

ADIÓS AL *HOMBRE ECONÓMICO*. TEORÍA SOCIAL Y TEORÍA ECONÓMICA*

Javier SILVESTRE RODRÍGUEZ**

*Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública
Universidad de Zaragoza*

SUMARIO: I. La formación del individuo en el pensamiento económico. II. El individualismo metodológico. III. La concepción racionalista de la acción. IV. Procesos sociales y psicología humana. V. La dicotomía individuo/sociedad.

I. LA FORMACIÓN DEL INDIVIDUO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO

El desarrollo de la noción de individuo durante la modernidad es un fenómeno paralelo a la separación o diferenciación de “lo económico” del resto de la actividad so-

* Este artículo surge de la reelaboración de una parte de un trabajo anterior. En concreto, una extensa recensión sobre el libro *Economics and Institutions. A manifesto for a Modern Institutional Economics* de G. M. Hodgson. Mientras me encontraba escribiendo esta última, tuvo lugar el fallecimiento de una persona a la que me unía una estrecha amistad. Sirvan estas páginas de pequeño homenaje a Carlos Bielsa Artidiello.

** Agradezco los comentarios y sugerencias de Domingo Gallego y Eloy Fernández Clemente.

cial. El pensamiento económico alberga estos dos procesos que comenzarían (de una manera más tímida el de individuación, mediante la aparición de un individuo todavía inmerso en el dominio global más que en el particular) con los fisiócratas, al surgir un sistema económico independizado -Tableau Economique de Quesnay- del “sistema social de la moral”, y que cristalizan en las obras de Mandeville o Smith. En el primero de estos sistemas es el interés propio el que determina la conducta a diferencia del segundo que es guiado por las reglas morales¹. La paulatina distinción entre el hombre y la sociedad convierte a ésta en una agregación en la que los intereses privados se convierten, a través de la *mano invisible*, en beneficios públicos. Por su parte, el hombre se “libera” del sometimiento al conjunto -*al todo*-, se emancipa a la vez que se constituye como abstracción, sujeto a derechos individuales. Dichos cambios suponen el debilitamiento de percepciones holistas tradicionales de la sociedad, ordenada en torno a la jerarquía y la subordinación y en la que cada uno asume su lugar en el grupo, junto a la instauración de la igualdad jurídica. En definitiva, la emergencia del individualismo y la supeditación de lo social (de lo entendido hasta entonces como social) a las necesidades individuales.

A partir de Marx, quien para Dumont (1982) representa prácticamente el final de esta transformación al intentar compaginar a los individuos libres ilustrados con el imperativo de mantener la cohesión de la sociedad, la denominada revolución neoclásica colocará al individuo y a su comportamiento en el centro del análisis económico². Los economistas neoclásicos no harán sino culminar la adopción del modelo mecanicista surgido de las transformaciones científicas del siglo XVII y del modelo antropológico de Hobbes y Locke. El mito de la máquina descompone tanto a la materia en átomos como a la sociedad en individuos, partículas indivisibles, independientes y de comportamiento predeterminable. De esta manera, la pertenencia a estamentos o clases, y la distribución del producto social entre estos grupos, en el pensamiento fisiócrata, clásico o de Marx, será sustituida por la agregación de indi-

1. No obstante, como ha sido advertido en numerosas ocasiones, no debería hacerse una interpretación del pensamiento de A. Smith basada únicamente en *La riqueza de las Naciones*. Las reflexiones vertidas en *La teoría de los sentimientos morales* muestran la preocupación de Smith, no sólo por maximizar la libertad y los beneficios individuales, sino por mantener los “controles sociales no legales”. Entendidos estos como la dependencia mutua de los individuos egoístas y la importancia de la religión, la costumbre, la educación y la moral como mecanismos articuladores de la sociedad comercial y garantes de la misma, al impedir el individualismo exacerbado y destructivo (COAST [sin referencia exacta]; SÁEZ, 1997)

2. Así, definiciones de la economía que la concebían, según Karl Polanyi, como el aprovisionamiento de bienes materiales por parte de la sociedad (*dirección técnica*), van siendo sustituidas por la conocida definición de Robbins (y otras similares) en la cual la economía “es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre objetivos y medios escasos susceptibles de usos alternativos” (*dirección economizante*). Concepción de lo económico en la que son emitidos juicios de valor acerca de la suficiencia o insuficiencia de medios y que se apoya en el comportamiento racional, propio del homo oeconomicus neoclásico (y de origen clásico) calculador de medios y fines y maximizador de deseos o necesidades que tarde o temprano chocan con la escasez.

viduos y el estudio de sus conductas. En palabras de L. Barbé, “con la especialización y la división del trabajo se va perdiendo la perspectiva de conjunto de toda la sociedad”³.

II. EL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

Pese a la primacía que adquiere el individuo en el pensamiento económico desde finales del siglo XIX y principios del XX, no va a ser fácil encontrar en los autores neoclásicos alguna referencia explícita acerca del método. La reducción del ámbito económico (se consideran dadas las preferencias, la tecnología y los recursos y se hace hincapié en la asignación de estos últimos, todo ello sin hacer excesivas alusiones al marco institucional), deja poco espacio para describir la acción humana que es concebida, al menos en los modelos, de forma pasiva, limitada al estímulo (precio)-respuesta (cantidad). Por ello, dadas las limitaciones del “calculador instantáneo” (según expresión de Veblen), es a los pensadores reunidos en la conocida como escuela austríaca a los que deberemos recurrir para obtener datos relevantes sobre los presupuestos de la investigación.

Dentro de esta escuela, aunque Menger compartía con los neoclásicos Walras y Jevons un enfoque deductivo y ahistórico⁴, el reconocido como fundador del pensamiento económico austríaco se separó de los segundos al rechazar una visión de la economía y la conducta humana demasiado estática y funcionalista. Menger entendía el hecho económico no como el formalizado equilibrio general walrasiano y sí como un proceso continuo basado en la acción, el comportamiento activo y el carácter no intencionado o espontáneo (*orgánico*) de los fenómenos sociales.

Se trataría, por tanto, de un marco teórico más adecuado para desarrollar una definición del comportamiento individual que remarcará la actitud emprendedora, innovadora, es decir, activa -y de claras reminiscencias schumpeterianas, al que, por cierto, se le atribuye el término individualismo metodológico- y que convierte al individuo en el punto de partida de cualquier fenómeno social⁵. Para los economistas austríacos, en este caso Von Mises y Hayek, la explicación de los hechos sociales y económicos, requiere la siguiente premisa: la acción humana parte de objetivos o propósitos definidos y conscientes; dicho presupuesto, además, explica gran parte

3. BARBÉ (1996), p. 268.

4. Para una visión de un Menger más institucional, puede verse EKELUND y HEBERT (1991), p. 594.

5. Conviene recordar cómo uno de los rasgos de la revolución marginalista es el culminar la sustitución de la teoría del valor clásica, basada en el coste de producción, por un valor puramente subjetivo obtenido a partir de la elección individual (con la excepción, quizá, de Marshall. A este respecto puede verse la escasa importancia que atribuyó Schumpeter a la desviación de este autor. Schumpeter, 1971, parte IV, cap. 6, sección 4).

de dichos fenómenos, sin tener que recurrir a ficciones como el concepto de sociedad⁶. No obstante, el individualismo metodológico admite varios grados de “psicologismo”. Irían estos desde la postura inicial de los ya citados Von Mises y Hayek, que limita al máximo o rechaza la causación socio-histórica del comportamiento, apoyándose en una psicología centrada en pautas de conducta individuales; pasando por la postura de Popper quien en alguno de sus escritos, sin abandonar la metodología individualista, niega la base psicológica de las ciencias sociales al resistirse a aceptar algo parecido a la naturaleza humana; hasta el denominado individualismo institucional, de inspiración popperiana, de Agassi o Boland, que se centra más que en los comportamientos individuales, en su interacción estratégica y en las consecuencias no esperadas de la acción individual⁷.

Sin duda, el individualismo institucional, al admitir la influencia sobre el comportamiento de factores no sólo psicológicos sino también sociales o institucionales, supone un enriquecimiento frente a explicaciones previas mantenidas por la corriente principal del pensamiento económico y un acercamiento a visiones más o menos *colectivas*. Como afirma E. Bandrés, “manteniendo lo esencial del individualismo metodológico, cabe, por tanto, reconocer que más tarde o más temprano existe un límite a su potencialidad como principio procedimental del análisis económico. Ese reconocimiento de que hay mecanismos de coordinación de las acciones individuales que supera el marco individualista es el que da paso al individualismo institucional”⁸. Sin embargo, a mi entender, la inclusión del marco institucional en la metodología individualista resulta insuficiente ya que no bastaría con admitir la “influencia” de factores ajenos a la propia psicología individual, sino reconocer a esos factores, sociales, políticos, culturales, en suma, institucionales, como condicionantes de la misma y, por lo tanto, del comportamiento humano y de la actividad económica.

No es una cuestión de matices. El individualismo institucional cuenta con dos problemas añadidos señalados por Hodgson (1988). Según nos dice el mismo, una vez que en muchos modelos individualista-institucionales es reconocida la existencia de esta influencia, a continuación es obviada (se considera un factor exógeno, residual) sin llegar a analizar las interrelaciones entre el individuo y sus “circunstancias”. Por otra parte, y mucho más relevante, si se parte del individuo aislado, soberano, incluso influenciado por algún valor colectivo, y portador de una psicología

6. A pesar de que el propio Von Mises reconociera que el individuo es también una “abstracción vacía”.

7. El estudio de las consecuencias no queridas de la acción individual ha sido tratado por numerosos teóricos sociales contemporáneos como Popper, Hayek, Merton, Olson, Hirschman, etc., y se inscribe en un modelo del individualismo metodológico que se opone a la otra versión de la no intencionalidad, basada en un origen social, externo, que escapa a los hombres. Holismo con origen en Durkheim y Hegel (BÉJAR, 1993, pp. 109-150).

8. BANDRÉS (1996), p. 117.

individual, no hay ninguna razón para no llevar la postura subjetivista hasta el extremo (¿hasta dónde alcanza en realidad una influencia exterior que termina por topar con el individuo?) y aceptar concepciones del hombre y del sistema económico como la de los “austríacos” Kirzner, Lachman o Shackle (Barry, 1991; Srepanti y Zamagni, 1997). Estos autores remarcan el carácter subjetivo, espontáneo e indeterminado del comportamiento y prácticamente niegan cualquier teorización sobre la sociedad. En todo caso, “lo social” sólo puede ser el resultado imprevisto de la interacción de individuos. En lo que afecta a la actividad económica, ésta es concebida como un conjunto de percepciones privadas y casi incommunicables que corresponden a sujetos que se guían mediante la generación de expectativas individuales de difícil, pero no imposible, coordinación⁹.

A pesar de todo, como se expondrá más abajo, el admitir la pertenencia a una estructura social o a un conjunto de instituciones y el señalar las consecuencias de este “formar parte del colectivo” sobre la conducta individual, no implica caer en el otro extremo. El del determinismo estructural, en el cual la decisión humana, la conciencia, es *clausurada* o bloqueada por el peso de la realidad externa, la *estructura*. Como ha señalado, entre otros, P. Anderson, se han producido extrapolaciones abusivas del modelo estructural, de origen lingüístico, al resto de ciencias sociales, incluida la economía. Para este autor, existen varias razones por las cuales no son equiparables las estructuras lingüísticas y las sociales. Entre ellas, la mayor movilidad histórica de las instituciones sociales y la capacidad del sujeto para transformar su entorno¹⁰.

III. LA CONCEPCIÓN RACIONALISTA DE LA ACCIÓN

Una vez que el individuo se constituye como origen del análisis económico, el paso siguiente para la economía neoclásica y todas sus derivaciones es dotar a dicho agente de un comportamiento denominado *racional*. A partir de una información inicial, que puede ser perfecta o no, sobre los gustos propios, los posibles estados de la naturaleza y las conductas tanto propias como ajenas, la racionalidad económica se entiende como la consistencia interna de las preferencias y la adopción de una conducta maximizadora como criterio de decisión, todo ello como etapa previa a la acción o puesta en marcha de la actividad económica¹¹. De esta definición se derivan

9. Debe recordarse que la economía neoclásica es duramente criticada por la corriente austríaca precisamente por la visión *mecanicista* de la primera que no deja lugar para la acción humana en un mundo –recalcan los economistas austríacos– por naturaleza incierto e impredecible. Sin embargo, dichos autores, al poner el énfasis, siguiendo la línea weberiana, en la toma de decisiones humanas, no tienen en cuenta cómo las voluntades individuales también son determinadas por la estructura o realidad social externa, si bien, esta determinación es mediada subjetivamente. (LAMO DE ESPINOSA, 1981).

10. Dicho abuso fue denunciado por el propio Saussure (ANDERSON, 1986, pp. 47-49).

11. En términos más generales, “diremos que un agente es racional si persigue finalidades coherentes entre sí y si los medios que emplea para alcanzarlas son los más adecuados” (TORRES LÓPEZ, 1995, p. 68).

multitud de críticas, adaptaciones y reformulaciones que afectan a una o a más de las varias presuposiciones o axiomas que forman parte del concepto de *racionalidad* económica. Aportaciones que nos interesan para comprobar la mayor o menor vigencia de uno de los fundamentos de la metodología individualista en economía, al suponerse que los resultados de la actividad económica son fruto de la interacción de individuos que se comportan *racionalmente*.

En primer lugar, podríamos hablar del desarrollo de la noción de consistencia, bien sea la consistencia interna de las preferencias (relación binaria, completa y transitiva de las mismas), o la consistencia temporal (preferencias estables a lo largo del tiempo)¹². Y también del interesante y permanente debate en Economía del Bienestar acerca del egoísmo de la conducta maximizadora, en principio (y seguramente fruto de una no muy fiel o interesada interpretación), uno de los presupuestos tenidos por fundamentales e inamovibles dentro de la economía, o la consideración de actitudes altruistas en las funciones de utilidad (interdependencia). Sin embargo, se trata de críticas integrables que los propios modelos neoclásicos pueden asumir dando lugar a una visión menos exigente del concepto de racionalidad y que no obliga a abandonarlo¹³.

De mayor calado son aquellas críticas relativas al tratamiento de la información, de la cantidad y calidad de información disponible a la hora de maximizar, entre las que merecen ser destacadas las aportaciones de la escuela conductista. En concreto la denominada ineficiencia-X y el concepto, a ella asociado, de racionalidad selectiva de Libenstein junto a la noción de racionalidad limitada de Simon. Estas críticas niegan la existencia de información perfecta e inciden respectivamente en el no esfuerzo completo de los agentes por maximizar (dado el coste que supone la obtención de más información) o en la complejidad que lleva consigo la maximización y que haría que los individuos, aún siendo racionales en sus intenciones (maximizadoras), realmente no obtuvieran el mejor resultado posible dadas las limitaciones humanas a la hora de procesar toda la información. Situación que conduciría a la aceptación de una información imperfecta.

En realidad, estas aportaciones, u otras similares, son adaptables al cuerpo teórico neoclásico si se acepta la existencia de costes de transacción asumibles. Pero, a partir de estas críticas conductistas podemos encontrar contribuciones que difícilmente casan con los axiomas neoclásicos. En concreto, la racionalidad de proceso, también de Simon, y la racionalidad adaptativa, críticas de inspiración hayekiana (por su rechazo de reglas *a priori*) que se alejan del proceso maximizador y de la ra-

12. Supuesto sobre el que, en gran parte, reposa la predictibilidad de la ciencia económica. Cambios en las condiciones de la toma de decisiones darán lugar a respuestas esperadas (TORRES LÓPEZ, 1995).

13. En lo que se refiere al tema de la consistencia puede verse Barberá (1991). Respecto al altruismo y otros temas afines, BANDRÉS (1993).

cionalidad abstracta neoclásica al proponer un conocimiento adaptativo o experimental basado en la puesta en práctica. O sea, en una acción concreta y por un individuo determinado, en vez de en construcciones teóricas previas a todo acto decisio-
nal. Procedimiento evolutivo y subjetivista que engarza, de nuevo, con los planteamientos austríacos. Para Lachman, la información produce conocimiento de manera que los individuos no reaccionan mecánicamente ante los acontecimientos¹⁴. La discusión acerca de la información completa (perfecta) o escasa (como cualquier bien económico) está mal planteada o, al menos, es insuficiente ya que no hay transmisión de información sin estudio del proceso cognoscitivo.

Lógicamente, estas críticas a la concepción neoclásica de la información, efectuadas por teóricos austríacos, repercuten en la defensa de la actitud maximizadora del *homo oeconomicus*. Mostrada la complejidad del conocimiento humano, alejado del automatismo neoclásico, los resultados de la maximización resultan, por tanto, mucho menos evidentes. De todas formas, el alcance de los reproches a la concepción racionalista de la acción ha sido mucho mayor al aparecer, desde otro punto de vista, un conjunto de reflexiones que, más que relativizar el campo de acción de la maximización, cuestionan la propia existencia de una actitud maximizadora en el comportamiento humano, sin tener en cuenta el grado o las condiciones en las que se maximiza¹⁵.

Frente a esta postura, la economía neoclásica más reciente presenta un concepto de maximización más laxo o afectado por algunas de las aportaciones citadas. Sin embargo, se aduce que el supuesto de maximización u optimización está incluido en el *núcleo duro* lakatosiano y, por tanto, no es falsable o contrastable al no poseer una base empírica. De manera que salvo las concesiones hechas ocasionalmente y que relajen la rigidez del concepto, la crítica frontal no tendría mucho sentido. Se admiten alusiones a la “cantidad” de maximización, pero no al hecho de maximizar. Así, Bolland afirma que el comportamiento maximizador está por encima de la existencia de más o menos incertidumbre o conocimiento, mientras que Machlup admite que el supuesto es una ficción, pero apela al mismo como útil y necesario (Hodgson, 1988; Bandrés, 1996). Posición, esta última, que tanto recuerda al instrumentalismo de Friedman y que, dada la contundencia de argumentos pragmáticos o retóricos, termina, al menos aparentemente, por zanjar la posible discusión¹⁶.

14. Véase SCREPANTI y ZAMAGNI (1997), p. 407.

15. Como el propio Veblen o, desde la antropología económica, K. Polanyi o M. Shalins. Con respecto a la polémica entre *formalistas* (partidarios de aplicar los conceptos de la teoría económica neoclásica al estudio de sociedades primitivas, campesinas o no capitalistas) y *substantivistas* (opuestos), puede verse una crítica a ambas posturas en Martínez-Veiga (1990).

16. No obstante, con respecto a la cuestión del núcleo duro maximizador y en general a los fundamentos de la ciencia económica, pienso que la discusión podría haber llegado a un punto límite en el que poco se va a avanzar si no se incluyen otros enfoques. Parece cierto que la economía neoclásica se adap-

IV. PROCESOS SOCIALES Y PSICOLOGÍA HUMANA

El modelo de comportamiento *racional* descrito, y sobre el que se apoya la corriente principal de la economía, proviene del paradigma neoclásico de finales del siglo pasado y comienzos del actual. Desde entonces, de forma paralela a su consolidación, las críticas a las que ha sido sometido no han sido pocas. Aportaciones, más o menos ilustres y bien conocidas, que han podido dar lugar a corrientes más o menos “heterodoxas” (Keynes, institucionalismo, marxismos, poskeynesianos, nuevo institucionalismo, etc.). Muchas también han sido las reformas y transformaciones sufridas por el modelo, entre las que destacan las citadas en el epígrafe anterior. Cambios originados “desde dentro” de la corriente principal de la economía o por críticas austríacas, surgidos desde nuevas líneas de investigación o subdisciplinas aparecidas, sobre todo, a partir de la década de 1970 (*public choice*, nueva economía institucional, conductismo, etc.).

Sin embargo, si en algo se ha mantenido fiel la ciencia económica dominante a lo largo del tiempo es en el mantenimiento de fundamentos individualistas, tanto en su visión de la sociedad, como en su concepción de la conducta (si bien, lo anterior debe ser matizado, como se expondrá en el último epígrafe al abordar la nueva economía institucional). Esta situación contrasta con otras ciencias sociales y con la abundante literatura “heterodoxa” dentro de la propia economía, las cuales, a la hora de analizar y sistematizar la conducta humana o al modelizar la sociedad, parten de presupuestos diferentes al incluir otras variables *sociales* que complementan o integran al comportamiento individual en marcos teóricos más amplios, todo ello sin guiarse por una teoría del ser humano pretendidamente universal.

Estas contribuciones inciden, desde diferentes áreas, en advertir cómo la teoría económica estándar, al concebir la sociedad como un agregado de conductas (generalmente, y a pesar de los avances teóricos, subjetivas, no influenciadas o participa-

ta mejor a las categorías de Lakatos que a la estrategia de Popper basada en la *falsabilidad* (BANDRÉS, 1996), pero me pregunto si los economistas debemos seguir insistiendo en la depuración del método guiados por la “razón científica”. La explicación del cambio científico a partir de la historia *interna* y los *procedimientos racionales del conocimiento*, y en general la filosofía de la ciencia inscrita en la tradición lakatosiana y popperiana, comenzó a resquebrajarse con la obras de Kuhn y Feyerabend. En concreto, la aportación del primero contribuyó a ampliar el análisis del quehacer científico dando cabida a un enfoque más sociológico. La vía abierta por *La estructura de las Revoluciones Científicas*, en realidad ya transitada por algunas contribuciones filosóficas (como la tesis de Duhem-Quine y la tesis de la carga teórica de la observación), ha dado lugar, ya en las décadas de los setenta y ochenta, a análisis como el de la sociología del conocimiento científico, dentro del cual destacaría una de sus principales corrientes, el Programa Fuerte y sus derivaciones posteriores. Estas corrientes (influenciadas por autores como Durkheim, Wittgenstein o M. Polanyi), cuyos efectos sobre el campo de la metodología económica desconozco, nos han hablado de unas reglas metodológicas también contextualizadas y de una verdad (intersubjetiva) y un conocimiento que no provienen directamente de la realidad, ni son un reflejo literal de ésta, ya que el conocimiento y en buena medida la realidad se consideran socialmente construidos.

das), está olvidando la relación dialéctica entre el individuo y su contexto social. De-
tengámonos a continuación en el comportamiento humano y, en el epígrafe siguien-
te, en el modelo de sociedad, con la intención de intentar dilucidar si la subjetividad
puede tomarse como algo dado, un dato más. En concreto, con respecto a los dos pi-
lares de la concepción racionalista de la acción, el tratamiento de la información y la
conducta maximizadora de los individuos, cabe hacer los siguientes comentarios.

El problema de la información, como es ya reconocido por parte de los teóricos
neoclásicos o conductistas, no tiene por qué ser su escasez, sino que más bien, al
contrario, lo que suele ocurrir es la imposibilidad de abarcar toda la información dis-
ponible ante una decisión, y no sólo por su abultada cantidad sino por su heteroge-
neidad y complejidad. Esta imposibilidad de recoger y procesar toda la información
no da lugar a una conducta irracional o, ni siquiera, a una racionalidad *limitada*. Ha-
blaremos entonces de una *jerarquización* (Koestler)¹⁷ que permite, ante la imposibi-
lidad e inutilidad de abarcar toda la información disponible, abandonar la parte no re-
levante de la misma¹⁸. Y de varios niveles de consciencia o, al menos, de la
insuficiencia del cerebro humano para computar en el nivel consciente toda la infor-
mación y acciones posibles. *More hayekiano*, si un agente planificador central es in-
capaz de procesar toda la información disponible en la sociedad, también es difícil
creer que, a otra escala, pueda hacerlo de manera consciente un solo individuo
(Hodgson, 1988).

Una postura empirista que dé por supuestos la obtención y el acceso a la infor-
mación y que conciba la razón tan sólo como la capacidad de procesar información,
no está reflejando la complejidad y riqueza del proceso cognoscitivo humano. La
mente también “crea” al desprenderse de aquella información no tan importante; las
fuentes de información también son configuradas mediante el conocimiento indivi-
dual y éste, como veremos luego, también es social¹⁹.

17. Véase HODGSON (1988), pp. 69-70, 109-110.

18. Reflexión que permite ser, más o menos, integrada en el cuerpo teórico neoclásico a través de las
preferencias lexicográficas de Georgescu-Roegen.

19. En esta línea pueden verse diversas introducciones a la cibernética como, por ejemplo, Navarro
(1990). Allí se plantea como una visión shannoniana de la información, selección entre un conjunto in-
variante de opciones, debería ser completada con una concepción *etimológica*. Información, es decir, relati-
vo a “dar forma”, “transformar lo que informa”, donde los individuos no sólo eligen entre posibilidades
dadas sino que también las constituyen. Reflexiones pos-godfrianas y reflexivas que sugieren que el co-
nocimiento no puede ser explicarse al margen de sus conocedores y que las leyes que rigen los fenómenos
pueden ser ellas mismas producto de los fenómenos. Estos modelos de la complejidad, no necesariamen-
te deterministas, o dotados de cierta autonomía, tienen en el estudio del funcionamiento del mercado, y en
los procesos de generación y distribución de información en general, un amplio campo para desarrollarse.
“A decir verdad, sólo desde hace poco los teóricos de la economía aceptan mirar de frente la posibilidad
de que sus modelos (...) engendren una gran variedad y una gran complejidad de “comportamientos pro-
pios” o puntos fijos. La epistemología de estos modelos de la crisis está en lo esencial por hacer” (DUPUY,
1990, p. 70).

Siguiendo a Hodgson (1988), podemos distinguir tres pasos en todo tratamiento de la información: una selección previa de los datos, una interpretación de los mismos y la inclusión del resultado en la visión del mundo del observador. Es cierto que pensadores conductistas o austríacos han insistido en el estudio del proceso cognoscitivo. Sin embargo estas aportaciones se han basado en una defensa a ultranza de la naturaleza exclusivamente subjetiva del modo de conocer. A pesar del avance que supone la propuesta austríaca respecto del idealismo neoclásico, el estudio de las interrelaciones entre la acción humana y el marco institucional resulta, por lo menos, insuficiente, cuando no distorsionador, si se parte de un planteamiento subjetivista tan radical en el que los sujetos actúan exclusivamente guiados por motivos propios no influenciables. En realidad, la interrelación entre la información y el sujeto es mucho más intrincada que el mero reconocimiento de una mediación subjetiva del conocimiento -aunque esta defensa de “lo individual” pueda tener la intención de reconocer el papel de la acción humana, del *entrepreneur*, en el desenvolvimiento de la actividad económica.

En este sentido, la clásica obra de Berger y Luckman (1972) nos muestra cómo el conocimiento no puede ser entendido sin el individuo, pero tampoco sin la sociedad. Sirviéndose de un enfoque dialéctico, los autores nos explican como el individuo crea la sociedad, pero al mismo tiempo, también es creado por ella. El mundo exterior, nos dicen Berger y Luckman, *es construido por el hombre*. Esta realidad exterior se independiza y retorna objetiva a unos hombres que la asumen mediante la *institucionalización* (repetición de una misma acción que se convierte en típica, los hábitos) y la *legitimación* (la vida individual cobra sentido). Este mundo social es aceptado e interiorizado por el hombre a través de los procesos de socialización primaria, (en la niñez) y secundaria (después, especialmente en la división social del trabajo). Sin embargo, esta socialización nunca es completa ni tampoco es uniforme, variando en función de las características de la persona y de su lugar en la sociedad o cultura a la que pertenece.

Poniendo más el énfasis en el individuo o en la sociedad, y sin caer en el reduccionismo psicológico (que establece una equivalencia entre estímulos físicos y estímulos humanos) ni en el sociológico (el individuo es totalmente dependiente de su cultura o estructura social), diversas aportaciones nos sugieren cómo la percepción del mundo está organizada socialmente y la mente individual se forma en interacción social²⁰. No hay posibilidad de “librarse” de la doble causación individuo-sociedad, al estar estos modelos mentales, en realidad contruidos por individuos, compartidos.

20. Para una visión panorámica sobre psicología cognitiva o psicología social en general, puede verse MORALES (1997). Ya en el ámbito económico, quizá sea el consumo la parte más analizada. Aparte de “clásicos” como Veblen o Baudrillard, merecen ser destacarse, desde una perspectiva sociológica, las investigaciones de Jesús Ibáñez (MARTÍN DE DIOS, 1990) o también, para una visión teórica del asunto en psicología social actual (QUINTANILLA, 1993).

Es decir, debemos tener en cuenta que “el conocimiento mediatiza todos los procesos sociales que intervienen en la dialéctica entre individuo y sociedad. La realidad es construida y mantenida mediante el elemento cognoscitivo”²¹.

Por otra parte, tipos ideales, como el del maximizador, tienen la ventaja de ser, efectivamente, útiles, y de agilizar la explicación, pero a su vez también tienen el inconveniente de alejarse, abstraerse, de los contextos reales y concretos. Como se propondrá más abajo, debe quedar claro que previa o simultáneamente al estudio de los intercambios, por ejemplo en el mercado, debe estudiarse el marco institucional donde tienen lugar y donde son conformados. O lo que es lo mismo, que deberá valorarse la utilidad o no de concepciones maximizadoras del comportamiento según lo que se esté estudiando, periodo histórico, lugar, escala, etc., e invertir la dirección del análisis para no adaptar al modelo el caso a estudiar y, de otra manera, ver en qué medida el modelo responde o no al caso concreto para cambiarlo o reformularlo. Esta estrategia no supone el abandono (por otra parte imposible) de la teoría, ya que ésta debe delimitar el objeto de estudio y ayudar en la selección de los datos relevantes.

Además, desde la antropología económica, la sociología o la historia, se ha sugerido en bastantes ocasiones la no existencia de personas ideales y sí la multiplicidad de formas de racionalidad económica²². Por ejemplo, desde una postura digna de ser resaltada por su intención integradora, para Godelier (1989) sí que existen estrategias de optimización sólo que lo significativo no es si se optimiza o no, sino cuanto permiten optimizar las restricciones institucionales. La racionalidad *intencional*, consciente, que busca la mejor forma de alcanzar unos objetivos, y que es de la que tradicionalmente hablan los economistas, por sí sola es insuficiente en la explicación ya que debe ser incluida en el modo específico en que cada sistema económico y social determina lo que es correcto o bueno, es decir debe tenerse en cuenta la racionalidad no intencional donde se halla inscrita.

En resumen, una teoría del comportamiento que pretenda reflejar fielmente las conductas económicas, no debería alejarse del contexto socio-histórico concreto. Lógicamente, las consecuencias de esta pertenencia no anulan la voluntad, pero sí muestran la insuficiencia de concepciones exclusivamente deductivas como la del *hombre económico*. La teoría económica estándar, al concebir las decisiones como resultado de procesos conscientes de indagación de necesidades individuales, no condicionadas, se asocia con la sugerente, qué duda cabe, idea de libertad individual; pero, precisamente por ello, de esta forma se excusa de no indagar en la *génesis ideológica* de

21. LAMO DE ESPINOSA, GONZÁLEZ GARCÍA, TORRES ALBERO (1994), p. 417.

22. En realidad, como señala Sabio (1995), la idea de que las categorías económicas han sido configuradas por procesos históricos ya formaba parte de historiadores y economistas franceses de los años 30 como Simiand, Labrousse, Febvre, Bloch, etc. Las décadas posteriores darían lugar a un “repliegue” de la economía dominante que la alejaría de otras ciencias sociales, por lo menos hasta los años 70.

dichas necesidades y en los mecanismos de influencia en la conducta. Todavía más al abstraer la elección mediante su formulación en el vacío.

V. LA DICOTOMÍA INDIVIDUO/SOCIEDAD

Las limitaciones del individualismo metodológico referido a la conducta económica mostradas en epígrafes anteriores deben completarse con propuestas de modelos teóricos sobre la sociedad que integren al individuo en su dimensión social e histórica. En la actualidad, encontramos dos líneas de investigación que, según parece, están en continua aproximación.

En primer lugar, encontramos un compendio de escuelas y autores reunidos en la que se suele denominar “nueva economía-política” o, también (por una de sus derivaciones más en boga) “nueva economía institucional” o “economía neoclásico-institucional”. Se trata de aportaciones más o menos recientes que suelen partir del enfoque neoclásico tradicional e integran conceptos austríacos, schumpeterianos, etc. Estas teorías reconocen la excesiva abstracción de los modelos neoclásicos tradicionales, que no suelen tener en cuenta ninguna “variable institucional” que haga alusión al marco político-administrativo concreto donde se desarrollan los procesos de producción e intercambio. Dado que, en gran medida, los resultados de la actividad económica dependen de las reglas sociales, no pueden obviarse estas restricciones reflejadas en el marco legal, que son incluidas explícitamente en la modelización²³.

Este análisis se lleva a cabo mediante la incorporación de costes de transacción (al relajar la hipótesis de información perfecta e intercambio sin costes) y el estudio de las restricciones, definidas por reglas y contratos, de los derechos de propiedad. De esta manera, a través de la investigación de la influencia de las instituciones sobre los mecanismos de coordinación, y desde una perspectiva evolucionista o contractualista podrá, bien justificarse microeconómicamente la eficiencia de las instituciones; bien denunciar la pervivencia de unas estructuras destinadas a satisfacer intereses privados más que a reducir los costes de transacción o la incertidumbre.

No obstante, con respecto a la metodología empleada, estas nuevas corrientes mantienen, en lo fundamental, premisas individualistas. Es decir, se defiende la concepción racionalista de la acción, aunque en versiones menos estrictas, como guía del comportamiento económico y se sigue considerando la gestación de gustos o preferencias como una variable exógena. En cuanto a la interacción de conductas y sus

23. Encontramos aquí desde la teoría de la elección pública hasta la nueva economía institucional propiamente dicha, pasando por la economía de los derechos de propiedad, la economía conductista, etc. Para una visión más exhaustiva, incluyendo autores, puede verse SERRANO (1994), BANDRÉS (1996), SCREPANTI y ZAMAGNI (1997), cap. 11.

resultados, la explicación se sirve del individualismo institucional y de los efectos no esperados de la acción individual²⁴.

Por otra parte, encontramos otras líneas de investigación cuya principal diferencia, en cuanto al tema en cuestión, es matizar, complementar o incluso rechazar el individualismo metodológico. Quizá podríamos encuadrar a estos autores en lo que se ha venido en llamar “nuevo institucionalismo europeo”, aunque en realidad podemos incluir aquí las aportaciones actuales que derivan de lo que se conoce como “economía radical” de inspiración marxista, poskeynesiana, institucional, etc. En verdad, varias escuelas de imposible reunión bajo una etiqueta. Sin embargo, sí creo que en lo que se refiere a cuestiones metodológicas podrían compartir bastantes de los siguientes rasgos.

En primer lugar, quizá como punto de partida común, el rechazo de concepciones exclusivamente contractualistas de las instituciones. Frente a ellas, se piensa que la búsqueda por parte de los individuos de unos principios de gobierno o de unos modos económicamente eficientes, presupone que estos individuos ya llevan incorporados previamente unos principios (en función de criterios socio-históricos, culturales, económicos), entre otros motivos, porque son *racionales*. Por ello, se contempla el hecho económico no sólo como resultado de decisiones humanas (teoría de la agencia), sino fruto de la relación entre la acción individual y la *estructura*. El individuo es un producto social, la sociedad se reproduce y transforma por los individuos y los grupos. Esta relación es procesual, evolutiva, nunca estática y, por lo tanto, histórica²⁵.

En segundo lugar, deben superarse visiones fragmentarias de la sociedad más o menos influenciadas por el, tan extendido entre los economistas, funcionalismo parsoniano que reduce la sociedad a un conjunto de subsistemas independientes. Esto no implica una renuncia a la investigación de la actividad económica en la sociedad, ya que “lo económico” tiene suficiente entidad como para ser estudiado por sí mismo, sin embargo, sí conlleva, un estudio de la “parte no dominante”²⁶. Las sociedades capitalistas son en realidad mucho más complejas que lo que multitud de modelos económicos sugieren. Como mostraron A. Smith, Marx y Schumpeter, los sistemas económicos no se encuentran aislados, no son “puros”. Así, es necesario replantear-

24. En realidad, no es sólo el individualismo el punto de partida en estos modelos sino que, en bastantes ocasiones (más recientemente), se incluyen los grupos de presión y de búsqueda de rentas. BANDRÉS (1993), cap. 7; SERRANO (1994), GALLEGO (1997).

25. En este sentido puede verse GIDDENS (1987), en especial el capítulo “The social sciences and philosophy trends in recent social theory”.

26. No obstante, el rechazo del reduccionismo económico no debe confundirse con la inevitable especialización y, en su caso, la no menos importante selección de un reducido número de variables a la hora de estudiar un fenómeno económico, más todavía si se pretenden analizar plazos cortos.

se los modelos que explican el funcionamiento de los mercados y de las sociedades capitalistas en general, y aquí, el utilitarismo individualista (continuamente reformado) resulta insuficiente. Tanto la producción como las relaciones de intercambio deben contemplarse inscritas en marcos institucionales que contribuyen a crearlas y a sostenerlas.

En tercer lugar, el concepto de institución debe entenderse como hábitos de pensamiento establecidos y comunes, pactos tácitos o costumbres de aceptación social que impregnan toda actividad económica al moldear las acciones individuales y producir comportamientos colectivos (Screpanti y Zamagni, 1997). Las instituciones, aclara Bromley, no son organizaciones, *definen* las organizaciones. Constituyen “las normas previas -emanadas de las acciones colectivas de los individuos a fin de articular las condiciones para la acción individual y grupal, y de manifestar su acuerdo para sentirse vinculados por esas normas- que establecen, en palabras de Commons, las “reglas operativas para un normal funcionamiento de las instituciones”²⁷.

De esta manera, el mercado no surge espontáneamente de la agregación de preferencias subjetiva sino que se da en un contexto institucional que, en gran parte, es el que configura o predispone tanto las preferencias como las acciones y los resultados. Esta trabazón entre organización de la producción, mercados y marco institucional, no renuncia a la abstracción, puede ser modelizada, por ejemplo, mediante teorías reproductivas en las que tanto la producción como la distribución de la renta condicionan la formación de precios. Este análisis termina por conducirnos al estudio de las redes de poder y los mecanismos de modificación de reglas, piezas fundamentales para comprender el funcionamiento de los sistemas económicos (Gallego, 1995 y 1997).

Por último, se recupera el papel de los grupos sociales, los cuales, no obstante, no se entienden configurados solamente a partir de variables distributivas. Su formación y continuidad en el tiempo no es debida sólo a motivos económicos, al estar también determinados por motivos políticos, culturales, familiares, etc.. Además, no tienen por qué ser homogéneos ni cerrados ni estar necesariamente siempre en conflicto, encontrándonos situaciones en las que aparecen estrategias negociadoras, de colaboración, etc. En todo caso, el énfasis es puesto no sólo en la conducta individual o en los aspectos relacionales de los individuos, sino en la interacción entre individuos, grupos sociales e instituciones públicas. Relaciones que se dan no en mercados ideales, sino formando parte de contextos institucionales concretos que condicionan los resultados económicos²⁸.

27. Bromley (1985), p. 60.

28. En palabras de Marx: “El propio interés privado es ya un interés determinado, y puede alcanzarse solamente en el ámbito de las condiciones que fija la sociedad y con los medios que ella ofrece” (citado por LAMO DE ESPINOSA (1981), p.45.

En conclusión, dos formas de aproximarse a lo mismo. La incapacidad de describir fielmente los sistemas económicos de sociedades capitalistas a través de idealizados modelos donde la agregación de comportamientos de individuos *racionales* atomizados conduce a equilibrios conciliadores. La superación de los estrechos márgenes neoclásicos no debe quedarse en las agudas apreciaciones de Keynes con respecto a la incierta supervivencia de un capitalismo basado en los ajustes automáticos de la concurrencia de intereses en el mercado. La complejidad social exige una ciencia económica menos aferrada a supuestos de partida simplificados que sacrifican la aproximación a realidades concretas en aras de una refinada modelización que se justifica a sí misma mediante el recurso a la sofisticación. Por ello, por un lado aparecen unas corrientes que mantienen los fundamentos individualistas (rechazando las “variables sociales”), pero que los matizan o relajan mediante el reconocimiento de instituciones o valores compartidos surgidos a partir de las consecuencias, no necesariamente deseadas, de la interacción ñilo que se ha llamado individualismo institucional. Y, por otro, disponemos de otra serie de corrientes que llevan a cabo el intento de integración entre el individuo y la sociedad reconociendo la existencia de mecanismos colectivos de generación de identidades, normas, posibilidades y estreñimientos que terminan por convertir al individuo, al *homo oeconomicus*, al menos, en una variable más a añadir a la acción de grupos sociales, poderes públicos y privados o instituciones. Con el tiempo veremos en qué medida ambas posturas aperturistas se separan todavía más dando lugar a paradigmas irreconciliables, hecho que, en verdad, no debería sorprendernos ya que los objetivos de ambas posturas pueden no ser los mismos (y tampoco la integración tiene por qué ser un requisito imprescindible o deseado), o, por el contrario, confluyen fructíferamente hacia campos de investigación comunes.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, P. (1986): *Tras las huellas del materialismo histórico*, Siglo XXI, Madrid.
- AROSTEGUI, J. (1995): *La investigación histórica: Teoría y método*, Crítica, Barcelona.
- BANDRES, E. (1993): *Economía y Redistribución. Teorías normativas y positivas sobre la redistribución de la renta*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BANDRES, E. (1996): *Metodología económica e instituciones*, Documento de trabajo del Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública nº 4, Universidad de Zaragoza.
- BARBE, L. (1996): *El curso de la economía. Grandes escuelas, autores y tendencias del discurso económico*, Ariel, Barcelona.
- BARBERA, S. (1991): “*Algunos modelos de comportamiento racional en economía*”, Marimon, R. y Calsamiglia, X. (dirs.), *Invitación a la teoría económica*, Ariel, Barcelona.
- BARRY, N. P. (1991): “*Austrian Economics: a Dissent from Orthodoxy*”, en Greenaway, D. Bleaney, M. Steward, I. (eds.), *Companion to contemporary economic thought*. Routledge, London.
- BEJAR, H. (1993): *La cultura del yo*, Alianza, Madrid.

BERGER, P. y LUCKMAM, Th. (1972): *La construcción social de la realidad*, Amorrortu, Buenos Aires.

BROMLEY, D. W. (1985): "Recursos y desarrollo económico: un enfoque institucionalista, *Agricultura y Sociedad* nº 35, pp. 49-75.

COAST, A. W. (1971): "Editor's Introduction", en Coast, A. W. (ed.), *The Classical Economist and Economic Policy*, Methuen, London.

DEL AGUILA, R. (1995): "El centauro transmoderno: Liberalismo y democracia en la democracia liberal", en Vallespín, F. (ed.), *Historia de la Teoría Política (vol. 6)*, Alianza, Madrid.

DUMONT, L. (1982): "*Homo aequalis*". *Génesis y desarrollo de la ideología económica*, Taurus, Madrid.

DUPUY, J. P. (1990): "Complejidad social", *Anthropos*, suplemento nº 22, pp. 66-71.

DURKHEIM, E. (1895): *Las reglas del método sociológico y otros escritos sobre filosofía de las ciencias sociales*, Alianza, Madrid, 1988.

EGGERTSSON, T. (1995): *El comportamiento económico y las instituciones*, Alianza, Madrid.

EKELUND, R.B. y HEBERT, R. F. (1991): *Historia de la teoría económica y de su método*, Mc-Grall-Hill, Madrid.

GALLEGO, D. (1995): "Sociedades y sistemas fragmentados (un modelo para el análisis histórico de la adaptabilidad de las economías capitalistas)", *Agricultura y Sociedad*, nº 76, pp. 25-98.

GALLEGO, D. (1997): *De la sociedad rural en la España Contemporánea y del concepto de sociedad capitalista: un ensayo*, Zaragoza (copia facilitada por el autor, 34 p.)

GIDDENS, A. (1987): *Social Theory and Modern Sociology*, Polity Press, Cambridge.

GODELIER, M. (1989): *Lo ideal y lo material*, Taurus, Madrid.

HODGSON, G.M. (1988): *Economics and Institutions, a manifesto for a modern institutional economics*, Polity Press in association with B. Blackwell, London.

LAMO DE ESPINOSA, E. (1981): *La teoría de la cosificación. De Marx a la escuela de Francfort*, Alianza, Madrid.

LAMO DE ESPINOSA, E., GONZALEZ GARCIA, J.M., TORRES ALBERO, C. (1994): *La sociología del conocimiento y de la ciencia*, Alianza, Madrid.

MARTIN DE DIOS, L. J. (1990): "Jesús Ibáñez y la Investigación de Mercados", *Anthropos*, nº 113, pp.50-55.

MARTINEZ-VEIGA, U. (1990): *Antropología económica*, Icaria, Barcelona.

MORALES, J. F. (coord.) (1997): *Psicología Social*, McGrall-Hill, Madrid.

NAREDO, J.M. (1987): *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Siglo XXI, Madrid.

NAVARRO, P. (1990): "Jesús Ibáñez y la cibernética", *Anthropos*, nº 113, pp. 59-60.

POPPER, K. (1973): *La miseria del historicismo*, Alianza, Madrid.

QUINTANILLA, I. (1993): "Bienestar y consumo", en Munduarte L. y Barón M. (comps.): *Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, Eudema, Madrid.

SABIO, A. (1995): "Ciencias sociales e historia: la necesidad de "historizar" el análisis económico. Por una historia económica que se quiere más social", *Studium. Revista de Humanidades*, nº 1, pp. 209-222.

SAEZ, L. A. (1997): "La acción cooperativa en la economía (una interpretación conjunta y compatible de Smith y Buchanan)", *Studium. Revista de Humanidades*, nº 4, pp. 301-314.

SCHUMPETER, J. A. (1971): *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona.

SCREPANTI, E y ZAMAGNI, S. (1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*, Ariel, Barcelona.

SERRANO SANZ, J. M. (1994): "El papel del Estado en la economía: líneas actuales de investigación", en Velarde, J., García Delgado, J. L., Pedreño, A. (dirs.): *El estado en la economía española*, Cívitas, Madrid, pp. 17-37.

THOMPSON, E. P. (1981): *La miseria de la teoría*, Crítica, Barcelona.

TORRES, J. (1995): *Economía Política*, Cívitas, Madrid.

WOOLGAR, S. (1997): *Ciencia: abriendo la caja negra*, Anthropos, Madrid