como “al menos tanta capacidad atlética como” cuando se trata del conjunto de las competiciones de atletismo. Hausman afirma lo siguiente:

“Dada esta interpretación, el teorema de la revelación dice que si los resultados de las competiciones satisfacen el ADPR, “entonces tiene al menos tanta capacidad atlética como” es completa y transitiva, por lo que el atleta x le ganará al atleta y o empatará con él si y sólo si x no tiene menos capacidad que y . Es obvio que, sin cuestionar el teorema, se puede cuestionar que los ganadores consistentes nunca tengan menos capacidad que los perdedores” (Hausman, 2000: 101).

Lo que afirma Hausman es que, de la misma manera, se puede cuestionar que “preferencia” sea una buena interpretación de R . El mero hecho de que alguien elija de forma consistente “ x ” en vez de “ y ” no implica que prefiera “ x ” en vez de “ y ”. ¿Qué sentido podemos darle a esto? En un contexto empírico una persona dada “ i ” puede elegir “ y ” en vez de “ x ”, por supuesto, cuando la persona “ j ” está mirando, a pesar de que, en “realidad”, prefiera “ x ”. ¿Pero qué significa esto? Significa que “ i ” elige “ y ” en vez de “ x ” cuando “ j ” está mirando, pero elegiría “ x ” cuando “ j ” no estuviera mirando. En otras palabras, “ i ” prefiere “ y ” a “ x ” bajo la condición J (cuando “ j ” está mirando), pero prefiere “ x ” a “ y ” bajo la condición J' (cuando “ j ” no está mirando).

¿Podríamos entender a alguien que dijera que “realmente” preferiría “ x ” a “ y ” incluso aunque no tuviera que elegirla bajo condición alguna? ¿No pensaríamos más bien que esa persona no ha captado el significado del término “preferir”? Esa persona podría afirmar que tenía una “representación mental” de “preferir x en vez de y ”, pero esa representación mental nunca le guió al elegir. En filosofía de la mente el externismo niega que esto tenga sentido. ¿Qué tipo de fenómeno sería esa “representación mental”? ¿Por qué habríamos de concebirla como una preferencia?

¹⁵ Cuando los conjuntos factibles son limitaciones presupuestarias en los mercados, el ADPR no basta para que se cumpla la transitividad, si no que necesitamos un axioma más fuerte de la preferencia revelada (AFPR).

En la elección social y en la teoría de juegos, las variables de un orden de preferencias definen la elección individual. La gente no elige para maximizar su utilidad, sus elecciones definen sus maximandos, esto es, sus elecciones construyen su función de utilidad. En este análisis, la preferencia de “x” en vez de “y” no es una disposición a elegir “x” en vez de “y”, es la elección de “x” en vez de “y” en las condiciones relevantes. En otras palabras, la preferencia no es una disposición a elegir “x” en lugar de “y”, sino que es parte del análisis de lo que sería esa disposición¹⁶.

Para que la analogía de Hausman funcione, hay que entender las preferencias como capacidades atléticas que son disposiciones. Del mismo modo que puedo elegir no participar en una competición atlética a pesar de que podría ganar a otro participante, tengo que ser capaz de elegir “y” frente a “x” aunque “x” tenga mayor utilidad para mí.¹⁷ Esto tiene cierto sentido si se entiende la utilidad como “deseo”. Pero no tiene sentido suponer que la utilidad –órdenes de preferencias o números cardinales en una fórmula, en matrices de juegos o en árboles de juegos– sea eso. No tiene sentido sencillamente porque tal cosa supone que la manipulación matemática se vuelve imposible. La estrategia dominante de un dilema del prisionero jugado una sola vez ya no implica que ninguno de los jugadores cooperará; uno de los dos o ambos pueden decidir cooperar porque han elegido no seguir sus preferencias. El espectro completo del análisis se convierte en un sinsentido¹⁸.

Hausman trata de mostrar que la elección depende de la creencia y el deseo y no sólo del deseo. Puesto que interpreta “preferencia” como deseo en su artículo, al final necesita mostrar que la definición de preferencia de los economistas como “creencia y deseo” no se sostiene. Para ello defiende que la teoría de juegos se apoya en deseos más que en preferencias. Ilustra su argumentación con el siguiente juego en forma normal:

		Columna	
		Izquierda	Derecha
Fila	Arriba	1, 1	3, 0
	Abajo	0, 2	2, 3

¹⁶ Obsérvese de nuevo que esto es una “disposición” en el sentido de los filósofos definido más arriba. No es una disposición en el sentido de “capacidad atlética” (véase más abajo).

¹⁷ Puede que no sea capaz de ganar en cierta ocasión a pesar de hacerlo lo mejor que pueda y a pesar de ser “mejor que tú”. Pero entonces “mejor que tú” se refiere a una distribución de probabilidades relacionada con las veces que puedo ganarte. El hecho de que te gane con esa probabilidad se puede explicar entonces apelando a mi técnica, mi mentalidad, mi entrenamiento y así sucesivamente. Como distribución de probabilidades “mejor que” es equivalente a “preferencia” entendida también como distribución de probabilidades de, pongamos por caso, la elección de manzanas en vez de plátanos.

¹⁸ Los diseños técnicos como el de la “mano temblorosa” se usan para explicar las estrategias que se hallan fuera del equilibrio sin debilitar el postulado de la racionalidad hasta el punto de hacer imposible el manejo de la teoría.

Fila tiene una estrategia dominante, *Arriba*, ante la cual la mejor respuesta de Columna es *Izquierda*. Este es el equilibrio de Nash. Pero Hausman afirma lo siguiente:

“Puede que los números no representen preferencias*, sino preferencias¹⁹. Si fuera así, entonces Fila sabría que Columna jugaría *Izquierda* si Fila jugara *Arriba* y que Columna jugaría *Derecha* si Fila jugara *Abajo*, por lo que Fila debería jugar *Abajo*! Pero esta es una forma extraña e incluso incoherente de leer un juego en forma normal y, obviamente, no es la forma en que lo leen los teóricos de juegos” (Hausman, 2000: 111).

Esto es correcto, pero no porque los teóricos de juegos se refieran a deseos cuando hablan de preferencias. Se debe a que ponen las palabras “Columna cree que” entre “si” y Fila en la frase de Hausman. Columna jugaría *Izquierda* si Columna creyera que Fila jugará *Arriba*, y Columna jugaría *Derecha* si Columna creyera que Fila jugará *Abajo*. ¿Pero por qué debería creer Columna que Fila jugará *Abajo*? Si Fila cree que Columna jugará *Derecha* y Columna cree que Fila jugará *Abajo*, entonces Fila jugará *Arriba*. Esto es la mitad de lo que quiere decir que Fila tenga una estrategia dominante. Al inspeccionar Columna las *preferencias* de Fila (no los deseos), Columna sabe que Fila tiene una estrategia dominante para jugar *Arriba* y, por tanto, jugará *Izquierda*.

Hausman se queja de que no se pueda especificar qué juego se juega hasta que se haya especificado qué estrategia seleccionan los jugadores. El juego se define por su estructura, y la estructura se define según la relación de las funciones de utilidad de cada jugador. En el juego de más arriba, los números de la matriz definen el juego y nos dicen qué estrategia adoptarán los jugadores. Parece que Hausman (2000: 107) cree que esto significa que la teoría de juegos no puede aconsejar a la gente qué estrategia adoptar. No entiendo por qué. Un teórico de juegos puede afirmar lo siguiente: “este es el juego, y si estas son tus preferencias entonces la mejor estrategia es...” Quizá el error (internista) de Hausman se aprecie mejor en la nota 8 de la página 107 donde escribe: “Puede que los teóricos de juegos también quieran *explicar* las decisiones, pero dado que los teóricos de la preferencia revelada definen las preferencias* -y, por lo tanto, los pagos- en términos de elección, tienen que negar que explicar sea un objetivo legítimo”. Los teóricos de juegos realizan sus análisis en términos de estrategias de equilibrio. La explicación de la elección se hace a través de la estructura del juego. El análisis teórico de los juegos nos permite entender las estrategias de equilibrio de los juegos con esa estructura²⁰. Si no entendemos la estructura, no podremos interpretar las preferencias de quienes juegan ese juego. Dicho con un ejemplo sencillo, si no entendemos la estructura de los problemas de acción colectiva, no podremos entender por qué algunas personas

¹⁹ Obsérvese que aquí Hausman llama a la preferencia “preferencia*” y a lo que se suele denominar deseo lo llama “preferencia”.

²⁰ Juegos diferentes pueden tener las mismas estrategias de equilibrio. ¿Cómo podemos decir qué juego se está jugando? Unas acciones no se analizan aisladas de las otras.

luchan contra la polución mucho antes que otras (Dowding, 1991). Al no tener una teoría de la acción (colectiva) los pluralista pensaban que la actividad del grupo de presión medía la intensidad de las preferencias. Un error muy tonto de la preferencia revelada. Los análisis que emplean teoría de juegos permiten que los modelos sean mejores y que se comprendan mejor las preferencias. Nos permiten comprender mejor qué hace la gente cuando hace lo que hace.

En realidad todo esto no es más que un rodeo. Hausman ataca explícitamente a Binmore, cuando lo que Binmore (1994: 104-109) quiere decir al afirmar que la teoría de juegos usa preferencias reveladas es, simplemente, que los números representan utilidades de von Neumann y Morgenstern, y la forma en que los entendemos es mediante la acción de elegir (mediante apuestas sobre loterías). La conducta, y no estados mentales, es el elemento primitivo que nos proporciona la preferencia. Si quitamos de aquí las palabras “preferencia revelada” y decimos “utilidades” toda la explicación de Hausman se convierte en la afirmación de que “utilidad” significa deseo. Utilidad no significa deseo. No es más que una representación cardinal de las preferencias por estados del mundo o “estados sociales”. Puesto que los estados sociales se definen como “descripciones completas”, las preferencias de los jugadores por esos estados tienen que incluir sus creencias *sobre* ellos, así como sus “deseos” *por* ellos (véase Davidson, 1986, donde explica por qué creencias y deseos forman parte de la adscripción de utilidades).

ÉTICA Y PREFERENCIAS REVELADAS

Lo que preocupa a los críticos de la preferencia revelada, como Hausman y Sen, es el uso que se hace de ella en contextos éticos. Su interés se centra en lo que se extrae éticamente de la investigación con datos agregados al emplear preferencias reveladas. En el modelo de Tiebout, por ejemplo, se supone que la oferta eficiente de bienes públicos locales se sigue de los preceptos conductuales de las familias que eligen radicarse en la jurisdicción de un gobierno local por sus impuestos y por sus servicios. El movimiento de la población debería favorecer la eficiencia distributiva, mientras que la competencia que genera ese movimiento debería causar eficiencia productiva. De hecho, pese a las pruebas en que se apoya la “movilidad de Tiebout”, hay quien se muestra escéptico respecto de las afirmaciones sobre eficiencia de los investigadores empíricos (Mergoupis y Dowding, 2001); pero más allá de esto, *incluso si son ciertas*, éticamente no se acaba aquí la historia. Esos movimientos siguen la pista de las preferencias dada la distribución real de recursos y las limitaciones de la acción a que se enfrenta cada familia. Como reconoció expresamente Tiebout mismo, los investigadores empíricos pasan por alto la redistribución. Puesto que la filosofía política se ocupa en gran medida de cuestiones distributivas relativas a las dotaciones iniciales, no se puede inferir nada éticamente importante de esa evidencia empírica (Dowding, 1996). También tenemos poderosas razones para pensar que no podemos obtener nada éticamente significativo del análisis empírico mediante preferencias reveladas.

Muchos experimentos psicológicos indican que las personas no abordan los problemas mediante órdenes de preferencias completos y consistentes, interpretando a través de esos órdenes lo que piensan de ese problema concreto. Antes bien, lo que hacen es construir sus preferencias según cómo se les plantee el problema (Slovic, 1995). La obtención de preferencias según cómo se le plantee a la gente el problema explica por qué ocurren los efectos del marco de elección (*framing effects*). Hay diversas teorías que tratan de explicar por qué se producen inconsistencias debido al marco de elección. En todas ellas se apunta el hecho de que a veces se da mayor peso a un aspecto destacado del problema. Tversky *et al.*, (1988) señalan que mientras que los sujetos tienen en cuenta muchos atributos cuando la tarea es cuantitativa, cuando la tarea se plantea de forma cualitativa dan mayor importancia a los elementos más destacados. Fisher *et al.*, (1999) suponen más bien que al atributo destacado se le da más importancia en tareas en las que la meta consiste en diferenciar entre opciones que en tareas en las que el objetivo consiste en igualar opciones. A esto lo denominan *task-goal model*. Sea como fuere, la forma en que los individuos perciben los problemas ayuda a construir sus creencias y deseos—sus preferencias—sobre los objetos relacionados con los problemas. Sin embargo, lo que no está claro es si aceptaríamos que por motivos de “prominencia” un individuo defendiera la inconsistencia debida a “afectos del marco de elección”. Lo que hallamos, más bien, es que los individuos se sienten incómodos cuando se les advierte que sus decisiones padecen tales inconsistencias, y, por lo común, los psicólogos no defienden que estas inconsistencias sean “racionales”. Al contrario, las emplean para señalar que la gente no es racional de la forma en que lo son los agentes de los modelos económicos. De hecho, me parece que allí donde se encuentran tales inconsistencias carecemos de una idea clara—en realidad, no tenemos idea alguna—sobre qué son las preferencias “verdaderas” de una persona en relación con un estado concreto del mundo. Todo lo que podemos predecir es que si el estado se presenta bajo cierto marco de elección esa persona elegirá *x* y si se presenta de otra forma elegirá “*y*”. Me parece que aquí la “preferencia revelada” al elegir es la única prueba que tenemos de las preferencias. No digo que no haya “representaciones mentales”, sino tan sólo que la acción de elegir definida según el marco de elección es la prueba más completa que tenemos de las preferencias (véase Fischhoff, 1991, para una discusión de la diversas maneras en que métodos diferentes se aproximan a esos problemas). ¿Pero qué se puede hacer éticamente con esa prueba? Para los utilitaristas de todo tipo, para los que se basan en la elección, en el deseo, en la satisfacción, en el juicio o en la felicidad, surge el mismo problema. Si no tenemos una idea clara de qué son las preferencias, porque los individuos no tienen una idea clara de lo que son, puesto que lo que son parece que depende de cómo se plantee el problema, entonces resultará difícil comprobar cómo se maximiza la utilidad, se defina como se defina.

Los psicólogos suelen considerar estos resultados sobre la racionalidad humana como una crítica del modo en que se definen las preferencias en economía, esto es, como órdenes completos y consistentes. Se trata de una crítica en la medida en que los problemas éticos que acabamos de apuntar se dejen a un lado. Sin embargo, no hay problema

alguno con los órdenes completos en muchos de los contextos en que se usan. Uno de los usos principales de los postulados de racionalidad en ciencia política ha consistido en mostrar cómo seres con esa racionalidad pueden provocar resultados subóptimos. Esto ha llevado a centrarse en instituciones políticas que permitan superar problemas de acción colectiva y problemas de coordinación. Estas instituciones incluyen tanto soluciones externas –el papel del Estado– como soluciones internas –el desarrollo de normas, el papel de la confianza y la forma en que se puede cultivar la virtud. La teoría de la elección social ha puesto de manifiesto y ha analizado algunos de los problemas que tienen los procesos sociales incluso cuando los individuos dan pruebas de racionalidad. La teoría de juegos ha proporcionado una vía para comprender las estructuras mediante las que se pueden resolver y se han resuelto esos problemas. La importancia de estos métodos reside en su capacidad para describir formalmente estructuras simples, y las soluciones estructurales que proponen son posibles. En estos modelos los individuos sólo son los soportes teóricos de las preferencias; el trabajo explicativo y normativo de los modelos se da en la estructura de los juegos. Se necesita una argumentación posterior para juzgar los resultados una vez que los hallamos modelado de esa forma. En este punto puedo estar de acuerdo sin reservas con Hausman y Sen en que, en la teoría moral y política, esto no siempre se ha llevado a cabo con el cuidado y la atención necesarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARROW, K. (1959), "Rational Choice Functions and Orderings", *Economica*, vol. 26, pp. 121-127.
- AUNE, B. (1977), *Reason and Action*, Dordrecht, Reidel.
- BINMORE, K. (1994), *Game Theory and the Social Contract I: Playing Fair*. Cambridge, Mass., Massachusetts Institute of Technology Press.
- BLAIS, A. (2000), *To Vote or Not to Vote: The Merits and Limits of Rational Choice, Theory*, Pittsburgh, PA, University of Pittsburgh Press.
- CASTANEDA, H-N. (1975), *Thinking and Doing*, Dordrecht, Reidel.
- CHAUDRY-SHAH, A. (1988), "Capitalization and the Theory of Public Finance: An Interpretative Essay", *Journal of Economic Surveys*, vol. 2, pp. 209-243.
- DANCY, J.P. (2000), *Practical Reality*, Oxford, Blackwell.
- DAVIDSON, D. (1980), *Essays on Actions and Events*, Oxford, Oxford University Press.
- (1986), "Judging Interpersonal Interests", en J. Elster and A. Hylland (eds.), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 195-211.
- DAWKINS, R. (1999), *The Extended Phenotype: The Long Reach of the Gene*, Oxford, Oxford University Press.

- DENNETT, D. C. (1987), *The Intentional Stance*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- (1991), *Consciousness explained*, Harmondsworth, Penguin.
- DOWDING, K. (1991), *Rational Choice and Political Power*, Aldershot, Elgar.
- (1996), "Public choice and local governance", en D. King y G. Stoker (eds.), *Rethinking local democracy*, Londres, Macmillan.
- (2002), "Revealed Preference and External Reference", *Rationality and Society*, vol. 14, pp. 259-284.
- DOWDING, K. y P. JOHN (1996), "Exiting Behavior under Tiebout Conditions: Towards a Predictive Model", *Public choice*, vol. 88, pp. 393-406.
- DOWDING, K., P. JOHN y S. BIGGS (1994), "Tiebout: A survey of the empirical literature", *Urban Studies*, vol. 31, pp. 767-797.
- FISCHER, G.W., Z. CANNON, D. ARIELY y G. SAUBERMAN (1999), "Goal-Based Construction of Preferences: Task Goals and the Prominence Effect", *Management Science*, vol. 45, pp. 1957-1075.
- FISCHOFF, B. (1991), "Value Elicitation: Is There Anything in There?", *American Psychologist*, vol. 46, pp. 835-847.
- FRIEDMAN, M. (1953), *The Methodology of Positive Economics in Essays in Positive Economics*, Chicago, Chicago University Press.
- HAUSMAN, D.M. (2000), "Revealed Preference, Belief, and Game Theory", *Economics and Philosophy*, vol. 16, pp. 99-115.
- JOHN, P., K. DOWDING y S. BIGGS (1995), "Residential Mobility in London: A Micro-level Test of the Behavioural Assumptions of the Tiebout Model", *British Journal of Political Science*, vol. 25, pp. 379-397.
- JUARRERO, A. (2000), *Dynamics in Action*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- LOWERY, D. y W.E. LYONS (1989), "The Impact of Jurisdictional Boundaries: an Individual-level Test of the Tiebout model", *Journal of Politics*, vol. 51, pp. 73-97.
- LYONS, W. E., D. LOWERY y R. HOOGLAND DEHOOG (1992), *The Politics of Dissatisfaction: Citizens, Services and Urban Institutions*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- MACKAY, A. (1980), *Arrow's Theorem: The Paradox of Social Choice. A Case Study in the Philosophy of Economics*. New Haven, Yale University Press.
- MATSUSAKA, J.G. y F. PALDA (1999), "Voter Turnout: How Much Can We Explain?", *Public Choice*, vol. 98, pp. 431-446.
- McCLAMROCK, R. (1995), *Existential Cognition: Computational Minds in the World*, Chicago, University of Chicago Press.

- MERGOUPIS, Th. y K. DOWDING (2001), "Fiscal mobility and the performance of local governments: the case of the missing links", CNPSS Discussion Paper DP 54/01.
- MISAK, C. J. (1995), *Verificationism: Its History and Prospects*, Londres, Routledge.
- NECHYBA, Th.J. y R.P. STRAUSS (1998), "Community Choice and Local Public Services: A Discrete Choice Approach", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 28, pp. 51-73.
- ORBELL, J. M. y T. UNO (1972), "A Theory of Neighbourhood Problem Solving: Political Action vs. Residential Mobility", *American Political Science Review*, vol. 66, pp. 471-489.
- PERCY, S.L., W. BRETT HAWKINS y P.E. MAIER (1995), "Revisiting Tiebout: Moving Rationales and Interjurisdictional Relocation", *Publius*, vol. 25, pp. 1-17.
- QUIGLEY, J. M. (1985), "Consumer Choice of Dwelling, Neighbourhood and Public Services", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 15, pp. 41-63.
- SEN, A. (1982a), "Behaviour and the Concept of Preference, en Sen Choice", *Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, pp. 54-73.
- (1982b), "Choice Functions and Revealed Preference in edited by i. his Choice", *Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, pp. 41-53.
- (1982c), "Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory" en Sen Choice, *Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell.
- (1993), "Internal Consistency of Choice", *Econometrica*, vol. 61, pp. 495-521.
- (1995), "Is the Idea of Purely Internal Consistency of Choice Bizarre?", en J. E. J. Altham y R. Harrison World, *Mind and Ethics: Essays on the Ethical Philosophy of B. Williams*, Cambridge, CambridgeUniversity Press, pp. 19-31.
- (1999), *Development as Freedom*, Oxford, Oxford University Press.
- SHARP, E. (1984), "Exit, Voice and Loyalty in the Context of Local Government Problems", *Western Political Quarterly*, vol. 1, pp. 67-83.
- SLOVIC, P. (1995), "The Construction of Preference", *American Psychologist*, vol. 50, pp. 364-371.
- TESKE, P., M. SCHNEIDER, M. MINTROM y S. BEST (1993), "Establishing micro foundations of a macro theory: information, movers, and the competitive local market for public goods", *American Political Science Review*, 87(3), pp. 702-713.
- TVERSKY, A., S. SATTATH y P. SLOVIC (1988), "Contingent Weighting in Judgement and Choice", *Psychological Review*, vol. 95, pp. 371-384.
- VERBA, S., K. LEHMAN SCHLOZMAN y H.E. BRADY (1995), *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*, Cambridge, Mass; Harvard University Press.

WILSON, R.A. (1995), *Cartesian Psychology and Physical Minds: Individualism and the Sciences of the Mind*, Cambridge, Cambridge University Press.

YINGER, J., H.S. BLOOM y A. BORSCH-SUPAN (1988), *Property Taxes and House Values: The Theory and Estimation of Interjurisdictional Property Tax Capitalization*, Londres, Academic Press.

RECIBIDO: 15/07/07
ACEPTADO: 13/12/07