

REFLEXIONES SOBRE EL CONCEPTO DE RACIONALIDAD EN LA TEORÍA ECONÓMICA

CARLO PANICO¹

Universidad de Nápoles Federico II

Recibido: 11 de abril de 2012

Aceptado: 7 de mayo de 2012

Resumen: El concepto de racionalidad tiene un papel crucial en economía. Distintas versiones de racionalidad acompañan el periplo de la disciplina desde los economistas clásicos, pasando por las formulaciones de la teoría neoclásica de finales del siglo XIX hasta la teoría de la elección racional de nuestros días, para llegar a las contribuciones actuales de los enfoques de la racionalidad limitada, la economía experimental, la del comportamiento o la neuroeconomía. En el recorrido aparecen distintos problemas: ¿es posible considerar científicamente satisfactoria una teoría que parte de supuestos no verificables empíricamente como aquellos que se postulan sobre la variable utilidad?, ¿es adecuada, bajo los resultados de las investigaciones del comportamiento, la descripción de la psicología humana implícita en las distintas vertientes de la teoría neoclásica?, ¿se puede dejar de lado el papel de las interacciones sociales sobre la elección individual cuando se examina el funcionamiento del sistema económico?, ¿es adecuado examinar el funcionamiento del sistema económico en su conjunto como la suma del comportamiento de los agentes individuales? Estos problemas, como se verá en las siguientes páginas, no han encontrado todavía soluciones que los economistas consideren satisfactorias, y sugieren que se requiere volver sobre aportaciones como las que hicieron Keynes, Sraffa y Myrdal en los años veinte y treinta del pasado siglo.

Palabras clave: Racionalidad / Racionalidad benthamiana / Racionalidad limitada / Economía clásica / Economía neoclásica / Economía del comportamiento / Neuroeconomía.

SOME THOUGHTS ON THE CONCEPT OF RATIONALITY IN ECONOMIC THEORY

Abstract: The concept of rationality is crucial in economics. Different notions of rationality have accompanied its long journey, from that implied in classical economics to those proposed by neoclassical theory since 1870s. The paper also discusses the meaning of rationality in rational choice theory, the contributions of Simon on "bounded rationality" and the different lines of research of experimental economics, behavioural economics and neuronomics. During this long journey the literature has underlined the existence of several problems, some of which can be so summarised: is it possible to consider scientifically satisfactory a theory that moves from assumptions, like those on the behaviour of utility, whose validity cannot be empirically verified?, is the description of human psychology implied by the different versions of the neoclassical theory acceptable?, is it possible to overlook the influence of social interactions on individual choice?, is it possible to overlook that it may be not adequate or convenient to examine the working of the whole economic system as the sum of the behaviour of the individual agents? The paper argues that these problems have not yet found a satisfactory solution and that it may be convenient to go back to the contributions of Keynes, Sraffa and Myrdal during the 1920s and 1930s to develop adequate and competent answers.

Keywords: Rationality / Benthamian rationality / Bounded rationality / Classical economics / Neoclassical economics / Behavioural economics / Neuroeconomics.

1.

El concepto de racionalidad tiene un papel crucial en economía. La teoría neoclásica del equilibrio general introdujo niveles de formalización avanzados que

¹ Agradezco a Tania Helena García Pareja su traducción de este texto y a Martin Puchet Anyul las numerosas discusiones sobre los temas aquí examinados. Sus aportaciones fueron tan relevantes que resulta difícil distinguir sus puntos de vista de los míos.

permiten considerar a la economía política como la única ciencia social axiomatizada, y ha contribuido a formar el modo de pensar de los economistas, que buscan la solución que mejor tenga en cuenta los costes y beneficios presentes en los problemas examinados. Asimismo, ha reforzado la tendencia de la disciplina económica a poner en el centro de atención el respeto a la libertad individual.

No obstante, a pesar de su relevancia para la economía y para las otras ciencias sociales, el concepto de racionalidad económica no está exento de elementos problemáticos. Podemos definir como racionales a aquellos sujetos que eligen maximizar el nivel de satisfacción y usar de manera coherente toda la información disponible. Para dar contenido operativo a tal definición, debemos precisarla especificando qué información tienen a su disposición los sujetos para identificar, y eventualmente ordenar el conjunto de opciones con respecto a las que eligen para maximizar sus beneficios (Sen, 1987, p. 69).

El objetivo de este trabajo es examinar cómo ha evolucionado en la literatura el concepto de racionalidad económica, mencionando algunos problemas a los que ha dado lugar su uso. Dada la constante evolución de la literatura en la materia y el elevado número de vertientes que tiene, el tratamiento no puede ser más que incompleto, por lo que se seleccionan los principales avances y se presentan haciendo referencia a sus diversos autores.

Del examen de la evolución histórica del concepto surgen, en una literatura diversificada y compleja, algunos elementos clave que podemos sintetizar. Una idea implícita o explícita de racionalidad económica se ha usado siempre en el análisis económico. En la economía clásica inglesa las aplicaciones del concepto de racionalidad estaban limitadas a las elecciones de los productores, y con el nacimiento de la teoría neoclásica después del año 1870, se incluyeron también las de los consumidores.

De estas extensiones surgieron algunos problemas relacionados con el uso de una magnitud subjetiva y no observable como es la utilidad. El primero se refiere a la posibilidad de considerar científicamente satisfactoria una teoría que parte de supuestos no verificables empíricamente, como aquellos sobre el comportamiento de la variable utilidad. El segundo consiste en preguntarse si es satisfactoria la descripción de la psicología humana implícita en el concepto de utilidad de la teoría neoclásica. El tercero se pregunta cuál es el papel de las interacciones sociales sobre la elección individual, y la posibilidad de no examinar el funcionamiento del sistema económico como suma de los comportamientos de los individuos que lo componen. Estos problemas, como se verá en las siguientes páginas, aún no han encontrado soluciones satisfactorias.

El artículo se organiza de la siguiente manera. En la sección 2 se presenta la posición de los economistas clásicos ingleses sobre las elecciones de los agentes económicos basadas en la maximización del beneficio. En la sección 3 se describe cómo los economistas neoclásicos trataron estos temas al final del siglo XIX y en los inicios del siglo XX. En la sección 4 se considera un primer grupo de problemas

planteados por algunos economistas ingleses e italianos (Keynes, Labriola, Sraffa) sobre la validez científica de una teoría que parte de supuestos sobre el comportamiento de una variable no observable como la utilidad, y que utiliza un enfoque nominalista en lugar de un enfoque holístico. La sección 5 describe la posición de Myrdal, que consideraba el uso del concepto de utilidad en la teoría neoclásica del equilibrio general como una herencia del utilitarismo benthamiano, que las otras disciplinas sociales habían abandonado por considerarla una descripción inadecuada de la psicología humana. Las secciones 6 y 7 describen, respectivamente, las tentativas de Hicks y Allen (1934) y de la teoría de las preferencias reveladas para evitar los problemas derivados del hecho de que algunas hipótesis iniciales de la teoría neoclásica –aquellas relativas al comportamiento de la variable utilidad– no sean empíricamente verificables. La sección 8 introduce las contribuciones de Simon sobre la racionalidad limitada que llevan a problemas similares a los formulados por Myrdal, pero subrayando aspectos distintos. La sección 9 describe brevemente las contribuciones de la economía experimental, de la conductista y de la neuroeconomía para resolver los problemas que el uso de la variable utilidad suscita, mostrando que estas tienden a confirmar la posición de Myrdal y Simon y como, usando las técnicas experimentales más avanzadas, dejan aún sin resolver los problemas formulados por estos autores. Finalmente, en la sección 10 se recogen las principales conclusiones.

2.

Los economistas clásicos –como Smith o Ricardo, entre otros– y Marx examinaron los problemas del valor y de la distribución asumiendo que los productores conocen los métodos productivos utilizables y los resultados que de ellos se pueden obtener, eligiendo aquellos que garantizan el máximo beneficio. Con base en la definición propuesta en la sección introductoria, se puede decir que estos autores asumían que los productores son racionales, una expresión que no se usaba en la literatura de la época. Aplicaban el principio de maximización de los beneficios solo al análisis del productor, mientras que en el análisis de la elección del consumo examinaban los hábitos, reglas y convenciones que prevalecen en las diversas clases, pues pensaban que la posición social era el elemento que más incidía en las elecciones de consumo de los individuos.

En ese momento, el concepto de utilidad y la idea de maximización encontraban espacio en la obra de algunos autores, pero no alcanzaban una posición central en el análisis de los fundamentos de la disciplina.

Bentham partía del supuesto de que los sujetos aplican el principio de la máxima satisfacción en todos los aspectos de su vida. Este autor proponía un modo de caracterizar la psicología humana –que llamaremos utilitarismo benthamiano o racionalismo psicológico– que defiende que los sujetos saben medir y comparar “los placeres y las penas” y que saben elegir por ese camino lo que les proporciona el

máximo bienestar. Bentham define el bienestar colectivo como la suma del bienestar de los individuos, para concluir que, permitiendo a cada individuo decidir lo que para él es más conveniente, se alcanza el máximo bienestar para la colectividad².

3.

En la literatura sobre el tema de la primera mitad del siglo XIX, la demanda desarrolla un papel activo al tratar problemas como la renta y el monopolio, cuyo análisis, elaborado por Cournot (1838), partía de diversas hipótesis sobre la forma de la curva de demanda de bienes individuales. Estas elaboraciones no hacían depender la cantidad demandada de un bien o la forma de su curva de demanda de la utilidad de los consumidores individuales.

En el año 1854, el economista alemán Gossen propuso un tratamiento de la demanda de bienes basada en el concepto de utilidad, que se anticipaba a la elaborada entre los años 1870 y 1871 por Jevons, Walras y Menger. Estos autores sentaron las bases de la escuela neoclásica utilizando los conceptos entrelazados de productividad y utilidad marginales.

En las obras de la escuela neoclásica, el principio de maximización de los beneficios propios se extendió a diversos aspectos de la vida económica, aplicándose a los problemas de elección del productor y del consumidor. Examinando los problemas clásicos del valor y de la distribución, la teoría neoclásica del equilibrio general considera el consumo como una particular forma de producción: aquella del bienestar individual, y para tal fin usa la noción de utilidad de forma análoga a la de productividad. Las funciones de utilidad y de producción, que describen la “tecnología” disponible para producir, respectivamente, el bienestar individual y los bienes, son introducidas como datos iniciales de los que dependen los precios relativos y la distribución del ingreso.

Este modo de proceder no dejó de suscitar dudas. La utilidad, a diferencia de la productividad, es un concepto subjetivo, no observable, y para el que no se puede definir una unidad de medida que sea común para todos los individuos. Todos los grandes economistas de la época como, entre otros, Jevons, Edgeworth, Marshall, Wicksell, Fisher, Pareto o Cassel, reconocieron que existían problemas de medición y de agregación de tal magnitud.

Algunos autores, aceptando el uso de las funciones de utilidad, advertían sobre la necesidad de que el análisis de la elección del consumidor adquiriese un fundamento científico más sólido. El economista sueco Wicksell, por ejemplo, en su obra *Lecciones de Economía Política*, publicadas en sueco en el año 1901, afirmó que los fisiólogos y la ciencia médica debían proporcionar a los economistas in-

² Bentham (1776, p. 393) propone la célebre fórmula usada por escritores de la época, como Beccaria: “*It is the greatest happiness of the greatest number that is the measure of right and wrong*”.

formación exacta sobre cómo evaluar las necesidades humanas: “*Perhaps someday the physiologists will succeed in isolating and evaluating the various human needs for bodily warmth, nourishment, variety, recreation, stimulation, ornament, harmony, etc., and thereby lay a rational foundation for the theory of consumption*” (Wicksell, 1934, vol. I, p. 43).

Pareto y Fisher, a su vez, propusieron abandonar la medición en términos cardinales de las funciones de utilidad, y tomar como dato inicial una descripción de las preferencias individuales en términos ordinales por medio de las “curvas de indiferencia”. Según este enfoque, se evitaba definir una unidad de medida para la utilidad, pero no se resolvía el problema de derivar una función de bienestar social a partir de las preferencias individuales.

4.

Otro grupo de problemas con respecto al uso de un concepto subjetivo y no observable como la utilidad en una teoría científica, fue planteado por algunos autores ingleses e italianos (Keynes, Labriola, Sraffa) en la primera mitad del siglo XX. Kurz y Salvadori (2005) recuerdan recientemente la crítica de estos autores. A principios del siglo XX, Poincaré (1902), Picard (1905), Simiand (1912) y Whitehead (1911, 1926) habían subrayado la necesidad de privilegiar una aproximación “objetivista” en las ciencias naturales y sociales, es decir, una aproximación que elaborara teorías científicas partiendo del uso de magnitudes observables y medibles, y de hipótesis empíricamente verificables sobre el comportamiento. Estas posiciones habían sido aplicadas por Helmholtz y Hertz en la física, y por Heisenberg y Dirac en la teoría cuántica.

Siguiendo esta tendencia, Sraffa criticó la teoría neoclásica sosteniendo que también la economía debía elaborar su análisis partiendo de magnitudes observables y medibles, y de hipótesis empíricamente verificables sobre el comportamiento. Por este motivo, el uso del concepto de utilidad debía ser evitado. En sus escritos recuperó la teoría de W. Petty, de los fisiócratas franceses y de los economistas clásicos ingleses, mostrando que sus posiciones, elaboradas y presentadas de forma inadecuada a causa de la limitación de los instrumentos formales entonces disponibles, podían ser propuestas de nuevo con el instrumental moderno de forma rigurosa y respetando la regla de usar magnitudes observables y medibles, e hipótesis empíricamente verificables sobre el comportamiento.

Labriola y Keynes, siguiendo caminos distintos a los de Sraffa, afirmaron que muchas elecciones individuales son el resultado de condicionamientos y restricciones que la estructura social presenta a los individuos, y que puede ser engañoso analizar el comportamiento social como el resultado de la agregación de elecciones individuales independientes. Para Labriola (1922, p. 40) “*la economía revela la sociedad en el individuo, no el individuo en la sociedad*”, una tesis que Keynes com-

partía cuando, comentando el contenido de la obra *Mathematical Psychics*, de Edgeworth, escribía: “*The atomic hypothesis [...] breaks down in psychics. We are faced at every turn with the problem of organic unity, of discreteness, of discontinuity - the whole is not equal to the sum of the parts, comparisons of quantity fail us, small changes produce large effects, the assumptions of a uniform and homogenous continuum are not satisfied*” (Keynes, 1933, p. 262).

Para Keynes, los resultados que se producen en el mercado a consecuencia de la interacción entre los agentes no siempre son analizables como la suma de las elecciones individuales. En esos procesos de interacción emergen nuevos elementos que son relevantes para los comportamientos individuales y para los resultados que el mercado produce.

Fenómenos de este género son frecuentes en la naturaleza y han dado vida en las diversas disciplinas científicas a la distinción entre análisis de los sistemas de “complejidad desorganizada” y análisis de los sistemas de “complejidad organizada”³. En los primeros los resultados de las interacciones entre los agentes no inciden sobre el comportamiento de las unidades individuales, y el todo puede ser visto como la suma de las partes. En los segundos, para interpretar adecuadamente el comportamiento del sistema deben considerarse no solo las partes individuales que lo componen, sino también su operación conjunta después de que las interacciones se han verificado y han emergido nuevas entidades, reglas y convenciones que inciden en el comportamiento de las partes y del todo. En este caso, el funcionamiento interno del sistema no puede ser examinado como la suma de sus partes.

Siguiendo este planteamiento, Keynes propone en su *Teoría general* (capítulos 8 y 9) una teoría del consumo que, como aquella de los clásicos, partía de los comportamientos sociales observables, privilegiando los hábitos, reglas y convenciones que prevalecían. También en los escritos de Sraffa podemos leer que es preferible analizar el consumo centrándose en los hábitos y las convenciones sociales en lugar de en las preferencias o en la utilidad individuales. Asimismo, subrayó el papel que también en este campo pueden tener las “externalidades”, como el nivel de vida medio de la comunidad, sobre las elecciones individuales⁴.

La importancia del comportamiento habitual en las elecciones de consumo también fue reconocida por autores que en años sucesivos contribuirían a la teoría neoclásica del equilibrio general. Arrow (1987), por ejemplo, señala que es posible construir una teoría del consumo que tenga en cuenta el deseo de los sujetos de mantener inalterados cuanto sea posible los hábitos de consumo. Esa teoría describe comportamientos posibles y propone un significado del concepto de racionalidad.

³ Agradezco a Luis Miguel Varela Cabo, profesor de Física de la Materia Condensada en la Universidad de Santiago de Compostela, haber dirigido mi atención hacia esta distinción.

⁴ Es razonable como ejemplo suponer que dos sujetos que tienen las mismas preferencias y que consumen la misma cesta de bienes puedan tener un grado de satisfacción diferente, dependiendo del nivel de consumo que prevalezca en la sociedad en la que viven.

dad diferente al de la teoría neoclásica del equilibrio general: “*This theory would strike many lay observers as plausible, yet it is not rational as economists have used that term. Without belabouring the point, I simply observe that this theory is not only a logically complete explanation of behaviour but one that is more powerful than standard theory and at least as capable of being tested*” (Arrow, 1987, p. 70).

La factibilidad de esta teoría está confirmada, como se verá en la sección 9, por los resultados logrados en estos últimos años por las líneas de investigación sobre el tema, que están haciendo uso de las técnicas experimentales más avanzadas, como la neuroeconomía.

5.

En su obra *The Political Element in the Development of Economic Theory*, publicada en sueco en el año 1930 y en inglés en 1953, y en muchos trabajos sucesivos, Myrdal criticó la teoría neoclásica, que llamaba “*subjetiva*”, porque proporcionaba una descripción insatisfactoria de la psicología humana.

Al presentar su crítica, Myrdal recordó las dificultades relacionadas con el hecho de que la utilidad es algo no observable y para la que no se puede definir una unidad de medida común a todos los individuos. Este autor examinó la posición de los más renombrados economistas, desde aquellos que, a pesar de reconocer la dificultad, continuaban usando las funciones de utilidad midiendo esta magnitud en términos “*cardinales*”, hasta aquellos otros que describían las preferencias individuales en términos “*ordinales*” mediante las curvas de indiferencia. Sin negar que las cuestiones planteadas por estos autores fueran relevantes, Myrdal concluye que la principal debilidad de la teoría subjetiva del consumo descansa en otro elemento: en la forma en que la teoría representa la psicología humana.

Según Myrdal, la teoría subjetiva del consumo se mueve en el surco del racionalismo psicológico de Bentham, quien pensaba que el hombre tomaba sus decisiones midiendo y comparando “*los placeres y las penas*”. Esta descripción de la psicología humana era considerada insatisfactoria, y ya había sido abandonada por las otras ciencias sociales a principios del siglo XX. Para los estudiosos, la psicología humana es mucho más compleja que la descrita por el racionalismo psicológico. Las elecciones individuales están guiadas por múltiples factores –como, por ejemplo, cálculo, motivaciones, costumbres, sentimientos o valores–, no todos conocidos o intelectualmente reconocibles a nivel personal. También existen opciones de elección sobre las que el individuo no tiene suficiente información, y opciones que emergen en el curso de los procesos de interacción con otros sujetos. Todavía más, hay información sobre las preferencias que los sujetos descubren o adquieren con la evolución de su experiencia y de sus relaciones con los otros. Esta complejidad hace que los sujetos no sean siempre capaces de evaluar y comparar “*los placeres y*

las penas” de las diversas opciones, como defiende el racionalismo psicológico. Teniendo un conocimiento incompleto y fragmentado sobre sus reacciones emotivas con respecto a las diversas alternativas de elección, ellos conceden relevancia a los hábitos, a las convenciones sociales y a otros factores que pueden neutralizar los efectos psicológicos negativos de la incertidumbre y dar coherencia a su elección⁵.

Examinando la teoría neoclásica del equilibrio general, Myrdal no pone en discusión la idea de que los sujetos buscan obtener el máximo nivel de satisfacción, pero critica la hipótesis adicional de que los individuos siempre saben evaluar y comparar “los placeres y las penas” de las diferentes opciones disponibles. Esta crítica, según el economista sueco, no solo afecta a la versión de la teoría neoclásica basada en las funciones de utilidad expresada en términos cardinales, sino también a aquella basada en las curvas de indiferencia que, según Myrdal, reaccionaba ante el descrédito del racionalismo psicológico de Bentham en otras ciencias sociales, afirmando su voluntad de borrar del análisis la introspección psicológica de la que dependían las funciones de utilidad.

Sin embargo, Myrdal (1930; 1970, pp. 58-59 y 88) sostiene que la descripción de las preferencias en términos ordinales por medio de las curvas de indiferencia no modifica la forma en que la teoría económica caracteriza a la psicología humana. Esta modifica el lenguaje, la forma en que la teoría está elaborada, pero no su contenido. Incluso, con el nuevo lenguaje, la teoría neoclásica del equilibrio general sigue considerando el consumo como una particular forma de producción del bienestar individual, y continúa describiendo el conocimiento tecnológico y el conocimiento psicológico sobre los beneficios derivados de las diversas elecciones de consumo con instrumentos equivalentes: las “isocuantas de producción” y las “curvas de indiferencia”, las cuales continúan asumiendo que los individuos siempre saben evaluar y comparar “los placeres y las penas” de las diversas opciones disponibles.

En el año 1930 Myrdal observó que los supuestos adicionales sobre las preferencias desempeñan un papel clave en la teoría neoclásica del equilibrio general, en cuanto le permiten llegar a sus principales resultados. Los más avanzados puntos de vista sucesivos sobre la teoría neoclásica del equilibrio general, entre los que se cuentan la demostración de la existencia de soluciones del modelo de Arrow-Debreu en los años cincuenta y aquellos de los años setenta de Sonnenschein (1973), Mantel (1974) y Debreu (1974) sobre la posibilidad de dar un fundamento microeconómico a cualquier vector representativo de la demanda de diferentes bienes⁶, han confirmado la opinión de Myrdal, mostrando la necesidad de introducir el

⁵ Esta parte de la obra de Myrdal sugiere que se puede considerar que la economía es parte de los sistemas que hoy se definen como de “complejidad organizada”. Véase la sección 4 precedente.

⁶ Como recuerda Arrow (1987, p. 70), “for any set of aggregate excess demand functions, there is a choice of preference maps and of initial endowments, one for each individual in the economy, whose maximization implies the given aggregate demand functions”.

supuesto de que la psicología individual no contradiga la hipótesis de racionalidad, dando lugar a elecciones no coherentes entre sí.

Los supuestos de transitividad y antisimetría de las preferencias individuales además de su “ordenabilidad”, garantizan que no se presenten elementos de incoherencia en la evaluación del bienestar derivado de las diferentes opciones de consumo. La necesidad de introducir estos supuestos confirma la profunda diferencia entre la información relativa a la producción de bienes y la relativa a los beneficios de las diversas elecciones de consumo derivables, en última instancia, de la introspección psicológica.

Para Myrdal los supuestos adicionales sobre las preferencias, incluso aquellos sobre la completa sustitución entre los bienes de consumo que garantizan la continuidad de las curvas de indiferencia, vuelven a introducir el racionalismo psicológico de Bentham. Eso comporta que el término racionalidad económica tenga en la teoría neoclásica del equilibrio general un contenido diferente al implícito en las obras de los economistas clásicos. Ambas escuelas de pensamiento respetan la definición de racionalidad propuesta al inicio de este trabajo; sin embargo, la teoría neoclásica extiende su contenido operativo, exponiéndose a las observaciones críticas sobre la información disponible de los que deben elegir y sobre su capacidad de evaluar y ordenar las diversas opciones.

Desde el punto de vista de la construcción de una teoría alternativa, la opinión de Myrdal (1930) es que la teoría económica del consumo no debe abandonar la confrontación con la psicología, sino que, por el contrario, debe profundizar en ella para tenerla en cuenta en el desarrollo de la disciplina, particularmente en la parte de la psicología social que examina cómo los comportamientos individuales interactúan con aquellos sociales en un mundo caracterizado por la incertidumbre. Siguiendo esa dirección, sugirió que la teoría económica debía revisar su planteamiento, sustituyendo su aproximación en términos de la pareja “placer-pena” o “satisfacción-sacrificio”, por otra en términos de la pareja “estímulo-respuesta”, más adecuada para el estudio de las interacciones entre individuo y sociedad.

La crítica de Myrdal a la teoría neoclásica del equilibrio general no niega que los individuos sean racionales, según la definición dada al inicio de este texto. Por el contrario, somete a la evaluación del lector la introducción de hipótesis adicionales sobre la capacidad de los individuos de conocer y comparar las reacciones emotivas derivadas de todas las opciones disponibles para la elección individual. Esas hipótesis, sostenía, caracterizan la psicología humana de un modo, el del racionalismo psicológico, considerado inadecuado, desacreditado y abandonado por todas las otras disciplinas sociales. Para Myrdal estas hipótesis desempeñan un papel clave en la elaboración de esta teoría, cuyos resultados a veces fueron usados –en realidad, “forzando” el contenido de la teoría misma– para fundar desde el punto de vista científico una visión ideológica que atribuye al funcionamiento de los mercados la capacidad de generar eficiencia y armonía social.

6.

En los años veinte y treinta del siglo XX, la aplicación de los métodos cuantitativos al análisis económico llevó a interrogarse sobre la posibilidad de resolver algunos de los problemas presentados en las secciones precedentes, encontrando indicadores estadísticos adecuados para evaluar empíricamente las funciones de utilidad o las curvas de indiferencia. Como recuerda Fernández Grela (2006), las tentativas de encontrar, con la ayuda de los psicólogos, indicadores de las funciones de utilidad fueron rápidamente abandonadas⁷ para dejar espacio a las que se concentraban en las curvas de indiferencia. Los trabajos de Allen (1932, 1933, 1934), pero sobre todo el artículo de Hicks y Allen (1934), que propone, entre otras cosas, aquella que más tarde será denominada como la ecuación de Slutsky, ocuparon un papel central en este debate.

Allen pensaba que la cientificidad de la teoría económica requería la posibilidad de verificar empíricamente el contenido de los *supuestos iniciales* y, convencido de la imposibilidad de encontrar información útil por medio de la introspección psicológica, buscó identificar, siguiendo a Frisch (1932), los indicadores “indirectos” de las curvas de indiferencia. En aquellos años, la introducción en el análisis económico del concepto de “tasa marginal de sustitución”, una medida de la pendiente de las curvas de indiferencia a la que estaban contribuyendo, entre otros, J. Hicks –su colega en la *London School of Economics*–, estimuló la colaboración entre estos dos autores y la redacción del famoso artículo del año 1934. En ese trabajo se mostraba que, introduciendo algunas hipótesis sobre el contenido de las preferencias de los sujetos, era posible usar tres indicadores estadísticos, que se podían obtener de datos observables y representativos de los efectos ingreso y sustitución –la elasticidad de sustitución, la elasticidad de complementariedad y la elasticidad de variación del ingreso en la demanda de bienes– para describir las características de las curvas de indiferencia individuales. Se trataba de un resultado importante que, sin embargo, no reducía los problemas iniciales a causa de las restricciones que las hipótesis introducidas implicaban sobre el contenido de las preferencias.

Como argumenta Fernández Grela (2006), las preocupaciones de Allen por los límites de los resultados logrados no fueron compartidos por Hicks, cuya siguiente obra *Value and Capital* (publicada en el año 1939) es el primer tratado inglés sobre los fundamentos de la economía, que presentaba la teoría del equilibrio general introduciendo los conceptos de equilibrio temporal e intertemporal y las curvas de indiferencia, y que tuvo un fortísimo impacto sobre la bibliografía anglosajona. A diferencia de Allen, Hicks defendía que la falta de verificación empírica de los *supuestos iniciales* de una teoría no incidía en su cientificidad. Como consecuencia, los límites de los resultados logrados por su trabajo despertaron en él preocupa-

⁷ Fernández Grela (2006) recuerda que, por petición de Henry Schultz, Thurstone (1931) –un psicometrista de Chicago– buscó obtener datos experimentales a través de cuestionarios sobre la utilidad marginal individual, una tentativa que fue considerada insatisfactoria por los economistas del momento.

ciones menores. Lo que contaba para Hicks, cuyas posiciones incidieron en la teoría más que las de Allen, era la coherencia de la estructura analítica propuesta y la posibilidad de que sus resultados pudieran ser aceptados como un *benchmark* (un punto de referencia) abstracto para la interpretación de los fenómenos concretos, independientemente de la verificación empírica de los supuestos iniciales. Para Hicks, esencialmente era suficiente que el comportamiento observado en la elección del consumo no estuviese en contradicción con las conclusiones de la teoría.

7.

Problemas similares a los encontrados por Hicks y Allen emergen en las contribuciones sobre la teoría de las preferencias reveladas, introducida por un trabajo de Samuelson del año 1938. Este partía de la consideración de que los estudios de psicología habían desacreditado al utilitarismo benthamiano como interpretación del comportamiento humano, y que la noción de utilidad era metodológicamente inadecuada en una teoría científica por la imposibilidad de someter a verificación empírica los supuestos relativos a su comportamiento (Samuelson, 1938, p. 61). Además, afirmó que también las versiones más recientes de la teoría neoclásica –que usan el concepto de tasa marginal de sustitución– no eran convincentes en la medida en que no tomaban “drásticamente” distancia de los supuestos y conceptos no verificables empíricamente, proponiendo elaborar una *nueva* teoría que, partiendo del comportamiento observable, superara las dificultades de las *viejas* teorías neoclásicas del consumo.

Al analizar problemas distintos de aquellos del equilibrio general del sistema, Cassel –que algunos autores consideran un precursor de la teoría de las preferencias reveladas– partía, como Cournot, del supuesto de que la forma de las curvas de demanda de los bienes era conocido, sin preocuparse por verificar si el comportamiento observado de estas variables era generado por el uso de la noción de utilidad. Cassel tenía una posición crítica acerca del uso de esa noción, teniendo en cuenta, en sintonía con Allen y otros autores citados anteriormente, que una teoría científica debía partir de hipótesis de comportamiento empíricamente verificables.

Interviniendo en el debate sobre la posibilidad de considerar a Cassel como un precursor de la teoría de las preferencias reveladas⁸, Pålsson Syll (1993) sostuvo que en el año 1938 Samuelson también había considerado que el problema por resolver consistía en partir de supuestos empíricamente verificables para derivar resultados teóricos comparables con los de la teoría neoclásica del consumo, basada

⁸ La posibilidad de considerar a Cassel como el precursor de la teoría de las preferencias reveladas fue examinada por autores como Newman (1955) y Brems (1989). Pålsson Syll (1993) y el mismo Samuelson (1993) declararon después las diferencias entre el enfoque de este último y aquel del economista sueco, que el mismo Samuelson llamó “enfoque de la demanda revelada”.

en las curvas de indiferencia. En sus escritos posteriores sobre el tema, sin embargo, señala Pålsson Syll, Samuelson (1948, 1950) modificó sus objetivos, afirmando que no intentaba construir una nueva teoría, pero sí encontrar una forma alternativa de representar la vieja, identificando qué supuestos adicionales permiten a la teoría de las preferencias reveladas considerarse “lógicamente equivalente” a la basada en las curvas de indiferencia. Como Hicks, Samuelson llegó a sostener que el problema por resolver no era construir una teoría científica partiendo de supuestos empíricamente verificables, sino determinar que el comportamiento observado en las elecciones de consumo no estuviera en contradicción con la teoría propuesta.

Los resultados obtenidos sobre la teoría de las preferencias reveladas por Samuelson y por otros economistas importantes (Houthakker, 1950; Varian, 1987; Kreps, 1990) contribuyen, junto con los obtenidos en los años setenta por Sonnenschein, Mantel y Debreu sobre la teoría neoclásica del equilibrio general, a reforzar la idea de que no había contradicción entre el comportamiento observado en las elecciones de consumo y la teoría basada en el concepto de utilidad, cuyo valor científico no se debilitaba por el uso de este concepto.

8.

Entre finales de los años veinte y los años cincuenta del siglo XX, la versión en términos de curvas de indiferencia de la teoría neoclásica del equilibrio general logró resolver el problema de la existencia de soluciones en un contexto analítico-formal, que permitió hablar de axiomatización de la disciplina y elaborar una versión en términos probabilísticos –o de “utilidad esperada”– de las elecciones individuales. Las contribuciones de Von Neumann y Morgenstern (1947) y de Savage (1954) aclaran el contenido analítico de la teoría del consumo denominada SEU (Subjective Expected Utility), que difiere de la anterior porque las elecciones racionales se hacen sobre una base probabilística.

En los años cincuenta, Simon (1957) investigó la posibilidad de que la teoría subjetiva del consumo se basase en una hipótesis menos irreal que la de la teoría del equilibrio general y de la SEU. Simon describió estas nuevas aproximaciones de racionalidad limitada como sigue: “*Theories of bounded rationality can be generated by relaxing one or more of the assumptions of the SEU theory. Instead of assuming a fixed set of alternatives among which the decision-maker chooses, we may postulate a process for generating alternatives. Instead of assuming known probability distributions of outcomes, we may introduce estimating procedures for them, or we may look for strategies for dealing with uncertainty that do not assume knowledge of probabilities. Instead of assuming the maximization of a utility function, we may postulate a satisfying strategy. The particular deviations from the SEU assumptions of global maximization introduced by behaviourally oriented economists are derived from what is known, empirically, about human thought and choice processes, and especially what is known about the limits of human cognitive*

capacity for discovering alternatives, computing consequences under certainty or uncertainty, and making comparisons among them” (Simon, 1987a, p. 266).

Para Simon, como para Myrdal, los elementos de insatisfacción se refieren a la descripción de la psicología humana propuesta por la teoría neoclásica. Para Myrdal, esta descripción es inadecuada porque, entre otras cosas, no tiene en cuenta el hecho de que la interacción genera conocimiento sobre las preferencias previamente desconocidas para los tomadores de decisiones. Para Simon (1987b, p. 232)⁹, *“The term «bounded rationality» has been proposed to denote the whole range of limitations on human knowledge and human computation that prevent economic actors in the real world from behaving in ways that approximate the predictions of classical and neoclassical theory: including the absence of a complete and consistent utility function for ordering all possible choices, inability to generate more than a small fraction of the potentially relevant alternatives, and inability to foresee the consequences of choosing alternatives, including inability to assign consistent and realistic probabilities to uncertain future events”*.

Con respecto a la de Myrdal, la posición de Simon parece poner menos énfasis en la forma en que las interacciones sociales influyen en la psicología individual. Insiste también en la necesidad de analizar el comportamiento humano partiendo de la investigación empírica realizada por economistas y psicólogos en forma interdisciplinaria a través del uso de técnicas experimentales: *“Theories of bounded rationality [...] can only be erected on the basis of empirical knowledge of the capabilities and limitations of the human mind; that is to say, on the basis of psychological research [...] What distinguishes contemporary theories of bounded rationality from these ad hoc and casual departures from SEU model is that the former insist that the model of human rationality must be derived from detailed and systematic empirical study of human decision making behaviour in laboratory and real-world situations”* (Simon, 1987a, p. 267).

Por último, Simon subraya la necesidad de evaluar, a través del análisis empírico y no de argumentaciones abstractas, qué fenómenos pueden ser examinados con los instrumentos tradicionales del análisis neoclásico del equilibrio general y de la SEU, y cuáles deben ser interpretados a través del análisis que privilegie los aspectos sociales y convencionales del comportamiento humano: *“If, in fact, important social phenomena, like salaries, access to capital for growth, or rates of saving, do not depend on rational calculations, but are conventionally determined, then the corresponding parts of economic theory need to be built on empirical knowledge of socially accepted conventions rather than on derivations from the assumption of rationality. What phenomena are «conventionally» rather than «rationally» determined is itself an empirical question, and not one that can be settled by pure reasoning”* (Simon, 1987b, p. 222).

⁹ Para Sen (1987, p. 70), en el enfoque de la racionalidad limitada, *“human choice is seen not in terms of grand maximization behaviour, but as a series of particular decisions, not fully integrated with each other, taken in situations of partial information and based on limited reflection”*.

La importancia que Simon atribuye a las técnicas experimentales y de laboratorio lo lleva a interpelar los problemas que introducen el uso de estas técnicas en la interpretación de los fenómenos sociales efectivamente observados: “*The use of experiments to study economic behaviour is a relatively new, and rather rapidly spreading, development. [...] A principal problem here is to produce in the laboratory motivational conditions that can be extrapolated to the real world*” (Simon, 1987b, p. 225).

Estos problemas han recibido atención en las ciencias sociales que desde hace mucho tiempo usan técnicas experimentales. Estas, por una parte, tienden a examinar el comportamiento individual abstrayéndose de las interacciones interpersonales y sociales que en la realidad cotidiana inciden sobre las decisiones de los individuos; y, por otra parte, tienden a descuidar que las decisiones tomadas por los diferentes sujetos en el curso de un experimento pueden verse afectadas por la presencia de los investigadores, que pueden incidir en la elección de la misma forma en que realmente las interacciones sociales influyen en las decisiones individuales.

9.

El desarrollo mencionado en las secciones anteriores, si bien, por un lado, hizo avanzar de manera sustancial en el plano formal el análisis económico de la elección racional, por otro, ha dejado sin resolver sus problemas de fondo por lo que respecta:

- A la posibilidad de considerar científicamente satisfactoria una teoría que parte de variables no observables y de hipótesis sobre su comportamiento no empíricamente verificables.
- A la posibilidad de considerar satisfactoria la descripción de la psicología humana implícita en el uso de las funciones de utilidad y de las curvas de indiferencia por parte de la teoría neoclásica del equilibrio general y de la SEU.
- Al papel de las interacciones sociales sobre las elecciones individuales y a la posibilidad de examinar el comportamiento del sistema económico como suma del comportamiento de los individuos que lo componen.

La economía experimental, la economía del comportamiento –o conductista– y la neuroeconomía –la más reciente– continúan haciendo referencia a esas cuestiones sin resolver.

La economía experimental se desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial con el objetivo de introducir en el estudio de la disciplina lo que hasta entonces se había considerado imposible, es decir, los experimentos controlados de laboratorio. Según uno de sus padres fundadores, Vernon Smith (1987, p. 242), se pretendía que la ciencia económica ya no estuviera formada por “teorías eclesiásticas”, que

son aceptadas o refutadas sobre la base de la autoridad, de la tradición y de evaluaciones subjetivas sobre su contenido, sino por teorías sometidas a procesos rigurosos de verificación o falsificación que pueden ser replicados y controlados.

Como recuerda Smith, muchos estudios de economía experimental han tenido que ver con las evaluaciones relativas al comportamiento del mercado generadas por preferencias individuales: *“Since the human species has been observed to participate in market exchange for thousands of years, the experimental study of market behaviour is central to economics. Preferences are not directly observable, but preference theory, as an abstract construct, has been postulated by economists to be fundamental to the explanation and understanding of market behaviour. In this sense the experimental study of group market behaviour depends upon the study of individual preference behaviour”* (Smith, 1987, pp. 245-246).

Esta afirmación subraya el enlace que existe entre la economía experimental y el análisis nominalista de la teoría neoclásica del equilibrio general y de la SEU, sugiriendo que los estudios experimentales de una economía de mercado tienden a adoptar una visión del funcionamiento de ese sistema que deja de lado las influencias de las interacciones sociales sobre la elección individual.

Smith (1987, p. 247) todavía recuerda que la economía experimental cubre un espectro muy amplio de temas y que en el análisis de cada uno de ellos puede seguir experimentos “nomoteóricos” que buscan verificar la validez de los resultados producidos por la teoría, o experimentos “nomoempíricos”, que buscan evaluar cómo los cambios en las hipótesis sobre los agentes y sus características, incluso aquellas sobre las preferencias, inciden en los resultados que surgen en el laboratorio.

También la economía experimental, entonces, se ha movido, según la representación presentada por Smith, entre la exigencia que busca verificar si el comportamiento observado en la elección del consumidor es concordante con las conclusiones de la teoría propuesta y aquella que intenta verificar si la hipótesis de partida sobre el comportamiento de variables subjetivas no empíricamente verificables es apropiada.

Una parte de la economía experimental, más en línea con la posición de Simon y con el enfoque de racionalidad limitada, que ha tomado el nombre de economía del comportamiento o conductista, puede ser descrita como sigue: *“Behavioural economics is concerned with the empirical validity of these neoclassical assumptions about human behaviour and, where they prove invalid, with discovering of empirical laws that describe behaviour correctly and as accurately as possible. As a second item on its agenda, behavioural economics is concerned with drawing out implications for the operation of the economic system and its institutions and for the public policy, of departure of actual behaviour from the neoclassical assumptions. A third item on its agenda is to supply empirical evidence about the shape and content of the utility function (or of whatever construct will replace it in an empirically valid behaviour theory) so as to strengthen the*

predictions that can be made about human economic behaviour” (Simon, 1987b, p. 221).

Una parte de los trabajos de la economía del comportamiento examina hasta qué punto la elección individual se hace con base en criterios de racionalidad definidos por la teoría neoclásica del equilibrio general y de la SEU. Otra parte examina la capacidad de los sujetos de conocer las diferentes alternativas de elección, los tipos de beneficios que maximizan y su capacidad de elaborar los cálculos requeridos por la elección óptima. Y otra parte, aún, examina la posibilidad de que la elección individual, en vez de tener base en un cálculo racional, esté influenciada por reglas y convenciones sociales, de tal forma que sea preferible un enfoque en el que el todo no sea examinado como la suma de las partes individuales.

Según Simon (1987a, p. 221), el elemento común de esta perspectiva no es la adhesión a una visión particular del funcionamiento del sistema económico, sino el empeño por verificar por la vía experimental los supuestos sobre el comportamiento humano y modificar, en consecuencia, la teoría económica adoptada. Por esta razón muestra un cierto grado de apertura a los elementos de insatisfacción que surgen de la evaluación de la teoría neoclásica, además de prestar atención en muchos trabajos al enfoque subjetivo de esta teoría.

Por último, concentrándose específicamente en la posibilidad de conocer las características de la mente humana y sus preferencias, los estudios sobre neuroeconomía han tenido una amplia difusión en la literatura de años recientes. En la introducción de un ensayo sobre el estado de esa literatura, Camerer, Loewenstein y Prelec (2005) afirman que la ciencia neurológica posibilita hoy conocer la mente humana y resolver el viejo problema de los supuestos que afectan a las elecciones individuales.

Comienzan citando a Jevons (1871) para recordar su pesimismo sobre la posibilidad de llegar a una medición de una variable como la utilidad, que refleja los sentimientos humanos, y recuerdan la complejidad sobre la adecuación científica de una teoría que no puede contar con una medición directa de estos sentimientos: “*Since feelings were meant to predict behaviour but could only be assessed from behaviour, economists realized that, without direct measurement, feelings were useless intervening constructs*” (Camerer, Loewenstein e Prelec, 2005, p. 10).

Inmediatamente después, recuerdan las tentativas de Hicks y Allen para llegar a evaluaciones empíricas indirectas de las curvas de indiferencia y aquellas de la teoría de las preferencias reveladas, cuyos resultados se basan en el supuesto de que las elecciones individuales son coherentes, en el sentido de que son concordantes con las condiciones de transitividad y antisimetría de las preferencias.

Este supuesto, del que, según Camerer, Loewenstein y Prelec (2005, p. 10), nunca se ha dado una verificación empírica, también se encuentra en las extensiones sucesivas de la teoría neoclásica del consumo, que hacen referencia a la utilidad esperada, limitando su valor científico. Este estado de las cosas, prometen

Camerer, Loewenstein y Prelec (2005, p. 10), puede cambiar gracias a la colaboración entre la economía y la ciencia neurológica: “*But now neuroscience has proved Jevons’s pessimistic prediction wrong; the study of the brain and nervous system is beginning to allow direct measurement of thoughts and feelings*”.

Camerer, Loewenstein y Prelec (2005, pp. 10-11) también ponen en evidencia que la amplia literatura sobre la colaboración entre economía y ciencia neurológica ha propuesto dos tipos de contribuciones. El primer tipo de contribución, que los autores llaman “incremental”, profundiza en el conocimiento sobre el contenido de las preferencias individuales. El segundo, que los autores llaman “radical”, investiga hasta qué punto las decisiones individuales son fruto de un proceso consciente lógico-deliberativo o si, por el contrario, dependen de reacciones inerciales o automáticas y de reacciones emotivas y afectivas, sobre las cuales los individuos tienen capacidad limitada de análisis cognoscitivo y de control.

Estos estudios vienen a confirmar lo que Myrdal había argumentado en los años treinta del pasado siglo sobre la importancia de las interacciones interpersonales y sociales. Las contribuciones “radicales” están proponiendo, concluyen Camerer, Loewenstein y Prelec, “*an entirely new set of constructs to underlie economic decision making*”, mostrando también que la teoría económica, como sostiene Simon y su enfoque de racionalidad limitada, a menudo ha exagerado la capacidad de los individuos de efectuar deliberaciones lógicamente coherentes, y está evidenciando que en el comportamiento humano se manifiestan complejas interacciones entre elementos cognoscitivos y elementos afectivos, y una constante sucesión de procesos de elección basados en los hábitos (o “automatismos”) y en procesos de elección basados en la racionalidad.

Así, también en esta literatura, estamos en presencia de investigaciones que tienen visiones y motivaciones diferentes. De un lado, como se indica en la introducción de Camerer, Loewenstein y Prelec (2005), una motivación generalizada es aquella que proporciona finalmente una robusta base científica a la teoría subjetiva y a su enfoque nominalista, resolviendo con técnicas modernas aquel problema que Jevons creía insoluble, y que Wicksell esperaba que pudiera ser aclarado a los economistas por la fisiología médica. Del otro, el desarrollo concreto de la actividad de investigación ha puesto a la orden del día la posibilidad de que los criterios de racionalidad descritos por la teoría neoclásica del equilibrio general y de la SEU proporcionen una descripción inadecuada de la psicología humana, como habían indicado Myrdal y el enfoque de la racionalidad limitada.

10.

Como se ha visto en las páginas anteriores, una idea de racionalidad está siempre presente, implícita o explícitamente, en la literatura económica. En las obras de la escuela clásica inglesa estaba presente en el análisis de la elección de los produc-

tores. En la teoría neoclásica del equilibrio general, elaborada a partir del año 1870, fue extendida a las elecciones de los consumidores, haciendo depender esas elecciones de un proceso de maximización de la utilidad de los individuos. El uso de una magnitud como la utilidad en la teoría neoclásica hizo aparecer problemas más complejos que los relativos a su medición y agregación.

Un primer problema se refiere a la posibilidad de considerar científicamente satisfactoria una teoría que parte de supuestos sobre una variable subjetiva y no observable, cuyo comportamiento no es empíricamente verificable. Desde Jevons a Wicksell, desde Hicks y Allen a Samuelson, este problema ha despertado preocupaciones y ha estimulado programas de investigación para obtener información indirecta sobre el comportamiento de esta variable. En años recientes una amplia parte de la literatura conocida como economía experimental, de la que también forma parte la economía del comportamiento o conductista, ha buscado resolver este problema usando las técnicas de los experimentos de laboratorio o de campo. Los últimos desarrollos de esta tendencia vienen de la neuroeconomía que, usando las técnicas de la ciencia neurológica, está buscando medir la intensidad de los sentimientos humanos y su variación. Hasta la fecha, sin embargo, ninguno de estos desarrollos ha proporcionado una respuesta satisfactoria.

Un segundo problema se presenta con respecto a la posibilidad de considerar satisfactoria la descripción de la psicología humana que está implícita en el uso que hace la teoría neoclásica de la noción de utilidad. Con matices y énfasis diversos, tanto Myrdal como Simon han manifestado su perplejidad sobre una descripción de la psicología humana que, como Myrdal ha señalado, es una herencia del utilitarismo benthamiano, abandonado a principios del siglo XX por otras ciencias sociales, en la medida en que estaba científicamente desacreditado. Las recientes contribuciones de la economía experimental, de la economía del comportamiento y de la neuroeconomía están confirmando la viabilidad de las posiciones de Myrdal y Simon pero, de nuevo, no ofrecen soluciones satisfactorias.

Por último, un tercer problema es el del papel de las interacciones sociales sobre las elecciones individuales y la posibilidad de examinar el funcionamiento del sistema económico como suma de los comportamientos de los individuos que lo componen. Los autores que han revelado este problema sostienen que la ciencia económica debe elaborar su análisis partiendo de magnitudes observables, y consideran que en los procesos de interacción entre los operadores del mercado emergen nuevos elementos (conocimiento sobre las reacciones psicológicas individuales, hábitos, convenciones sociales) que pueden ser relevantes para el comportamiento de los individuos y para los resultados que producen los mercados. Por este motivo puede ser engañoso considerar todos los comportamientos económicos agregados como suma de los comportamientos individuales. Siguiendo este planteamiento, Keynes, Sraffa y los que en los años siguientes han profundizado sus posiciones han propuesto una teoría del consumo que, como la de los clásicos, parta de los comportamientos sociales observables, privilegiando precisamente los hábitos, re-

glas y convenciones que prevalecen en los diversos estratos sociales. También en este caso la literatura que hace uso de las más recientes técnicas experimentales está confirmando la relevancia de los factores habituales en la elección individual.

El papel de la subjetividad en la construcción de la teoría económica no está en discusión. El problema es cómo tratar el comportamiento subjetivo para construir una teoría que se pueda considerar satisfactoria desde el punto de vista científico. Como ya se ha dicho anteriormente, algunos economistas se han preocupado porque el uso de elementos no observables, como la utilidad, favoreciese la introducción de ingredientes ideológicos en la formulación de la teoría económica, con consecuencias deplorables sobre la calidad científica de la disciplina¹⁰. Otros, por el contrario, han señalado que el abandono de los elementos no observables podría conducir a la introducción de ideologías que dejasen de lado la autonomía del individuo y su libertad¹¹.

Es un desafío del cual los economistas no pueden librarse. Cualquiera que sea la posición que adopten, siempre acabarán, explícita o implícitamente, tomando partido en este asunto que sigue abierto y ligado al desarrollo de los métodos analíticos y formales.

BIBLIOGRAFÍA

- ALLEN, R.G.D. (1932): "The Foundations of a Mathematical Theory of Exchange", *Economica*, 36, pp. 197-226.
- ALLEN, R.G.D. (1933): "On the Marginal Utility of Money and its Applications", *Economica*, 40, pp. 186-209.
- ALLEN, R.G.D. (1934): "A Comparison between Different Definitions of Complementary and Competitive Goods", *Econometria*, 2, pp. 168-175.
- ARROW, K.J. (1987): "Economic Theory and the Hypothesis of Rationality", en J.L. Eatwell, M. Milgate y P. Newman [ed.]: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, II, pp. 69-75.
- BENTHAM, J. (1776): *A Fragment on Government*. London: Payne. (Revised and edited by J.R. Burton and H.L.A. Hart. London: Athlone Press, 1977).
- BREMS, H. (1989): "Gustav Cassel Revisited", *History of Political Economy*, 21 (2) (Summer), pp. 165-178.

¹⁰ Véanse las posiciones de Keynes, Myrdal y Sraffa presentadas en los párrafos anteriores.

¹¹ Véanse los comentarios de Solow (1971) sobre la posición de Myrdal (1970), y el reciente debate sobre el uso de procesos cognitivos y el desarrollo de posiciones evolucionistas en el tratamiento del bienestar y de la utilidad por parte de Kaneman y Tversky (1979, 1981) y Sugden (1998, 2001a, 2001b). Sobre este punto, véase el ensayo de Marco Stimolo (2011, p. 2) que considera la crítica de Ross a Sugden, donde el primero acusa al segundo de "[...] eliminativism. With the latter notion it is meant the stance of denying the explanatory role of rationality, utility maximization and rational beliefs, which, according to Ross, define agents' autonomy in rational choice theory (RCT). Sugden is accused to deny the explanatory relevance of these analytical concepts by considering the individuals' characteristics (namely, preferences and beliefs) the result of an evolutionary process that eliminate agents' autonomy as a decisional centre. Therefore, Ross' critique to Sugden pursues the aim of preserving agents' autonomy by recovering the explanatory relevance of rationality, utility maximization and rational beliefs within an ecological approach".

- CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; PRELEC, D. (2005): "Neuronomics: How Neuroscience can Inform Economics", *Journal of Economic Literature*, 43 (March), pp. 9-64.
- COURNOT, A. (1838): *Recherches sur le principes mathématiques de la théorie des richesses*. (Translated as *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. New York, NY: Macmillan, 1897).
- DEBREU, G. (1974): "Excess Demand Function", *Journal of Mathematical Economics*, 1, pp. 15-21.
- FERNÁNDEZ GRELA, M. (2006): "Disaggregating the Component of the Hicks-Allen Composite Commodity", *History of Political Economy*, 38, pp. 32-47.
- FRISH, R. (1932): *New Methods of Measuring Marginal Utility*. Tübingen: Verlag von J.C.B. Mohr.
- HICKS, J.R. (1939): *Value and Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- HICKS J.R.; ALLEN, R.G.D. (1934): "A Reconsideration of the Theory of Value", *Economica*, 1 (February), pp. 52-76 and *Economica*, 1 (May), pp. 196-219.
- HOUTHAKKER, H.S. (1950): "Revealed Preference and the Utility Function", *Economica*, 15 (May), pp. 159-174.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. (1979): "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, 47 (2), pp. 263-291.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. (1981): "Judgment under Uncertainty. Heuristics and Biases", *Science*.
- KEYNES, J.M. (1933): "Francio Ysidro Edgeworth", en: *Essays in Biography, The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. X, pp. 251-266. London: Macmillan for the Royal Economic Society.
- KREPS, D. (1990): *A Course in Microeconomic Theory*. New York, NY: Harvester Wheatsheaf.
- KURZ, H.; SALVADORI, N. (2005): "Representing the Production and Circulation of Commodities in Material Terms: On Sraffa's Objectivism", *Review of Political Economy*, 17 (3), pp. 413-441.
- LABRIOLA, A. (1922): *Il valore della scienza economica: introduzioni a una critica dell'economia politica*. Napoli: Morano.
- MANTEL, R. (1974): "On the Characterisation of Excess Demand", *Journal of Economic Theory*, 6, pp. 345-354.
- MYRDAL, G. (1930): *Vetenskap och Politik i Nationalekonomien*. (Translated in English as *The Political Element in the Development of Economic Theory*. London: Routledge & Kegan Paul, 1953).
- MYRDAL, G. (1970): *Objectivity in Social Research*. London: Duckworth.
- NEWMAN, P. (1955): "The Foundations of Revealed Preference Theory", *Oxford Economic Papers*, 7 (2), pp. 151-169.
- PÁLSSON SYLL, L. (1993): "Cassel and Revealed Preference Theory", *History of Political Economy*, 25 (3), pp. 499-513.
- PICARD, H. (1905): *Sur le développement de l'analyse et ses rapports aux diverses sciences*. Paris: Gauthier-Villars.
- POINCARÉ, J.H. (1902): *La science et l'hypothèse*. Paris: Flammarion.
- SAMUELSON, P.A. (1938): "A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour", *Economica*, 5 (February), pp. 61-71.
- SAMUELSON, P.A. (1948): "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference", *Economica*, New Series, 15, pp. 243-253.

- SAMUELSON, P.A. (1950): "The Problem of Integrability in Utility Theory", *Economica*, New Series, 17, pp. 355-385.
- SAMUELSON, P.A. (1993): "Gustav Cassel's Scientific Innovations: Claims and Realities", *History of Political Economy*, 25 (3), pp. 515-527.
- SAVAGE, L.J. (1954): *The Foundations of Statistics*. New York, NY: Wiley.
- SEN, A.K. (1987): "Rational Behaviour", en J.L. Eatwell, M. Milgate y P. Newman [ed.]: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, IV, pp. 68-76.
- SIMIAND, F. (1912): *La méthode positive en science économique*. Paris: Alcan.
- SIMON, H.A. (1957): *Models of Man*. New York, NY: Wiley.
- SIMON, H.A. (1987a): "Bounded Rationality", en J.L. Eatwell, M. Milgate y P. Newman [ed.]: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, I, pp. 266-268.
- SIMON, H.A. (1987b): "Behavioural Economics", en J.L. Eatwell, M. Milgate y P. Newman [ed.]: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, I, pp. 221-225.
- SMITH, V.L. (1987): "Experimental Methods in Economics", en J.L. Eatwell, M. Milgate y P. Newman [ed.]: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, II, pp. 241-249.
- SOLOW, R.M. (1971): "Science and Ideology in Economics", en D. Bell e I. Kristol [ed.]: *Capitalism Today*, pp. 94-106. New York, NY: Basic Books.
- SONNENSCHNIG, H. (1973): "Do Walras's Identity and Continuity Characterise the Class of Community Excess Demand Functions?", *Journal of Economic Theory*, 6, pp. 345-354.
- STIMOLO, M. (2011): *Methodological Issues on Individual Autonomy in Evolutionary Game Theory. A Defence of Sugden's Theory Against Ross's Accuse of Eliminativism*. (Mimeo). University of Naples "Federico II", Department of Philosophy.
- SUGDEN, R. (1998): "The Role of Inductive Reasoning in the Evolution of Conventions", *Law and Philosophy*, 17 (4) (Rationality, Conventions and Law), pp. 377-410.
- SUGDEN, R. (2001a): "Ken Binmore's Evolutionary Social Theory", *The Economic Journal*, 111, pp. 213-243.
- SUGDEN, R. (2001b): "The Evolutionary Turn in Game Theory", *Journal of Economic Methodology*, 8 (1), pp. 113-130.
- THURSTONE, L. (1931): "The Indifference Function", *Journal of Social Psychology*, 2, pp. 139-167.
- VARIAN, H. (1987): *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. New York, NY: Norton.
- VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. (1947): *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- WHITEHEAD, A.N. (1911): *An Introduction to Mathematics*. London: Williams and Norgate.
- WHITEHEAD, A.N. (1926): *Science and the Modern World, Lowell Lectures 1925*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WICKSELL, K. (1901): *Föreläsningar i Nationalekonomi, Häft I*. Stockholm, Lund: Fritzes, Berlingska. (Translated in English as *Lectures on Political Economy*. Vol. I: *General Theory*. London: Routledge, 1934).