

ECONOMÍA Y PSICOLOGÍA

Entre el método y la teoría *

FÉLIX OVEJERO

Universidad de Barcelona

PALABRAS CLAVE ADICIONALES

Metodología, Unidad de la Ciencia, Racionalidad, Economía experimental, Ciencia cognitiva

ADDITIONAL KEYWORDS

Methodology, Unity of Science, Rationality, Experimental Economics, Cognitive Science.

RESUMEN. Los resultados de la psicología han mostrado los problemas de muchos supuestos de la teoría económica. En este trabajo se examinarán cuatro perspectivas metodológicas distintas acerca de las hipótesis psicológicas en la teoría económica que se traducen en diversos modos de afrontar las objeciones empíricas. Las interpretaciones dependen de distintas tesis ontológicas y epistemológicas sobre la unidad de la naturaleza. La primera, el monismo ontológico, entiende que la teoría económica reposa en hipótesis psicológicas que como toda genuina teoría deben ser evaluadas empíricamente. La segunda, el dualismo metodológico, entiende que las objeciones empíricas no afectan a lo que no es más que un modelo (intencional) de explicación, desprovisto de contenido empírico. Por su parte, el dualismo ontológico sostiene que las hipótesis psicológicas tienen un naturaleza (quasi)lógica (o incluso normativa) y que, por ello, en ningún caso se ven afectadas por los resultados experimentales. Finalmente, el monismo metodológico rechaza que la teoría económica —o la teoría social, en general— requiera modelos explicativos que invoquen estados mentales y, por tanto, los resultados de la psicología serían irrelevantes para una ciencia social que no apele a razones o intenciones. Cada una de esas interpretaciones aparece asociada a un modo distinto de entender la teoría económica y la naturaleza e importancia de la hipótesis de racionalidad.

ABSTRACT. Findings in psychological research have been exposing the problems of many assumptions in economic theory. In this paper, four different methodological perspectives about the psychological hypotheses in economic theory are shown. They can each be translated into diverse

* Este trabajo se presentó en el *IV Winter Workshop on Economics and Philosophy*, organizado por la Fundación Urrutia y la UNED, coordinado por Juan Carrillo y Jesús Zamora Bonilla, en noviembre de 2003 en la UNED, Madrid. Quiero dejar constancia aquí de mi agradecimiento a los participantes por sus comentarios.

E-mail: ovejero@eco.ub.es

Revista Internacional de Sociología (RIS)
Tercera Época, Nº 38, Mayo-Agosto, 2004, pp. 9-34.

ways of confronting the empirical challenges. The four different interpretations are dependent on different ontological theses about nature's unity. In the first one —ontological monism— economic theory rests on a psychological hypothesis which is empirically assessed, as any genuine theory must be. In the second —methodological dualism— the empirical findings only challenge the (intentional) explanatory model, disregarding the empirical record. In the third —ontological dualism— psychological hypotheses have a (quasi) logical nature as well as a more normative one, and therefore is not affected by experimental results. Finally, methodological monism rejects the notion that economic theory —or, in general, social theory— requires explanatory models that invoke mental states and that, because social sciences don't appeal to intentional reasons, the results of psychological investigation are irrelevant to its assumptions. Each one of these interpretations is associated with a different way of understanding economic theory, as well as the nature and importance of the rationality hypothesis.

INTRODUCCIÓN

En los últimos veinte años las ciencias sociales han adquirido un apreciable grado de autoconciencia metodológica que ha colocado los supuestos psicológicos de las teorías en el centro del debate. Ello ha sido resultado de la confluencia de tres líneas de investigación en principio independientes. En primer lugar, de lo que se ha dado en llamar “imperialismo de la economía” y que en lo esencial consistía en intentar aplicar las teorías de la acción racional a problemas que tradicionalmente ocupaban a sociólogos o politólogos. En segundo lugar, de los propios desarrollos en las ciencias cognitivas y más en particular de las investigaciones empíricas acerca de la racionalidad, favorecidas por el “giro naturalista” que ha predominado durante los últimos años en filosofía. Finalmente, de una clarificación, realizada fundamentalmente por filósofos de la ciencia, de la idea de racionalidad que estaba en el corazón de la expansión de las estrategias explicativas de los economistas.

La consecuencia de todo ello ha sido, en cierto modo, paradójica. En efecto, si por una parte, desde el punto de vista metodológico, se producía un reconocimiento de la importancia del papel de las hipótesis psicológicas y, más en particular, de la hipótesis de racionalidad, en las estrategias explicativas de las ciencias sociales, por otra, se empezaba a dudar de su plausibilidad teórica, o más exactamente, se veía su incompatibilidad con los resultados procedentes de las investigaciones empíricas. Para los economistas el problema no era nuevo y durante mucho tiempo lo conjuraron apelando a argumentaciones metodológicas, a la tesis de que los supuestos de las teorías no han de valorarse por su realismo, sino por su potencial predictivo. Pero ahora, cuando la evidencia empírica se acumula y, además, corren vientos naturalistas en filosofía de la ciencia, tal estrategia parece estar bajo sospecha; desconfianza que ha ido en aumento en la misma medida que las estrategias de explicación de la economía se extendían a la sociología y a la ciencia política, disciplinas en donde los problemas de irrealidad parecían más evidentes (Frank, 1992; Baron y Hannan, 1994; Swerberg, 1990; Miller, 1997; Green y Shapiro, 1994; Lichbach, 2003).

De todos modos, la respuesta “irrealista” no es la única que, desde tesis metodológicas, se puede dar a los retos que la psicología ha supuesto para la teoría económica. En este trabajo se examinan diversas respuestas a las objeciones de la psicología asociadas a distintas interpretaciones epistemológicas de las hipótesis psicológicas presentes en la teoría económica. En la primera parte se dibujarán cuatro modos distintos de entender el núcleo psicológico que parece estar presente en la teoría económica y, según muchos, en toda teoría social. Después se mencionarán las objeciones que desde la psicología se han realizado y que afectan, fundamentalmente, a la idea de racionalidad manejada por los economistas. Finalmente, se verán los intentos de respuesta que desde aquellas cuatro interpretaciones cabe dar a tales objeciones, asociando cada uno de ellos a un modo distinto de entender la teoría económica y la naturaleza e importancia de la hipótesis de racionalidad.

LAS DIVERSAS MIRADAS METODOLÓGICAS SOBRE LOS SUPUESTOS PSICOLÓGICOS

Para perfilar las diversas perspectivas sobre la racionalidad creo que será útil acordarse del más clásico debate sobre fundamentos que ha conocido la economía (*Methodenstreit*) y que enfrentó en Alemania a la entonces naciente economía neoclásica con la escuela histórica, a Karl Menger con Gustav Schmöller, por citar a los protagonistas principales. En lo esencial, los historicistas descalificaban a la teoría neoclásica por sus “irreales” modelos explicativos, que consideraban hiperracionalistas, y por el uso de leyes y procedimientos formales, que, a su parecer, no servían para conocer la complejidad de las sociedades particulares. Más exactamente, la argumentación historicista se apoyaba en dos pies: a) la crítica a la posibilidad de establecer leyes sociales, universales, a las que contraponían estrategias narrativas que se limitaban a detectar tendencias o secuencias causales entre acontecimientos; b) la crítica a la utilización de modelos ahistóricos de racionalidad —en particular, al *homo oeconomicus*—, a los que contraponían estrategias “comprensivas”, empáticas. Esas dos tesis sirvieron al historicismo para cuestionar la unidad metodológica de la ciencia que defendían las tradiciones naturalistas o positivistas, supuestamente más afines a los procedimientos explicativos utilizados por los neoclásicos (Schumpeter, 1954).

En cierto modo se puede decir que la reflexión acumulada en este tiempo ha reconocido a cada uno sus méritos. El historicismo apuntó al problema sustantivo de las ciencias sociales: la explicación de las acciones que apela a las razones de los agentes. La naciente economía neoclásica dibujó el territorio metodológico del debate: la existencia de leyes sociales. El tiempo ha reconocido los méritos y, sobre todo, que, en el fondo, el debate de entonces estaba mucho menos polarizado de lo que parecía. Las líneas de demarcación eran menos claras de lo que

parecían porque: a) todas las disciplinas, incluidas las ciencias de la naturaleza, hacen uso de explicaciones que están muy cerca de las tendencias, de modo que resultaría irreal la contraposición entre las ciencias de leyes (las ciencias de la naturaleza) y las ciencias narrativas (las ciencias sociales) (Cartwright, 2002); b) los modelos intencionales, comprensivos, no difieren en lo esencial de la explicación utilizada por los economistas, que es una explicación desde creencias y deseos. Nuestra atención se concentrará en el segundo aspecto, aunque, como se verá, con frecuencia su análisis nos deja en puertas del primero.

Una mirada atenta muestra que la denostada hipótesis del *homo oeconomicus*, el individuo que busca maximizar su utilidad, entendida como su interés, se ajusta muy bien al modelo comprensivo de los historicistas “maduros”: el individuo tiene ciertos fines (beneficio, utilidad) y ciertas creencias sobre su entorno (sobre su presupuesto, sobre sus dotaciones, sobre las alternativas disponibles, sobre los precios, sobre las creencias de los demás), y a partir de unos y otras, esto es, desde sus razones, se explican sus acciones (invertir aquí o allá, consumir esto o lo otro, escoger o rechazar un trabajo). Visto así *el homo oeconomicus* encaja bastante bien en el modelo de la “comprensión” (*Verstehen*), es decir, en la estrategia explicativa específica de las “ciencias de la cultura” según los historicistas. Entender su comportamiento exige lo mismo que nos pedían los historicistas: comprender el sentido de sus acciones, esto es, atender a sus razones, a sus creencias y a sus objetivos. No hay diferencia entre el procedimiento del economista, y el del antropólogo que da cuenta del comportamiento de los miembros de la tribu X a partir de las creencias “bailando se atrae la lluvia” y “la lluvia es buena para las cosechas”, entre otras, y de su deseo de obtener una buena cosecha, o el del historiador que explica una acción revolucionaria a partir del objetivo de acabar con una situación injusta y de la creencia, entre otras, de que acabando con el dominio de los poderosos la situación cambiará para mejor. Por supuesto hay discrepancias en las razones atribuidas a los sujetos, en las metas y en las creencias invocadas, pero tales discrepancias no son de método, sino teóricas, como las puede haber entre dos historiadores que apelan a razones diferentes (uno, a una creencia religiosa; otro, a un sentimiento de justicia) para explicar un motín, o como las puede haber entre dos médicos que atribuyen una enfermedad a causas distintas, sin que por ello, claro es, dejen de estar de acuerdo en la explicación intencional del motín los primeros y en la explicación causal de la enfermedad los segundos. En el plano metodológico, en el tipo de explicación utilizado, no hay desacuerdos, aunque sí los haya en el plano teórico, en las circunstancias explicativas invocadas.

En lo esencial, ni unos ni otros se sentirían traicionados si dijéramos que lo que está en el fondo de la discusión es el estatuto de explicaciones del tipo *R*: para todo X (si X desea D, y X cree que, teniendo en cuenta todas las circunstancias, la acción A es la más eficiente para obtener el objetivo D, entonces X hace A) (Rosenberg, 2000).

Buena parte del debate contemporáneo sobre las ciencias sociales tiene que ver con cómo se entiende *R*. Más exactamente, sobre dos cuestiones. En primer lugar, sobre si la explicación en ciencias sociales toma como punto de partida la forma que acabamos de esquematizar, es decir, sobre si consiste en dar cuenta de las instituciones y procesos sociales como consecuencia directa —o como agregación— de acciones de individuos (o de individuos organizados en instituciones que actúan como unidades de decisión: sindicatos, empresas, FMI) explicables a partir de razones (creencias y deseos) que constituyen estados mentales. En segundo lugar, sobre si estos modelos de explicación, que apelan a estados mentales, se han de tomar como leyes genuinas o, por el contrario, se han de considerar como simples estrategias explicativas (como pueda serlo la explicación funcional). En este caso, la discusión se centrará en si *R* tiene una naturaleza teórica, metodológica o —incluso— lógica. El peso de las objeciones empíricas de la psicología a la teoría económica depende, en buena medida, de qué idea se tenga de *R*.

En lo esencial, los distintos puntos de vista se pueden ordenar por la interpretación y la confianza que se otorga a *R*. Para verlo, bueno será distinguir entre los planos ontológicos y los epistemológicos, entre la tesis acerca de cuál es la naturaleza de lo que queremos conocer y la tesis acerca de cómo debemos conocerlo. En general, esa discriminación se corresponde con distintas maneras de defender o criticar la tesis de la unidad metodológica de la ciencia, desde el reconocimiento de que las tesis sobre la unidad (o la dualidad) metodológica son independientes de las tesis acerca de la unidad (o la dualidad) de lo real. La distinción permite deslindar entre diferentes ideas acerca de cómo debe ser la estrategia explicativa de las ciencias sociales y que se traducen en distintas interpretaciones de *R*. En nuestro caso, ayuda a reconocer que hay defensas de la particularidad metodológica de las ciencias sociales que ven en *R* una simple estrategia explicativa propia de las ciencias sociales, y otras para las que *R* apunta a la presencia de propiedades específicas del mundo social. Podemos representar estas distinciones en un cuadro de doble entrada como el siguiente:

	<i>Unidad metodológica</i>	<i>Pluralidad metodológica</i>
<i>Unidad ontológica</i>	Monismo ontológico (Reduccionismo/eliminacionismo)	Politeísmo metodológico (dualismo metodológico)
<i>Pluralidad ontológica</i>	Monismo metodológico	Dualismo onto-metodológico

La primera estrategia, el monismo ontológico, deriva de la unidad explicativa de la ciencia de la naturaleza. Según ella, puesto que no hay más que un tipo de propiedades relevantes, la explicación final de los procesos sociales tiene que recalar en esas propiedades. Se correspondería, clásicamente, con estrategias mecanicistas presentes en Hobbes, por ejemplo, y con el par “explicación nomológico-deductiva” (Hempel) más “reducción” (Nagel) del periodo clásico de la filosofía de la ciencia. En lo que aquí interesa estaría representado contemporáneamente por diversos puntos de vista que, con diferente grado de confianza, presentan a *R* como una teoría psicológica en la que basar la teoría social. En esa disposición coinciden tanto quienes ven en *R* una teoría insuficiente, pero mejorable como, incluso, algunos críticos de la tradición heredada (como los eliminacionistas), que sostienen que *R* es una teoría, pero falsa, desde el principio, y que, por tanto, debemos abandonar cualquier intento de explicar los comportamientos a partir de intenciones, de creencias y deseos, de estados mentales. Según ellos, lo único asible científicamente son los estados neuronales y no se ve el modo como podríamos relacionar los estados mentales con tales estados neuronales. Desde esta perspectiva, aunque el léxico de los estados mentales es perfectamente inteligible e incluso nos ayuda a entendernos y a anticipar la conducta de los demás, lo hace al modo de una superstición compartida o de nuestras teorías “espontáneas” (*folk sciences*) sobre el mundo. En todos esos casos nos encontramos con teorías genuinas; eso sí, se trata de teorías falsas o estériles, incapaces de proporcionar líneas de avance a la investigación científica. Desde otro punto de vista, esta estrategia diría que términos como “deseo”, “creencia” o “acción” se parecen más a términos como “enfermedad” o “pez”, que a “bacteria”, “oro” o “electrón”, esto es, no se corresponden con clases naturales, con conjuntos de objetos que comparten propiedades lo bastante importantes como para cimentar teorías poderosas, sino con grupos arbitrarios —como lo pueden ser el conjunto de los individuos cuyo número de pasaporte termina en seis— sin características compartidas relevantes (y de ahí su esterilidad: una teoría sobre la “enfermedad”, así, en general, es incapaz de proporcionar explicaciones no vacuas o predicciones genuinas) (Churchland, 1991)¹. En todo caso, lo que importa ahora destacar es que el monismo ontológico interpreta *R* como una teoría genuina sometida a la posibilidad del control empírico, siquiera sea para mostrar su falsedad o su falta de fecundidad.

¹ Rosenberg (1994), atribuye buena parte del estancamiento de las ciencias sociales a su subordinación a la *folk psychology*. También cabría incluir en esta perspectiva metodológica a todas aquellas perspectivas que, desde bases naturalistas, proponen abandonar el esquema explicativo de razones y acciones, desde las explicaciones de la sociobiología, para las que la unidad de explicación serían los genes (Wilson, 1998), hasta las explicaciones de la psicología evolutiva a partir de módulos cerebrales (Barkow, Cosmides y Tooby 1992). Una formulación diferente de este punto de vista sería la teoría económica que busca reducir los flujos económicos a flujos energéticos.

Una segunda estrategia, el politeísmo metodológico (o dualismo de base metodológica), asumiría que la diversidad de las ciencias sociales no tiene otro fundamento que una distinta manera de mirar. En unos casos adoptaríamos estrategias explicativas intencionales y en otros, causales. Pero la decisión sería práctica, en función del objetivo perseguido o de la eficacia explicativa, con independencia de la naturaleza de aquello sobre lo que recae la explicación. En ocasiones un esquema explicativo intencional (creencias y deseos) me ayuda a entender mejor las cosas; en otras, me sirve un esquema funcional, y en otras, uno causal. Las estrategias funcionalistas en filosofía de la mente resultan los ejemplos paradigmáticos de este punto de vista: los estados mentales se definen por sus causas y sus efectos, o, desde otro punto de vista, por sus roles, sin que importe el soporte en que se realicen, sin que importe la naturaleza de la que esté constituido, al igual que no importa su complejidad o su color. Del mismo modo que “un corazón es algo que bombea sangre, no importa si es artificial, humano o de un cerdo (...) lo que convierte en algo en mente (o en creencia, o en dolor, o en temor) no es su composición, sino aquello que es capaz de hacer” (Dennett, 1996: 68). Podemos interpretar un sistema (marcianos, ordenadores, seres humanos o sistemas hidráulicos) desde un punto de vista intencional mientras nos resulte provechoso. Lo hacemos, de hecho, sin darnos cuenta, cuando decimos: “el cajero automático no me quiere dar dinero” o “no reconoce mi tarjeta”. Y también cuando interpretamos o anticipamos las jugadas de un ordenador a partir de su “deseo” de ganar una partida de ajedrez y de “su conocimiento” (su creencia) acerca de las reglas del juego y sobre la disposición de las fichas en el tablero, o cuando anticipamos el comportamiento de un radiador con un termostato desde su conocimiento de que la habitación está fría y su deseo de mantener cierta temperatura en la habitación. En tales casos resulta eficaz abordar las explicaciones con el esquema de creencias y deseos. En otros, quizá sea mejor echar mano del esquema causal. En este caso, *R* se entiende como una estrategia metodológica que, como tal, nada nos dice acerca de cómo o cuáles son las creencias o los deseos, esto es, no es una teoría.

La tercera estrategia, el dualismo onto-metodológico, sostendría que la existencia de una naturaleza distinta justifica la utilización de métodos especiales. Según este punto de vista, los estados mentales (creencias y deseos) que se utilizan para explicar los comportamientos sociales no tienen la misma naturaleza que los estados, sucesos o procesos utilizados en la explicación (causal) de los procesos físicos. Cuando yo explico, por ejemplo, mi acción de beber agua a partir de mi deseo de saciar mi sed y mi creencia de que la sed desaparecerá si bebo agua, la relación entre tales estados mentales (creencias y deseos) y mis acciones no es de la misma naturaleza que la que se produce entre las causas y los efectos. Mientras las causas (mi comida de ayer) y los efectos (mi dolor de estómago de hoy) son lógicamente independientes (son eventos distintos e independientes) y no hay ninguna necesidad lógica de que la comida me produzca el malestar —pues muy

bien pudiera suceder que la comida de ayer no hubiera producido tales efectos—, no cabe esperar que lo mismo suceda en la explicación de los procesos intencionales. El que las creencias y los deseos están relacionados como razones con las acciones, haría que la relación entre ellos fuera de una naturaleza muy parecida a una relación lógica². La acción vendría a ser la conclusión de las “premisas” correspondientes a ciertas razones, a creencias y a deseos. Así, a partir de tus deseos (saciar tu sed) y tus creencias (hay bebida en la nevera), infiero —anticipo— tus acciones (abrir la nevera); a partir de tus acciones (abrir la nevera) y tus creencias (hay bebida en la nevera), infiero tus deseos (saciar tu sed); y a partir de tus acciones (abrir la nevera) y tus deseos (saciar tu sed) infiero tus creencias (hay agua en la nevera). Para este punto de vista, resultan equivocadas las estrategias naturalistas que entienden las relaciones de las creencias y los deseos con las acciones como causales, como relaciones empíricamente regulares que, a través de un progresivo refinamiento, darían pie a leyes³. Desde este punto de vista *R* tiene una naturaleza casi lógica.

Finalmente, el monismo metodológico, enmienda los términos del anterior debate, pero no desde tesis ontológicas, como los reduccionistas, sino desde la confianza en la existencia de un único método científico. Para quienes defienden esta perspectiva habría leyes sociales, metodológicamente idénticas a las de la naturaleza, que nada tienen que ver con razones y acciones. A su parecer, los que insisten en la relevancia de la estructura *R*, la interpreten como la interpreten, no hacen sino persistir en la idea de que existen métodos propios de las ciencias sociales. Durkheim es un clásico de este punto de vista: “para que los hechos sociales devengan objeto de una ciencia nueva (...) no basta con establecer que los hechos sociales están sometidos a leyes; hay que añadir que tienen sus leyes propias, específicas, comparables a las físicas o biológicas, pero no reducibles inmediatamente a estas últimas (Durkheim, 1975: 373). Desde esta perspectiva, la apelación a razones y acciones, en el mejor de los casos, resulta poco relevante para las ciencias sociales. A lo sumo, ayuda a explicar ciertos acontecimientos en los que intervienen acciones individuales (por qué cierto político se decide a convocar elecciones generales, p.e.), pero poco más. Las ciencias sociales, sobre todo, se ocuparían de explicar procesos o estados: las estructuras del parentesco, la composición de la pirámide demográfica, la existencia del Estado, el crecimiento económico, el progreso técnico o de la estructura de clases. Estas explicaciones no se resolverían apelando a acciones individuales o, por lo menos, no funda-

² Si mantengo la cláusula prudencial “muy parecido” es porque, en rigor, no se puede hablar de relaciones lógicas entre “hechos”. Pero aquí se está reproduciendo una argumentación bastante extendida.

³ Versiones clásicas de este punto de vista son: Winch (1958), Taylor (1964), Von Wright (1971).

mentalmente. Incluso si se admite que los agregados sociales no son más que la suma de las acciones individuales, de ahí no se seguiría que para entenderlos debamos acudir a las acciones individuales. Todos estamos compuestos de átomos, dirán, pero eso no hace que todas las explicaciones, de la sociedad o de la biología, acudan a los átomos⁴. Podemos explicar las condiciones de equilibrio de un ecosistema sin acudir a los comportamientos de sus habitantes, a los organismos individuales, y podemos hablar de “anticuerpos” y establecer teorías sobre ellos sin importar que tengan millones de diferentes realizaciones físicas⁵.

Como se acaba de ver, las diversas interpretaciones metodológicas entienden de modo diferente el esquema explicativo de racionalidad *R*. Muy sumariamente: los monistas ontológicos lo entienden como una teoría, en unos casos, falsa desde el principio, y en otros, simplemente falsable, esto es, provista de contenido empírico y susceptible de revisión experimental; los dualistas metodológicos lo ven como un esquema explicativo —que asume una coherencia entre creencias, deseos y acciones— eficaz para capturar información cuando se arroja al mundo social; los dualistas ontológicos lo entienden como una estructura de naturaleza casi lógica; finalmente, los monistas metodológicos creen que es un esquema explicativo errado, que resulta inútil en todos los ámbitos. Cada una de estas perspectivas entiende la teoría social de distinta manera y cada una de ellas recibirá de distinto modo las implicaciones de la psicología para la teoría económica. Pero antes de ver esas respuestas, es necesario detenerse a examinar la relación —conflictiva— entre la teoría económica y la psicología.

LOS PROBLEMAS DE LA RACIONALIDAD

Los supuestos psicológicos que la teoría económica ha incorporado y extendido a otras teorías sociales se refieren casi exclusivamente a la idea de racionalidad. Las formulaciones de esa idea entre los economistas son diferentes, con distintos grados de exigencia o precisión. Así, por ejemplo, en uno de los textos pioneros en la extensión de las teorías económicas a otros dominios de la realidad social, la hipótesis de racionalidad se asocia a la suposición de que “todos los comporta-

⁴ Para distintas defensas de puntos de vista holistas o, al menos, críticos del individualismo metodológico, ver: Ruben (1985), Gilbert (1992), Bhargava (1992), Kindcaid (1997).

⁵ En este sentido, al hacer uso de la tesis de la “múltiples realizaciones”, se echa mano de argumentos “funcionalistas”, propios del dualismo (politeísmo) metodológico. De hecho, buena parte de la reflexión se ha desarrollado a partir de las diversas versiones de la idea de *superveniencia*, esto es, de la dependencia de las propiedades de un tipo (mentales, p.e.) respecto a las propiedades (subyacentes) de otro tipo (físicas) (Kim, 1993).

mientos humanos se pueden entender como envolviendo a participantes que (1) maximizan su utilidad (2) a partir de un conjunto de preferencias estables y (3) recogen una óptima cantidad de información y de otros *inputs* en una variedad de mercados” (Becker, 1976: 14). Por su parte, en uno de los pocos manuales de microeconomía sensibles a los resultados de la psicología económica, se da una versión ligeramente distinta, según la cual, “ser racional significa tomar decisiones de acuerdo con el criterio coste-beneficio, es decir, realizar una actividad si y sólo si los beneficios son superiores a los costes. Esta definición de la racionalidad puede ser objeto de dos refinamientos importantes. Uno es el criterio de la racionalidad basado en el egoísmo, según el cual las personas racionales conceden un gran peso únicamente a los costes y beneficios que les afectan directamente a ellas (...) La otra definición es el llamado criterio de la racionalidad basado en el objetivo inmediato. Su único requisito es que las personas actúen eficientemente en pro de las aspiraciones y objetivos que tengan en cada momento” (Frank, 1991: 17).

Esa diversidad de interpretaciones es reconocida por Sen, quien, en diferentes lugares, ha distinguido dos versiones de la idea de racionalidad económica: como “egoísmo” y como “consistencia interna”, entendida esta última como aquella elección en la que “las diferentes cosas escogidas de diferentes subconjuntos se corresponden unas a otras en un modo plausible y coherente” (Sen, 1990: 202)⁶. A esas interpretaciones, en intervenciones más recientes (Sen, 2002: 19), Sen ha añadido una tercera que, en cierto modo, es una prolongación de la racionalidad como consistencia: la racionalidad como “comportamiento maximizador”, que en una formulación intuitiva se corresponde con la hipótesis de que los individuos, dadas sus restricciones (de información, de recursos y técnicas), escogen la acción que mejor les asegura la obtención de sus objetivos, y en otra más precisa, se asocia con la teoría de la maximización de la utilidad esperada, según la cual, los individuos, que tienen preferencias estables y consistentes, escogen la alternativa que maximiza el valor esperado de su función de utilidad.

Por detrás de esas diferentes presentaciones se encuentra un conjunto de axiomas compartidos con pequeñas variaciones, un núcleo mínimo de exigencias que se ve ampliado, según las creencias (bayesianas, capturando una cantidad “óptima” información) y los tipos de escenarios (certidumbre, incertidumbre, riesgo) y según exigencias formales (que permiten introducir unos tipos de representación con funciones continuas o unas métricas más o menos informativas, ordinales o cardinales) y materiales sobre las preferencias (completitud, transitividad, independencia de las alternativas irrelevantes). A partir de tales axiomas, es posible

⁶ Idea que se asocia a la “posibilidad de explicar el conjunto de elecciones reales como resultado de la maximización según una relación binaria” que en las formulaciones más exigentes se entiende como “completamente transitiva y, en las más exigentes todavía, como representable mediante una función numérica que la persona pueda describirse como maximizando” (Sen, 1987: 12-13).

establecer las funciones de utilidad de los agentes. Adicionalmente, y aunque esto no siempre se hace explícito, se supone que los individuos actúan según tales axiomas, esto es, no sólo tienen unas preferencias y creencias con ciertas características, sino que, además, actúan a partir de ellas o, más exactamente, que sus acciones se explican a partir de ellas⁷. Finalmente, aunque la función de utilidad nada nos dice acerca del contenido de las preferencias, de un modo u otro, *de facto*, siempre se asume que los individuos actúan procurando su propio interés, es decir, que son egoístas⁸. En resumen, se hacen suposiciones respecto a las creencias, las preferencias, el egoísmo y las relaciones entre creencias y preferencias y acciones.

Pues bien, en cada una de estas dimensiones, la investigación psicológica ha mostrado la existencia de problemas. En la formación de las creencias, los resultados muestran tanto la limitada capacidad cognitiva de los individuos, como la existencia de abundantes sesgos a la hora de procesar la información. No sólo no se recoge toda la información, sino que, la que se recoge, se recoge mal. Las investigaciones empíricas muestran la presencia de un conjunto de sesgos sistemáticos que muestran que las decisiones no se atienen a lo supuesto por los economistas, a saber: “efecto certeza”, por el que se sobrevaloran las consecuencias de aquello que se presume cierto frente a lo simplemente probable; “efecto familiaridad”, por el que se tiende a creer que un suceso es más probable (un accidente, p.e.) si se ha sido testigo de uno parecido que si no; “efecto precios sombra”, por el que se tienen en cuenta costes —de acciones pasadas— que no hay modo de recuperar; “efecto de inflado” de las probabilidades pequeñas y de infravaloración de las intermedias; “efecto reflexión”, por el que se produce aversión al riesgo cuando las perspectivas son buenas, mientras que se da una búsqueda del riesgo cuando son negativas; “efecto aislamiento”, por el que los individuos simplifican sus procesos de decisión a los aspectos que diferencian las alternativas, descuidando las probabilidades⁹. A la vista de estos resultados,

⁷ Pues bien puede suceder que se tengan las creencias y las preferencias, que se produzca la acción acorde con las creencias y las preferencias, pero que la acción no se explique por ellas. Con un ejemplo de Davidson: después de un accidente un alpinista B, que es odiado por su compañero de cordada, A, se queda suspendido sin otro amarre que la fuerza de A, quien sabe que si abre su mano el otro se matará, cosa que desea; finalmente, se le acaba por soltar la mano por la fatiga: tenía las creencias, las preferencias, se produjo la acción, pero la acción no se desencadenó por las creencias.

⁸ El supuesto, en principio, no es imprescindible, pero, sin él, como dice Sen, “la teoría no va muy allá”. De ahí que “no sólo sea ampliamente usado en economía, sino que muchos de los teoremas centrales de la economía moderna (...) dependen de él”, (Sen, 2002: 20-23).

⁹ Además de estos sesgos hay otros que afectan más directamente a la ponderación de las probabilidades de los estados que se valoran: insensibilidad a la probabilidad previa de los resultados, a los tamaños de las muestras y a la predictibilidad; concepciones erróneas del azar y de la regresión;

parece por lo menos arriesgado suponer que en la formación de sus creencias los agentes se atienen a los axiomas de la teoría de la probabilidad o de la decisión estadística, o que están en condiciones de anticipar todas las acciones y las alternativas relevantes, estimar sus probabilidades, computar los valores esperados de cada una de tales posibilidades, y procurar conseguir aquella opción que sitúan la primera en su orden de preferencias.

Tampoco faltan problemas con las preferencias. En este caso, la mayor parte de los resultados muestra que los individuos incurren en alguna forma, directa o indirecta, de inconsistencia. Sabemos que no se valoran igual todos los tipos de riqueza, que los humanos parecemos encapsular los diferentes gastos y diferentes ingresos en diferentes “cuentas mentales” (Shefrin y Thaller, 1998: 609-643; Shefrin y Thaller, 1999); que las diversas opciones se evalúan con respecto al *status quo* y no con respecto a las diversas posiciones finales; y que se lamenta más perder *el status quo* que perder una posibilidad mejor con mayor retribución (Samuelson y Zeckhauser, 1988); que se prefiere lo propio, porque es propio, y se está dispuesto a pedir por ello mucho más que lo que se está dispuesto a pagar por adquirirlo (*endowment effect*) (Kahneman, Knetsch y Thaler, 1990); que las comparaciones entre alternativas se realizan mediante diversas heurísticas lexicográficas que llevan a tomar un atributo como fundamental y a jerarquizar las distintas opciones atendiendo exclusivamente a su presencia sin tener en cuenta la presencia de otros que muy bien podrían ser también interesantes (Bettman, Johnson y Payne, 1991); que se valoran de modo diferente situaciones idénticas en lo esencial, y que no se está dispuesto a pagar por un bien (por ejemplo, por la ausencia de ruido en la cercanía de un aeropuerto, por que el hijo del vecino nos cuide el jardín) lo mismo que se quiere cobrar por venderlo (por aceptar el ruido, por cortar nosotros su jardín) (Kahneman, Knetsch y Thaler, 1990).

La hipótesis de egoísmo también es discutida¹⁰. La presunción de que los humanos somos puramente egoístas resulta sencillamente falsa, tan falsa —todo hay que decirlo— como la de que somos puramente altruistas. Presentamos procesos emocionales diversos, repertorios de compromisos flexibles, variedad de vínculos entre normas y emociones, relaciones diferentes entre emociones y toma de decisiones (Turner, 2000). En determinados escenarios actuamos según normas de intercambio; en otros, según principios comunitarios, y en otras ocasiones

sesgos debidos a diversas circunstancias ajenas a razones estadísticas (efecto ancla, facilidad en la retención memorística de casos, disposición de búsqueda) (Kahneman, 1999). Una repaso detenido de los distintos sesgos puede verse en Camerer (1995: 587-ss).

¹⁰ Las críticas que aquí se recogen son empíricas, no normativas. Pero eso no nos pueden llevar a ignorar que, desde razones de eficiencia, es más deseable la reciprocidad que el egoísmo (Russell y Thaler, 1985; Kolm, 2000: 15-ss).

predominan relaciones jerárquicas¹¹. En todo caso, lo que parece indiscutible es que la credibilidad del *homo oeconomicus* como hipótesis general del comportamiento tiene serios problemas. Las diversas variaciones del conocido juego del *ultimátum* lo muestran una y otra vez¹². El experimento no hace si no confirmar lo que percibimos a diario, la resistencia a actuar como egoístas calculadores. Si un amigo nos dice que no puede comer con nosotros porque tiene una reunión de negocios, puede que nos moleste. Pero las cosas empeoran si nos quiere compensar con dinero. Si nuestro jefe nos dice que hemos de ir a vivir a otra ciudad por un periodo de tiempo y ello conlleva separarnos de nuestros seres queridos, seguramente aceptaremos, aunque sea a desgana. Si nos dice que nos paga dinero simplemente porque nos alejemos de nuestra familia, la reacción será de rechazo. En todos esos casos, el egoísta puro hubiera ido por otro lado¹³.

En realidad, las dificultades del *homo oeconomicus* son casi de principio: no es que no exista, es que no puede existir, al menos de manera estable. No hay sociedad que se pueda mantener desde egoístas puros, sin una geografía moral, sin un trasfondo de normas o disposiciones emocionales básicas. De hecho, ni siquiera la sociedad de mercado resultaría posible si todos fuéramos solamente egoístas. El mercado opera sobre un escenario normativo e institucional que hace que los acuerdos se cumplan, que los intercambios legítimos se reconozcan, que la propiedad se acepte, que ciertos criterios de distribución se consideren justos, que algunas formas de competencia se consideren inconvenientes. Los acuerdos se respetan, aunque no hay razón (egoísta) para ello. Todo estafador sabe que a nadie le conviene embarcarse en procesos que son más costosos que la hipotética reparación. Pero también sabe que las gentes, más allá de estrechos cálculos, actúan por principios y emociones, sin importar si con ello pierden dinero y, como lo saben, se abstienen; por eso, mal que bien, la sociedad funciona. La implicación no es sólo que nuestras funciones de utilidad no sean independientes, sino que,

¹¹ Esa diversidad de criterios normativos está fuera de discusión a la luz de las investigaciones empíricas sobre principios de justicia utilizados por distintas sociedades (Bierhoff, Cohen y Greenber, 1986). Otra cosa, más conjetural, es que tengan una base modular (Fiske, 1991).

¹² Consiste en dividir 100 \$ entre dos individuos de tal modo que uno (A) hace, en primer lugar, una propuesta de división de esa cantidad; si la propuesta es aceptada por el otro individuo (B), cada uno de ellos se lleva lo acordado; si es rechazada, nadie se lleva nada. La teoría económica, que parte del supuesto del egoísmo, predice que A habría de proponer un reparto de 99 para A, 1 para B. La razón es que A supone que B, entre algo y nada, prefiere algo: B también es egoísta y para él no cuenta otra cosa que su beneficio. Pero lo cierto es que cuando el experimento se realiza: a) los A proponen, en su mayoría, un reparto 60-40; b) los B rechazan repartos que se alejen mucho de la equidad. Estos resultados invitan a pensar en la existencia de sentimientos de justicia o de dignidad que se manifiestan en comportamientos alejados del egoísmo (Camerer y Thaler, 1997).

¹³ Los escenarios son múltiples. Para diversos resultados, ver Dawes y Thaler (1988) y Elster (1995)

y esto es lo más importante, las disposiciones normativas o psicológicas parecen estar asentadas biológicamente. Como ejemplifica el juego del *ultimátum*, el comportamiento digno sólo cumple su función si es honradamente sentido; si se simula, si uno lo “elige” por razones estratégicas, entonces deja de servir, deja de ser incondicional: si yo sé que tus “valores” son un farol, no haré caso, a sabiendas de que, a la hora de la verdad, te dejarás llevar por cualquier oferta, que siempre será mejor que nada.

Incluso caben dudas acerca de la relación entre acciones y razones, acerca de que, aun cuando se tenga una información correcta sobre cómo son las cosas y se tengan unas preferencias que no pecan de ninguno de los problemas descritos, los individuos realicen las acciones que les conduzcan a la obtención de sus objetivos. El caso paradigmático es el comportamiento *akrático*, la debilidad de voluntad: el fumador que sabe las consecuencias de fumar, que no las desea y, sin embargo, fuma; el jugador compulsivo que desea dejar de jugar, sabe cómo hacerlo y no lo hace. En todos esos casos, los sujetos, que tienen una correcta información acerca del estado del mundo, de las relaciones entre sus acciones y sus consecuencias, y que son capaces de ordenar los resultados según sus preferencias, no actúan según ellas. Para algunos, en rigor, esta situación es conceptualmente imposible, es un falso problema: si se hace *x* es porque se desea *x*. Otros sostienen que es un problema real, empírico y falsable, pero no falso, porque lo que muestra es la presencia en la mente de los individuos de diversos conjuntos independientes de creencias y deseos, cada uno de ellos coherente, aunque se manifiestan observacionalmente de modo unitario como comportamiento agregado inconsistente: algo así como un teorema de Arrow intrasíquico¹⁴. Lo cierto es que, en principio, es posible modelizar estos comportamientos como un juego entre dos partes de la personalidad, cada una de ellas como un agente distinto, cada uno con sus creencias y deseos independientes¹⁵, en particular, con preferencias inmediatas en un caso (el planificador) y a largo plazo en otro (el hacedor) (Thaler y Sherfrin, 1981).

¹⁴ No son ésas las únicas interpretaciones posibles. En otros casos se entiende como una muestra de que el modelo de creencias y deseos no funciona en ciertas situaciones, lo que equivale a decir que tiene contenido empírico, que es falsable, cosa que no sucedería si simplemente se tratara de un esquema metodológico de explicación. Según otros, el comportamiento *akrático* apunta a la presencia de aspectos motivacionales previos que actúan sobre creencias y deseos, y en ese sentido, el esquema de creencias y deseos no es el punto de partida explicativo.

¹⁵ En la reconstrucción de Davidson del psicoanálisis, *id*, *ego* y *supero-ego* vendrían a ser como distintos individuos, cada uno de ellos con un conjunto de creencias y deseos independientes, cada uno de ellos coherente y, por tanto, racional, que, sin embargo, se pueden manifestar (agregadamente) como un comportamiento “irracional” del sujeto, en el que aparecen “a la vez” creencias y deseos que proceden de fuentes independientes, de “individuos distintos”: la creencia *C*¹ —coherente con el objetivo *D*¹— aparece con *D*², coherente con la creencia *C*². (Davidson, 1982). En el mismo sentido y en diversas dimensiones, ver Ainslie (1992).

Finalmente, vale la pena mencionar otros resultados que no afectan a la idea de racionalidad, pero sí que afectan a su alcance, a la posibilidad de extender la idea de racionalidad descrita al conjunto de la teoría social, o incluso al conjunto de los sistemas económicos. Antes se han mencionado trabajos que muestran que en distintos escenarios los humanos utilizamos distintos criterios normativos. A esas investigaciones, empíricas, desde “abajo”, se unen otras “desde arriba”, desde las ciencias cognitivas, que invitan a pensar que esa diversidad de comportamientos tiene un soporte neuronal, o más exactamente, que la mente humana no utiliza, como parece suponer la teoría económica, un conjunto general de reglas, una suerte de método general, de capacidades de razonamiento, que aplica a cualquier actividad cognitiva, sino que es dominio-específica, que dispone de una serie de módulos independientes, de estructuras neuronales funcionalmente especializadas en procesar ciertos *inputs* específicos de un modo autónomo, automático e independiente. Por ejemplo, cuando afirmamos que poseemos una estructura cognitiva para el reconocimiento de las caras, eso quiere decir que dicha estructura se activa únicamente en el dominio de procesamiento de información para el reconocimiento de las caras, permaneciendo desactivada en la gran mayoría de otros dominios. La hipótesis de la modularidad masiva sostiene una visión de la mente humana formada por un gran número de módulos darwinianos: unos módulos innatos, resultado de la selección natural y que consisten en mecanismos de procesamiento de información específicos para el problema adaptativo concreto para el que han sido diseñados (Fodor, 1982). Hay una razonable evidencia experimental de que una parte de los algoritmos mentales utilizados por los humanos en el intercambio social —aquellos, por ejemplo, que permiten identificar a los “mentirosos”, a quienes no están dispuestos a cooperar— son ejemplos de tales diseños especializados (Barkow, Cosmides y Toby, 1992). Si las cosas son así¹⁶, buena parte de la llamada “teoría económica de la familia”, por ejemplo, que describe las interacciones entre los miembros de las familias como interacciones estratégicas entre agentes económicos, perdería bastante plausibilidad. En el seno de las familias los sujetos no aplicarían las mismas pautas que en otros lugares. Quizá la teoría económica basada en las condiciones más exigentes de racionalidad sólo sirve para unos pocos escenarios económicos —mercados financieros, por ejemplo— en donde se satisfacen las condiciones de información y de computación, de comparabilidad instantánea y la ausencia de interdependencia entre las funciones de utilidad.

¹⁶ No se puede ignorar la enorme carga conjetural de la psicología evolutiva. De hecho, incluso entre partidarios de “darwinizar la cultura”, hay agudas discrepancias. Ve las posiciones críticas —y las propias discrepancias entre ellos— de Boyd, Richerson y Sperber (entre otros) respecto a las propuestas más radicales (de Dennet), en Aunger (2000). El propio Fodor, responsable de la teoría modular, ha presentado una contundente crítica a la psicología evolutiva (Fodor, 2000).

Lo visto hasta aquí pone en entredicho una parte importante de los supuestos de la teoría económica y, también, de la extensión de sus modelos para el conjunto de la teoría social. Pero, ¿alcanza también a *R*? Obviamente, el sentido de la respuesta a esa cuestión depende de la interpretación que demos a *R*.

LAS DISTINTAS ECONOMÍAS

Los distintos puntos de vista reciben de distinto modo los resultados de la psicología. Muy en general, se podría decir que si se acentúa la interpretación de *R* como una teoría genuina, los resultados anteriores tienen un efecto más devastador que si *R* se interpreta como una estrategia metodológica, como un modelo de explicación (intencional). Ello es consecuencia de que mientras un modelo de explicación se limita a suponer que hay causas que explican los acontecimientos, a asumir, en nuestro caso, que hay creencias y deseos que explican las acciones, sin decir nada acerca de cuáles o cómo sean las causas (o las creencias y los deseos), una teoría, por el contrario, tiene contenido empírico y afirma, en nuestro caso, que “las creencias X e Y, con tales requisitos y los deseos-preferencias M y N con tales otros requisitos, explican las acciones A”. Por otra parte, los distintos puntos de vista sobre *R* se traducen en un modo diferente de entender la teoría económica que se debe cultivar, de entender por dónde deben ir las líneas de avance para hacer frente a las objeciones de la psicología y hasta del tipo de desarrollos que se juzgan aceptables¹⁷.

Respecto al monismo de raíz ontológica, los resultados en algún grado confirman sus tesis. La estructura *R* sería una genuina teoría psicológica, pero falsa. Las teorías sociales deberían despacharla por inútil, y mientras no lo hagan, estarían condenadas al estancamiento. De todos modos, la historia no acaba ahí. La falsedad se puede entender en un doble sentido. En una interpretación moderada, los resultados empíricos muestran que, al menos, *R* resulta refutable y que, por tanto, no carece de contenido empírico. Desde esta perspectiva, los resultados anteriores podrían entenderse como una invitación a mejorar la teoría, a sustituirla por otra más realista, compatible con lo que sabemos acerca del comportamiento humano. El hecho mismo de que buena parte de los sesgos sean sistemáticos, regulares, sugeriría la posibilidad de una teoría económica no muy diferente en lo esencial de la existente, esto es, con supuestos psicológicos, aunque ello

¹⁷ Ello no impide reconocer que los planos metódicos y las tesis teóricas guardan una notable independencia. En principio es imaginable que las mismas líneas de desarrollo teórico pueden defenderse desde distintas perspectivas metodológicas. En particular, tanto los reduccionistas ontológicos como los monistas metodológicos pueden apostar por una teoría económica completamente independiente de supuestos psicológicos.

supondría muy posiblemente sustituir aspectos importantes de la teoría neoclásica. Se trataría de apostar por una teoría económica más realista, incluso a costa de su elegancia formal. La pregunta la ha formulado con claridad Thaler: “La economía neoclásica se sustenta en tres suposiciones: racionalidad, egoísmo y autocontrol (...) sabemos, por supuesto, que esas tres suposiciones son erradas. Los humanos son más estúpidos, más amables y más débiles que el *homo oeconomicus*. ¿Es importante? ¿Es posible hacer economía sin el *homo oeconomicus*? ¿Y si es así, cómo?” (Thaler, 1996: 227). La respuesta, para Thaler y para otros, es que sí, que “un modelo de actores humanos enriquecido (empíricamente) puede mejorar el poder descriptivo de la teoría económica. El fin de la empresa no debe ser acabar con la economía, sino mejorarla” (Thaler, 1996: 236)¹⁸. En esa disposición creo que podríamos ubicar los intentos de introducir hipótesis compatibles con los resultados de la investigación empírica. Tales propuestas sostienen que incluso cuando se trata de comportamientos “irracionales”, dada su regularidad y sistematicidad, es posible establecer predicciones. Así sucedió con la hipótesis de la *bounded rationality* de Simon, cimentada en el reconocimiento del carácter finito de nuestras capacidades cognitivas (Simon, 1982); así sucede con las *rules of thumb*, con las estrategias heurísticas y, en particular, con la *prospect theory* de Kahneman y Tversky según la cual los individuos están más atentos a los cambios en la riqueza que a los niveles (Kahneman y Tversky, 1979: 276-287), y, también, con ese *homo reciprocans* que, a partir de resultados procedentes de la antropología y la biología del comportamiento, Bowles y Gintis proponen como alternativa al *homo oeconomicus* (Bowles y Gintis, 2002; Bowles *et. al.*, 2003). En general, estas propuestas no criticarían la estrategia explicativa de la teoría económica. Se limitan a defender una teoría cuyos supuestos de comportamiento sean realistas¹⁹.

Otra versión del monismo ontológico descalifica no ya los supuestos psicológicos incorporados en *R*, sino el conjunto de *R*. Para el “eliminacionismo-reduccionismo” la falsedad de *R* es algo más que un problema de inadecuación empírica. *R* tiene la misma naturaleza que las teorías del flogisto o el calórico. No cabe mejorarla ni, en general, sustituirla por otra que apele también a los

¹⁸ Ese punto de vista resulta bastante compatible con las posiciones realistas defendidas por algunos filósofos de la economía que están dispuestos a pagar el precio de la precisión y la elegancia formal a cambio de obtener teorías que describan los procesos causales y las tendencias empíricas (Lawson, 1997); desde tesis ontológicas y metafísicas descalifican unas líneas de investigación y alientan otras.

¹⁹ El proyecto realista no carece de dificultades. Abandonar las condiciones de idealización supone abandonar la idea misma de explicar que exige inevitablemente un soporte nítido, reconocible y parsimonioso. Los supuestos optimizadores, en principio, tienen la ventaja de la precisión. El óptimo es uno, mientras que los “suficientes”, los puntos intermedios, son diversos. Acercar la teoría a la complejidad de las situaciones reales se podría entender como un modo de renunciar a “explicar” para acercarse a “narrar”.

estados mentales. El conjunto de su ontología resulta falso. Desde esa perspectiva, nuestras ideas acerca de por qué nos comportamos como nos comportamos, incluidos los resultados de la psicología, no tendrían otro valor que nuestras consideraciones sobre el amor o nuestras conjeturas físicas “intuitivas”, simples fabulaciones, explicables ellas mismas —su aparición— por necesidades adaptativas, pero inútiles para conocer cómo son realmente las cosas. En el mejor de los casos, nos permiten entendernos entre nosotros. La teoría económica basada en supuestos realistas tendría el valor cognitivo del código de circulación, esto es, una descripción detallada de un conjunto de convenciones que nos permite predecir y anticipar resultados, pero que no se corresponde con procesos reales, que simplemente sirven porque todos asumimos un conjunto de reglas. Incluso, podríamos hablar de tales teorías como “verdaderas” o, más exactamente, como afirmaciones con pretensión de realidad, objetividad y verdad. En ese sentido, esa “teoría económica” tendría la misma condición que los enunciados morales en la interpretación de Mackie: tenemos un control intersubjetivo que nos permite justificarlos respecto a cierto estándar, y reconocer que “la acción X es buena”, pero ello no implica que el estándar como tal sea objetivo o esté justificado. En ambos casos se trataría de tesis ontológicamente falsas (Mackie, 1977). Aun más, la propia generación de esa “teoría económica popular” se podría explicar desde la propia biología. Sería una de tantas teorías que según los neurobiólogos elabora nuestro hemisferio cerebral izquierdo en su función de interpretar nuestros propios comportamientos externos, de construir “teorías” acerca de por qué han ocurrido esos comportamientos (Gazzaniga, 1985: 80).

La crítica reduccionista-eliminacionista no tiene una traducción positiva acerca del tipo de teoría económica, y en general, de teoría social, que se podría hacer prescindiendo completamente de suposiciones sobre estados mentales²⁰. De todos modos, sí que cabe pensar que, en algún caso, simpatizará con teorías “sin psicología” que más abajo veremos defender desde el monismo metodológico. Incluso podría conjeturar en reconstruir la teoría económica “psicologizada” una vez se traduce su ontología de “estados mentales” (su léxico intencional) a otra en términos adaptativos y se sustituyen los sujetos maximizadores de bienestar por genes o módulos cerebrales. Podríamos hablar de los genes como “agentes racionales”, maximizadores y egoístas, pero por simple economía expositiva, desde la garantía de que, en el fondo, lo que funciona es un sistema de selección natural que hace prescindible ese léxico. Becker parecía sugerir esta posibilidad: “El enfoque de los sociobiólogos tiene mucho que ver con el de los economistas

²⁰ Por lo general, su argumentación se apoya en analogías, en comparaciones con la ruptura de la química moderna con respecto a la “química” del flogisto. La nueva teoría no responde a sus preguntas, sino que inaugura otras nuevas, imposibles de hacer antes de disponer de ella.

(...) Sin embargo, los sociobiólogos ya no hacen uso de modelos que incorporen actores racionales que maximicen funciones de utilidad sujetas a recursos limitados. En su lugar, han recurrido únicamente a la “racionalidad” vinculada a la selección genética operada por un entorno físico y social que desalienta la conducta impropia y favorece la procedente” (Becker, 1976: 819)²¹.

El dualismo de base metodológica asume que la hipótesis de racionalidad —en particular, *R*— es un simple procedimiento metódico con el que abordamos el conocimiento de la realidad y, como tal, como simple estrategia explicativa, las objeciones empíricas anteriores no le afectan de modo concluyente. Si *R* se entiende como una suerte de presentación abreviada de la explicación intencional, la decisión acerca de su uso es fundamentalmente pragmática²². El hecho de que los datos no confirmen la teoría de la racionalidad no conduce a desechar la explicación intencional, la explicación de las acciones desde razones y creencias, del mismo modo que el hecho de que no encontremos la causa de cierto acontecimiento —o de que nos equivoquemos al atribuirle— no nos lleva a descalificar la explicación causal ni a pensar que los acontecimientos no responden a alguna causa. El dualismo metodológico está comprometido con la explicación intencional, no con la teoría de la racionalidad. Esta hace uso de explicaciones intencionales, de creencias y razones, pero es bastante más, supone ciertas ideas acerca de cómo son empíricamente las creencias y las razones. Creo que esta interpretación se puede reconocer en las concepciones de Hayek y Von Mises sobre la praxeología, la teoría general de la acción humana, para quienes “la acción humana es siempre racional (...). Lo opuesto a la acción humana no es la acción irracional, sino la acción reactiva de nuestros órganos corporales (...). Las enseñanzas de la economía y la praxeología resultan válidas para todo tipo de acción humana, independientemente de los motivos, causas y fines subyacentes” (Von Mises, 1949: 18-21). Más recientemente, creo que estas tesis se pueden reconocer detrás de una parte de los intentos de abordar con herramientas de la teoría económica problemas de la teoría social. En un caso y otro, lo que se ha producido es una simple búsqueda de explicaciones de los procesos sociales atendiendo a sus mecanismos, entendidos como secuencias de decisiones individuales capaces de explicar macrofenómenos sociales o, en la descripción de Schelling (1998: 32-33), “una hipótesis plausible, o un conjunto de plausibles hipótesis, que pueden ser la explicación de un proceso social, siendo la explicación en términos de las interacciones entre individuos y otros individuos, o entre individuos y algún agre-

²¹ A la vez, Becker apunta en la otra dirección: sustituir los modelos de los sociólogos —de selección de grupo— por otros que arrancan de los individuos.

²² Lo que seguramente conllevará alguna reformulación de *R*, que rebajará sus tonos optimizadores. Todo comportamiento optimizador es racional y todo comportamiento racional es intencional, pero no sucede lo mismo al revés.

gado social”. La teoría económica heredera de la escuela austriaca, los trabajos de Schumpeter y de los institucionalistas o las investigaciones de Hirschman o Schelling, creo que serían bien vistas por el dualismo metodológico.

La estrategia dualista en versión ontológica ve *R* como una estructura lógica o cuasi lógica. Se correspondería con una visión clásica de la teoría económica, como un conjunto de verdades *a priori* sobre “las leyes de la mente” que nada tiene que ver con la psicología. Dubitativamente, esa idea parece estar presente en Jevons (1958), en su idea de la teoría económica como una teoría matemática que ha de incluir “las leyes del pensamiento”, en un sentido parecido —aunque con matices— a la idea de Boole sobre la lógica²³. En esa estela habría que situar los usos más “irrefutables” de la teoría económica, aquellos en los que la racionalidad se presenta en formulaciones tautológicas que, por ejemplo, permiten presentar el comportamiento tradicional, esto es, el no racional, como racional, pues “cuando existe genuina incertidumbre, tolerar una mayor flexibilidad a mayor información o administrar un repertorio más complejo de acciones, no mejora la competencia de los agentes” (Heiner, 1983: 561-63).

En principio no hay nada que objetar a este proceder siempre que no se ignore que “la forma de elección no significa nada; todo puede construirse en términos de elección” (Afriat, 1987: 20). Casi todos los procesos en la naturaleza son analizables como un proceso de optimización y, con cierta manipulación, prácticamente todos. Después, reescribir la optimización como una elección es inmediato. Conviene, en todo caso, distinguir esta “irrefutabilidad” de la que se daba en el caso del dualismo metodológico. En el caso del dualismo metodológico, la irrefutabilidad era la propia de una estrategia metodológica. Se sostenía que para explicar es interesante asumir la coherencia entre creencias, deseos y acciones, pero sin afirmar nada acerca de su contenido, acerca de cómo o cuáles eran las creencias o las preferencias. La interpretación ontológica dualista se sitúa del lado de la teoría (formal) y asume los requisitos sobre el contenido de preferencias y creencias vistos más arriba (transitividad, etc.). Aunque, por eso mismo, en principio, es abordable experimentalmente; *de facto*, la interpretación de la estructura *R* es puramente formal. El “truco”; lo destacó Harsanyi: “Si hacemos nuestros supuestos motivacionales suficientemente complicados, podemos “explicar” cualquier tipo de comportamiento, lo cual, por supuesto, significa que

²³ Como algunos autores han destacado, resulta significativo que en su voluminoso e interesante trabajo sobre teoría de la ciencia, Jevons no haga apenas mención de la economía. De hecho, una de las pocas que hace es para distinguir las ciencias físicas de las ciencias “que se proponen estudiar los fenómenos mentales y sociales”, entre las que incluye las ciencias de la economía política “abstractas y generales, en cuanto se ocupan de la humanidad desde puntos de vista sencillos y se proponen descubrir principios generales de la acción” (Jevons, 1958: 759-60). A la luz de esta caracterización no resulta exagerado atribuir aquel silencio a una dualidad ontológica que se traduce en una dualidad metodológica.

no estamos explicando nada” (Harsanyi, 1969: 518). En rigor, no hay tal “truco”, sencillamente, es la consecuencia obligada de asumir que estamos ante una teoría formal.

El monismo metodológico, en lo esencial, sostiene que hay una estrategia explicativa compartida por todas las ciencias que nada tiene que ver con racionalidades o intencionalidades. Defendería una teoría económica que prescindiera completamente de cualquier apelación a los estados mentales. Algo así como sucede con los modelos ecológicos que establecen los valores de equilibrio que aseguran el funcionamiento de un sistema sin presumir nada sobre el comportamiento de los organismos que los pueblan, sin asumir que éstos se comporten de acuerdo con tales valores. En ese sentido, se reconoce en teorías macroeconómicas no comprometidas con supuestos microeconómicos o en teorías desagregadas desprovistas de supuestos intencionales. La primera alternativa se opone al “supuesto común de que los fenómenos macroeconómicos son reducibles a fenómenos microeconómicos” y sostiene que “las relaciones causales entre variables macroeconómicas no se deben entender como un simple modo económico de referirse a relaciones microeconómicas entre agentes”: “hay una realidad macroeconómica independiente a la cual se le puede aplicar una aproximación realista y estructural”, realidad “análoga a la física” (Hoover, 2001: 27) ²⁴. La otra perspectiva acorde con el monismo metodológico busca establecer teorías económicas que especifiquen las condiciones de reproducción de los sistemas económicos en una forma desagregada, pero sin apoyarse en suposiciones sobre racionalidad. La tradición clásico-srafiiana proporciona una ejemplificación de ese proceder. En los modelos de Leontieff, por ejemplo, los parámetros relevantes, empíricamente determinables, son condiciones técnicas de producción. Los modelos están desagregados, sectorialmente o por industrias y, en ese sentido, adoptan estrategias reductivas, pero no están subordinados a supuestos de comportamiento. Es cierto que en la mayoría de los desarrollos de este enfoque se incorporan variables distributivas, salarios y tasas de beneficios, que se toman, por lo general, como idénticas en los distintos sectores de producción y que esa identidad se supone que es consecuencia de un comportamiento racional que, en competencia, lleva a los agentes a desplazarse allí donde las retribuciones son más altas. Pero de todos modos, la teoría no se compromete con ese supuesto; es compatible con explicaciones alternativas de esa igualación (una tradición igualitaria, una decisión centralizada, etc.) e incluso podría prescindir de ella (Ovejero, 1992: 2ª parte; Cottrell, 1995: 173, nota 10). De un modo u otro, estas dos estrategias buscan prescindir en sus explicaciones de *R* y, en ese sentido, los resultados de la psicología, por interesantes que sean,

²⁴ Puntos de vista parecidos son los del “holismo causal”, que reconoce explícitamente su naturaleza epistémica (Boylan y O’Gorman, 1995).

les resultan irrelevantes²⁵. En todo caso, a la vista de su escasa compatibilidad con R, sirven indirectamente al monismo metodológico para avalar su recomendación de prescindir de supuestos intencionales.

CONCLUSIONES

Las implicaciones de los resultados de la psicología dependen fundamentalmente de la interpretación que demos a los supuestos de racionalidad y del papel que les otorguemos en la teoría económica. Si pensamos, con el monismo metodológico, que no hay lugar para explicaciones que hagan uso de un léxico intencional y si se asume que las ciencias sociales no precisan de la utilización de ninguna estrategia explicativa propia, los resultados empíricos, interesantes para la psicología, resultan irrelevantes para una teoría económica que prescinde de supuestos sobre estados intencionales o que, por lo menos, no está subordinada a ellos. Si entendemos, como el dualismo metodológico, la hipótesis de racionalidad como una estrategia explicativa, como un modo de abordar la explicación social que arranca suponiendo una acción compatible con un conjunto consistente de creencias y deseos, los resultados empíricos la afectan muy remotamente: los métodos no son verdaderos o falsos, sino eficaces o inútiles²⁶. Si, con el dualismo ontológico, entendemos la racionalidad en términos puramente formales, tampoco los resultados empíricos son relevantes, aunque sí cabe la pregunta acerca del sentido que tiene cultivar una teoría compatible con cualquier escenario posible. Por el contrario, si la entendemos comprometida con ciertas ideas acerca de cómo son las creencias y las preferencias, si la situamos en un plano empírico, como sucede con el monismo ontológico, podemos preguntarnos acerca de si la teoría de la racionalidad es falsa y, en este caso, los resultados de la psicología resultan fundamentales. Tanto si la respuesta es positiva como negativa, obviamente, ello implica que la consideramos susceptible de control empírico y que, por tanto, no la consideramos vacía. De todos modos, como se ha visto, incluso entre los que sostienen que es una teoría genuina existen discrepancias entre los que, como los eliminacionistas, creen que no es susceptible de mejora porque la falsedad es de

²⁵ Se podría decir que las dos líneas de investigación mencionadas buscan prescindir no sólo de la racionalidad, sino de las explicaciones intencionales. Para ello, la macroeconomía se apoya en alguna forma de explicación causal y el enfoque multisectorial en algún tipo de explicación funcional, que especifica las condiciones que se requieren para la reproducción de un sistema económico (en rigor, no sería completamente funcional porque no asume que los equilibrios se dan fácticamente, que se dan las condiciones que aseguran el funcionamiento del sistema).

²⁶ Cabe pensar en casos límite en donde una estrategia metodológica se abandona como consecuencia de resultados teóricos. Las explicaciones intencionales o funcionales de los animistas difícilmente pueden sobrevivir a una revolución científica como la newtoniana.

principio, es decir, porque el conjunto de su ontología es falso, y quienes creen que los resultados empíricos y su propia regularidad sugieren la posibilidad de corregir su versión más estándar y sustituirla por otra más realista sin que ello suponga abandonar las estrategias explicativas habituales de la teoría económica.

Finalmente, incluso si consideramos falsa la teoría, podríamos pensar que su interés es normativo, que no nos dice cómo se comportan los individuos, sino cómo deberían comportarse. En tal caso, los controles empíricos son mucho más laxos, aunque ello no quiere decir que desaparezcan completamente: la teoría de la racionalidad no se tiene que ajustar a cómo son las cosas, aunque sí a cómo podrían ser, es decir, a los comportamientos compatibles con lo que los humanos pueden llegar a hacer. La teoría económica estaría interesada en una psicología que distinguiera entre aquello que los individuos hacen, lo que pueden llegar a hacer y lo que, en cualquier caso, está más allá de sus capacidades. Sólo estos últimos resultados son incompatibles con la teoría social. Una teoría de la racionalidad, que aspire a materializarse en comportamientos humanos, ha de ser, al menos, compatible con lo que los humanos pueden llegar a hacer, y, obviamente, quedaría descalificada si exigiera comportamientos más allá de sus capacidades morales o cognitivas. No tiene que ser verdadera, pero ha de ser posible.²⁷

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AFRIAT, S. (1987), *Logic of Choice and Economic Theory*, Oxford University Press.

AINSLIE, G. (1992), *Picoeconomics*, Cambridge, Cambridge University Press.

AUNGER, R. (ed.) (2000), *Darwinizing Culture. The Status of Memetics as a Science*, Oxford, Oxford University Press.

BARKOW, J., L. COSMIDES y J. TOOBY (eds) (1992), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Nueva York, Oxford University Press.

BARON, J. y M. HANNAN (1994), "The Impact of Economics on Contemporary Sociology", *Journal of Economic Literature*, vol. 32, pp. 111-1146.

²⁷ Si se asume como normativa, las reglas cambian. Por ejemplo, la teoría nos permite detectar nuestras irracionalidades. La teoría de la probabilidad, que no depende de cómo los individuos se comportan, puede ayudarnos a reconocer nuestros sesgos. Conviene en todo caso advertir que en muchas ocasiones comportamientos "irracionales" para la teoría normativa, no lo son cuando se tienen en cuenta todas las circunstancias: aunque en principio es irracional tener en cuenta los costos no recuperables de acciones pasadas a la hora de tomar decisiones presentes (no tiene sentido acabarnos un postre que no nos gusta sólo porque ya lo habíamos pagado; no tenía sentido acabar el Concorde porque ya se había invertido mucho en él), sería difícil calificar como irracional el comportamiento de un individuo que paga con meses de anticipación su visita al dentista para evitarse la tentación de cancelarla a última hora.

- BECKER, G. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, Chicago University Press.
- (1976), "Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology", *Journal of Economic Literature*, vol. 14 (3), pp. 817-826.
- BETTMAN, J., J. JOHNSON y J. PAYNE (1991), "Consume Decision Making", en T. Roberson y T. Kassarijan (eds.), *The Handbook of Consumer Behavior*, Nueva York, Prentice Hall.
- BHARGAVA, R. (1992), *Individualism in Social Science*, Oxford, Clarendon Press.
- BIERHOFF, H., R. COHEN y J. GREENBER (1986), *Justice in Social Relations*, Nueva York, Plenum Press.
- BOWLES, S. y H. GINTIS (2002), "Homo Reciprocans", *Nature*, 405.
- BOWLES, S., (et al.) (2003), "Explaining Altruistic Behavior in Humans", *Evolution & Human Behavior*, vol. 24.
- BOYLAN, T. y P. O'GORMAN (1995), *Beyond Rhetoric and Realism in Economics*, Londres, Rodledge.
- CAMERER, C. (1995), "Individual Decision Making", en J. Kagel y A. Roth (eds.), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- CAMERER, C. y R. THALER (1997), "Anomalies: Ultimatums, Dictators, and Manners", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9 (2), pp. 209-219.
- CARTWRIGHT, N. (2002), "The Limits of Causal Order, from Economics to Physics", en U. Mäki, (ed.), *Fact and Fiction in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CHURCHLAND, P. (1991), "Folk Psychology and the Explanation of Human Behavior", en J. Greenwood (ed.), *The Future of Folk Psychology*, Cambridge, Cambridge, University Press.
- COTTRELL, A. (1995), "Intentionality and Economics", *Economic and Philosophy*, 11 (1), pp. 159-176.
- GREEN, D. y I. SHAPIRO (1994), *Pathologies of Rational Choice*, New Haven, Yale, University Press.
- DAVIDSON, D. (1982), "Paradoxes of Irrationality", R. Wollheim y J. Hopkins (eds.), *Philosophical Essays on Freud*, Cambridge, Cambridge, University Press.
- DAWES, R. y R. THALER (1988), *Journal of Economic Perspectives*, nº 2(3), pp. 187-197.
- DENNETT, D. (1996), *Kinds of Minds*, Cambridge, Nueva York, Basic Books.
- DURKHEIM, E. (1975), "Organisation et vie du corps social selon Schaeffle", *Textes*, París, Les Éditions de Minuit, vol. 1.

- ELSTER, J. (1995), "The Empirical Study of Justice", en D. Miller y M. Walzer (eds.), *Pluralism, Justice and Equality*, Oxford, Oxford University Press.
- FISKE, A. (1991), *Structures of Social Life*, Nueva York, Free Press.
- FODOR, J. (1982) *The Modularity of Mind*, Cambridge, The MIT Press.
- (2000), *The Mind Doesn't Work That Way*, Cambridge, The MIT Press.
- FRANK, R. (1991), *Microeconomics and Behavior*, Nueva York, McGraw-Hill.
- (1992), "Melding Sociology and Economics: James Coleman's *Foundations of Social Theory*", *Journal of Economic Literature*, vol. 30, pp. 147-170.
- GAZZANIGA, M. (1985) *The Social Brain*, Nueva York, Basic Books.
- GILBERT, M. (1992), *On Social Facts*, Princeton, Princeton University Press.
- HARSANYI, J. (1969), "Rational-Choice Models of Political Behavior vs. Functionalist and Conformist Theories", *World Politics*, 21, pp. 513-538.
- HEINER, R. (1983), "The Origins of Predictable Behavior", *The American Economic Review*, nº 73, pp. 560-595.
- HOOVER, K. (2001), *Causality in Macroeconomics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- JEVONS, S. (1958), *The Principles of Science*, Nueva York, Dover.
- KAHNEMAN, D. (1999), "New Challenges to the Rationality Assumption", en K. Arrow, et al. (eds.), *The Rational Foundations of Economic Behavior*, Nueva York, Macmillan.
- KAHNEMAN, D. y A. TVERSKY (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk", *Econometrica*, vol. 47, pp. 263-291.
- KAHNEMAN, D., J. KNETSCH y R. THALER (1990), "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", *Journal of Political Economy*, vol. 98 (6), pp. 1325-1348.
- KIM, J. (1993), *Supervenience and Mind: Selected Philosophical Essays*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KINDCAID, H. (1997), *Individualism and the Unity of Science: Essays on Reduction, Explanation and Special Sciences*, Lanham, Rowman.
- KOLM, S. K. (2000), "Introduction: The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism", L. A. Gérard-Varet, S-C. Kolm y J. Ythier (eds.), *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*, Londres, Macmillan Press.
- LAWSON, T. (1997), *Economics and Reality*, Londres, Roudledge.
- LICHBACH, M. (2003), *Is Rational Choice Theory All of Social Science?*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.

- MACKIE, J. (1977), *Ethics: Inventing Right and Wrong*, Nueva York, Penguin.
- MILLER, G. (1997), "The Impact of Economics on Contemporary Political Science", *Journal of Economic Literature*, vol. 35 (3), pp. 1173-1204.
- OVEJERO, F. (1992), *La quimera fértil*, Barcelona, Icaria.
- ROSENBERG, A. (1994), "What is the Cognitive Status of Economic Theory", en R. Backhouse (ed.), *New Directions in Economic Methodology*, Londres, Roudledge.
- (2000), "Philosophy of Social Science", en W. Newton-Smith (ed.), *A Companion to the Philosophy of Science*, Oxford, Baria, Blackwell.
- RUBEN, D-H. (1985), *The Metaphysics of the Social World*, Londres, Roudledge.
- RUSSELL, T. y R. THALER (1985), "The Relevance of Quasi Rationality in Competitive Markets", *American Economic Review*, vol. 75, pp. 1071-1082.
- SAMUELSON, W. y R. ZECKHAUSER (1998), "Status Quo Bias in Decision Making", *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 1, pp. 7-59.
- SHELLING, T. (1998), "Social Mechanism and Social Dynamics", en P. Hedström y R. Swedberg (eds.), *Social Mechanism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SCHUMPETER, J. (1954), *Economic Doctrine and Method: An Historical Sketch*, Londres, Allen and Unwin.
- SEN, A. (1987), *On Ethics and Economics*, Blakcwell, Oxford.
- (1990), "Rational Behavior", en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *Utility and Probability. The New Palgrave*, Londres, Macmillan.
- (2002), *Rationality and Freedom*, Londres, Harvard University Press.
- SHEFRIN, H.M. y R. THALER (1988), "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis", *Economic Inquiry*, vol. 26 (4).
- (1999), "Mental Accounting, Saving, and Self-Control", en J. Elster y G. Loewenstein, (eds). *Choice Over Time*, Nueva York, Sage.
- SIMON, H. (1982), *Models of Bounded Rationality*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SWERDBERG, R. (1990) *Economics and Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- TAYLOR, Ch. (1964), *The Explanation of Behaviour*, Londres, Roudledge.
- THALER, R. (1996), "Doing Economics without *Homo Economicus*", S. Medema y W. Samuels, (eds.), *Foundations of Research in Economics: How do Economists do Economics?*, Cheltenham, Edward Elgar.