

# La axiomática de la ciencia económica convencional

---

Ignasi Brunet e Inma Pastor

---

## Introducción

Desde la popularización de las aportaciones marginalistas en economía la modelización de la conducta económica se realiza sobre la base de la maximización de la utilidad individual sujeta a restricciones. La ciencia económica tiende a ignorar cualquier alusión a los aspectos histórico-institucionales, y a concentrarse, casi con carácter de exclusividad, en el estudio de los mercados (competencia perfecta, plena flexibilidad de los precios, no fallos ni fricciones en los mercados), es decir, a los problemas de asignación óptima de recursos escasos, en tanto que existe al menos una asignación que es simultáneamente equitativa y eficiente <sup>1</sup>. Así, dados los supuestos para que funcione perfectamente el mecanismo de precios/mercado se anticipa que la economía se caracteriza por una situación de equilibrio competitivo que es básicamente un óptimo de Pareto. En términos macroeconómicos, dicha situación equivale a afirmar que la economía se encuentra produciendo en su nivel de producción de máxima capacidad y que se determina a partir de variables relacionadas con la oferta agregada de la economía y en tanto que la demanda juega un papel pasivo de absorber todo lo producido.

La modelización de la conducta económica se efectúa bajo la cobertura epistemológica del instrumentalismo, el cual se inscribe en la tradición filosófica del «pragmatismo» que intenta relacionar los criterios de validez con los puntos de vista de utilidad, al considerar la ciencia «como empresa cognitiva y pragmática» (Gordon, 1995:677). Así, los partidarios del instrumentalismo no interpretan las teorías empiristas como afirmaciones universales acerca de objetos reales, sino más bien como «instrumentos» formales para la realización de predicciones <sup>2</sup> o mapas de inferencias que justifican las predicciones que hacemos. La cuestión de la validez o de la falsedad de una teoría es irrelevante para los instrumentalistas o, cuanto menos, es una cuestión de segundo orden. Según esta concepción, las teorías empiristas se evalúan atendiendo a determinadas propiedades formales (por ejemplo, sencillez, potencial deductivo...) así como a su capacidad predictiva.

## 1. El debate metodológico en economía

**E**l debate metodológico en economía se plantea en torno, y como resultado, de los intentos de justificación racional de qué se entiende por economía y que establece, por un lado, los límites entre la economía y el resto de la ciencias sociales, y, por otro, los procedimientos de validación del cuerpo de conocimientos científicos en economía. Samuelson (1947) presenta distintas definiciones susceptibles de ser aplicadas al término economía y que son el resultado de diversas concepciones sobre el objeto de estudio de dicha disciplina. En términos generales, pueden distinguirse dos grandes grupos: (a) las definiciones de tipo formal y (b) las definiciones de tipo material o sustantivo. Entre las primeras destaca la de Robbins (1932) que (frente a la concepción sustantiva que entiende la economía como el estudio de las causas de la riqueza material) la define como la ciencia que se ocupa del estudio de la conducta humana<sup>3</sup>. Concretamente, la conducta humana que comporta elecciones como consecuencia de la limitación de los medios de que se dispone para satisfacer las necesidades, suponiendo que todos los caminos alternativos de elección económica se hallan alojados virtualmente en la mente de los sujetos en la forma de un campo continuo y reversible de preferencias psicológicas.

La definición formal plantea la economía como una teoría pura de carácter universal que ofrece un corpus unificado similar al ya desarrollado por la física mecánica. Una ciencia neutral, exenta de injerencias valorativas sobre el orden social, y que aporta un conocimiento verdadero. Por tanto, el núcleo de la metodología de Robbins está formado por dos supuestos: el racionalismo mecanicista y el utilitarismo como pauta uniforme de conducta individual y social. En torno a ellos se planteaba Robbins desarrollar una trama deductiva que mediante el lenguaje matemático se descubre la objetividad calculable e indiferente que compone el mundo exterior al individuo, reduciendo a determinaciones calculables del puro número todas las maquinaciones subjetivas propias del intelecto humano. De este

modo «el análisis matemático del valor económico propugnado por los primeros economistas neoclásicos constituye así la expresión más acabada de la *reductio* cartesiana de la psique y la sociabilidad humanas a partir de los principios de cálculo determinista que se aplican, desde Newton, al movimiento de desplazamiento continuo y sin sobresaltos de cuerpos muertos sometidos a las atracciones y repulsiones internas de un campo energético cuyas potencialidades mínimas se conservan intactas a través del espacio y del tiempo» (Izquierdo Martín, 1996:93).

Formalmente, la economía es una ciencia de la elección racional<sup>4</sup>, de la relación entre fines y medios escasos susceptibles de usos alternativos. Así, en tanto se presupone que la escasez<sup>5</sup> siempre está presente, cualquier comportamiento humano es susceptible de ser objeto de las generalizaciones económicas<sup>6</sup>: «en la medida en que cada tipo de actividad implica la renuncia a otras alternativas deseadas, tiene un aspecto económico. No existen límites al objeto de la ciencia económica salvo éste», indica Robbins (1932:17)<sup>7</sup>.

Las definiciones de tipo material se centran en la dimensión social del individuo que vive en sociedad y que se relaciona con otros individuos en sus actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios<sup>8</sup>. En el marco de las definiciones materiales, Barceló y Ovejero (1985) distinguen entre los enfoques subjetivistas, en los que el individuo es el referente básico de la economía, y los enfoques objetivistas, en los que la atención se centra en el estudio de la estructura y la dinámica de los sistemas económicos<sup>9</sup>. Esta última concepción mantiene un mayor enraizamiento con las definiciones sustantivas de los clásicos de la economía política, y en particular con la expresada por Keynes (1955:101) al plantear que la economía política es «la ciencia que trata de los fenómenos que surgen de las actividades económicas de la humanidad en sociedad»<sup>10</sup>.

Nos hallamos ante una doble concepción del objeto de estudio. En primer lugar, aquella que entiende la economía como una ciencia de la elección racional, que deriva de las definiciones formales, y en segundo lugar, aquella que la entiende como una ciencia relacional, interpersonal, que deriva de las definiciones materiales o sustantivas<sup>11</sup>. Esta divergencia en cuanto al objeto vertebrará los debates metodo-

lógicos que se dan en economía, y la controversia de si la economía es o no una ciencia social positiva, libre de juicios de valor.

El método apriorístico clásico canonizó las aportaciones metodológicas de David Ricardo, método que sitúa en un lugar central de su propuesta las bases del discurso racionalista en torno a la existencia de un orden económico natural cognoscible mediante el acceso a las leyes que lo rigen y que escapan al control humano y gobiernan la actividad económica de la sociedad <sup>12</sup>. Para Ricardo, las teorías son verdaderas y aceptables siempre que sean lógicamente consistentes, sin tener que apelar a los hechos. Por tanto, en este enfoque la confrontación de la teoría con la realidad no es relevante, de forma que el divorcio entre teoría abstracta y trabajo empírico nunca ha sido mayor que en la plenitud de la economía ricardiana. En ruptura radical con la tradición metodológica de la escuela histórica alemana <sup>13</sup>, la tradición ricardiana será el marco en el que se desarrollarán las principales aportaciones metodológicas neoclásicas y austríacas <sup>14</sup>, concretamente en autores tan destacados como Jevons, Von Mises, Robbins, Cairnes, Senior o Marshall.

Desde esta actitud metodológica, Senior (1966) considera que la ciencia económica ha de fundamentarse en unas pocas proposiciones o premisas evidentes, nacidas de la observación o de la introspección, de las que se deducen un conjunto de conclusiones únicamente ciertas en ausencia de causas perturbadoras. Las conclusiones, basadas en premisas fundadas en hechos indudables de la naturaleza humana y del mundo, se corresponderán con los hechos tan sólo en ausencia de causas perturbadoras. Una ciencia es hipotética cuando hace predicciones (condicionales) acerca de acontecimientos que están sujetos a una cláusula *ceteris paribus*. La economía no afirma qué ocurrirá, sino lo que debería (o tendería a) ocurrir. Se niega, en consecuencia, que las teorías económicas puedan ser refutadas por la simple comparación de sus afirmaciones con los hechos.

Robbins, con el objetivo de garantizar racionalmente el realismo del análisis económico, clasifica los supuestos en dos categorías básicas: *fundamentales*, al contener verdades autoevidentes, por lo que resultan universalmente válidas en el tiempo y el espacio y también lo

han de ser las conclusiones deducidas de ellas mediante inferencias correctas, y *auxiliares*, que carecen de la validez universal de los anteriores supuestos. Así, la forma correcta de proceder es demostrar que los supuestos son poco realistas –no universalmente válidos–, o bien que existen inconsistencias lógicas, pero nunca la refutación de las predicciones debe ser causa del abandono de una teoría económica, especialmente porque en economía sólo es posible deducir predicciones cualitativas.

Senior, Mill y Cairnes, e incluso Jevons, muestran reiteradamente la idea de que la verificación no es una contrastación adecuada de la validez de las teorías económicas, de su verdad o falsedad, sino que tan sólo es un método que nos permite establecer las fronteras de aplicabilidad de una teoría que en sí es obviamente cierta. Verificamos con objeto de descubrir si las causas perturbadoras pueden explicar las discrepancias entre los hechos observados y los correctos razonamientos teóricos. Si hay discrepancias es porque la teoría ha sido mal aplicada, pero la teoría en sí sigue siendo válida. Se ignora la cuestión, por un lado, de si existe alguna forma de demostrar que una teoría es falsa, por otro, que los supuestos sean evidentes, verdaderos, por convención, por efecto de un proceso social e histórico.

La escuela histórica alemana (Roscher, Hildebrand, Schmoller), frente a la abstracción y las formalizaciones neoclásicas <sup>15</sup>, y frente a los conceptos marginalistas de racionalidad individual y maximización de la utilidad, planteó el principio de unidad de la vida social y la correlación de sus elementos, al tiempo que negaban la posibilidad de extraer leyes universales de la conducta «racional» de los sujetos, o incluso la posibilidad misma de construir leyes en la ciencias sociales (siendo partidarios del relativismo). Según esta escuela, tan sólo es posible obtener leyes económicas por el procedimiento de inducción histórica, por lo que gozarán de una validez limitada. Katouzian (1980:55) resume en cinco puntos las principales premisas de esta tradición: 1) no generalismo: la economía es incapaz de formular hipótesis generales y abstractas; b) historicismo: el procedimiento de análisis correcto es la investigación histórica; c) inductivismo: la investigación histórica permite formular leyes generales mediante un proceso inductivo; 4) relativismo: las leyes

generales inductivas son específicas para cada etapa histórica; 5) nacionalismo: las conclusiones pueden variar en función de los contextos culturales.

Las formulaciones más agresivas del historicismo se desarrollaron paralelamente a la emergencia del marginalismo. La colisión entre el historicismo de Schmoller y el marginalismo de Menger planteó una gran pugna metodológica en economía, en la que se enfrentaron el enfoque inductivo historicista y la lógica deductiva marginalista. Es una pugna sin puntos de encuentro que culminó con la derrota de los primeros <sup>16</sup>. De este modo, el enfoque deductivo y apriorístico que es característico de la escuela económica neoclásica salió triunfante <sup>17</sup>. Además, indica Katouzian (1980:58), una vez cerrado el debate «la actitud neoclásica cristalizó en un conjunto de criterios metodológicos increíblemente ortodoxos, inflexibles y autocomplacientes».

El presupuesto del apriorismo y el rechazo radical de la utilidad científica del conocimiento empírico e histórico marcará un punto de inflexión en el debate metodológico. A partir de este momento la escasa predisposición de los neoclásicos a confrontar sus proposiciones económicas con la evidencia disponible se llevará hasta el límite. Es en este contexto que Marshall (1961) introduce la técnica de la abstracción con el fin de separar una variable bajo el supuesto de que su comportamiento es incapaz de ejercer ninguna influencia notable sobre el resto de la economía. Esto no implica necesariamente que el resto de la economía permanezca sin cambio, sino más bien que si el pequeño sector analizado es sujeto a un cambio externo, se ajusta por sí mismo sin producir más que un efecto insignificante sobre el resto de la economía. Éste es el principio de Marshall de la *insignificancia de los efectos indirectos*. Al invocar este principio, todos los efectos y contraefectos que ocurren en el mundo real entre un sector y el resto de la economía se hallan dentro del supuesto de que *ceteris paribus*, es decir, «las cosas permanecen igual».

Las regularidades que Marshall buscaba solo pueden descubrirse si las fuerzas subyacentes pueden someterse a medición. De esta manera, el economista debe abstraer aquellos motivos humanos que se prestan a la medición objetiva. No todos los motivos son mensura-

bles, pero por fortuna los motivos económicos sí lo son en términos de un denominador común: el dinero. Cuando se aplica a individuos particulares, para quiénes la utilidad marginal es diferente del dinero, este común denominador probablemente no es fiable, «pero su aplicación es válida a un grupo u organismo social grande debido a que abarca una cantidad lo suficientemente grande de individuos para promediar las diferencias en el ingreso. Los motivos económicos no son únicos, pero aquellos que sustentan la acción en el mercado provocan resultados que son mensurables en términos de los precios de mercado. Así, para Marshall, la principal área de investigación con el fin de descubrir las uniformidades en la actividad económica es el estudio de los precios de los factores y de las mercancías» (Rima, 1995:212-213) <sup>18</sup>.

## 2. Método y supuestos de la economía neoclásica

**E**n el marco del programa de construcción de la economía como ciencia positiva, los modelos se emplean como instrumentos de un ejercicio deductivo de modo que las teorías se desarrollan deductivamente a través del diseño de modelos que van estableciendo las hipótesis teóricas básicas. De esta forma, como indica Blaug (1985), el tono metodológico prevalente no es solo altamente protector de la teoría económica recibida, sino que es también ultrapermisivo dentro de los límites de las reglas del juego: casi cualquier modelo sirve, siempre que esté formulado rigurosamente, construido con elegancia, y siempre que contenga una relevancia potencial respecto de situaciones identificables con el mundo real.

El enfoque neoclásico puede caracterizarse a través de dos ideas centrales, el individualismo metodológico <sup>19</sup> y el concepto de equilibrio competitivo y sus propiedades de eficiencia <sup>20</sup>. Ambas nociones son necesarias para deducir hipótesis que parten de postular supuestos o axiomas para cada tipo de agente y aplicarles reglas de cálculo lógico para obtener proposiciones económicas significativas <sup>21</sup>. Segura (1984) considera que no es un método distinto

de la geometría euclidiana o de la aritmética de Peano, pero en su aplicación a la teoría económica presenta especificidades. El término axioma puede ser utilizado en dos sentidos, lo cual conduce a dos perspectivas diferentes del tratamiento axiomático de la ciencia económica. La primera utilización es aquella según la cual el axioma es una verdad necesaria y se manifiesta claramente ante el investigador: son autoevidentes y, según Robbins, son la materia de nuestra existencia cotidiana hasta el punto que sólo hace falta formularlos para reconocerlos como obvios<sup>22</sup>. La segunda utilización del término axioma remite a una proposición supuesta y no demostrable.

El conjunto de axiomas utilizados en la caracterización del comportamiento de los agentes individuales es el menos restrictivo, lo que excluye los axiomas redundantes, es decir, aquellos que se encuentran lógicamente implicados por los restantes axiomas. El término «menos restrictivo» tiene un significado adicional en economía, ya que los axiomas tratan de describir comportamientos reales de los agentes, los criterios de decisión efectivos y las condiciones reales en que desarrollan sus actividades, por ejemplo, los rendimientos decrecientes: la maximización de beneficios no tiene solución si existen rendimientos crecientes a escala. Para evitar esta dificultad se supone que los rendimientos son decrecientes, lo cual no supone un problema desde un punto de vista lógico, pero se sabe que en muchas actividades productivas los rendimientos a escala son crecientes en el tramo relevante de sus funciones de oferta<sup>23</sup>. Así, el axioma sería restrictivo desde el punto de vista de la validez de los supuestos en relación a la caracterización del sistema económico real.

Un problema adicional relativo a los axiomas propios del análisis económico es que, en determinadas ocasiones, postularlos significa adoptar un juicio de valor, por lo que, los supuestos que cada teoría adopte involucrarán distintas concepciones epistemológicas. Al respecto es conveniente observar que la teoría neoclásica atiende a los comportamientos individuales de los decisores, prestando poca atención a los detalles institucionales, excepto cuando pueden ser expresados en funciones de comportamiento<sup>24</sup>. Esto refleja una diferencia entre los puntos de vista de la sociedad y de los individuos. Los economistas neoclásicos con-

ciben las características de comportamiento como producto de decisiones de maximización, sin reflejar lo esencial de las instituciones del capitalismo industrial<sup>25</sup>, esto es remiten «a un mecanismo causal de carácter ahistórico y universal que opera a partir de los individuos: el principio de maximización de utilidades» (Farinetti, 1998:110). Principio que pone (y presupone) la autonomía y libertad del individuo como «principio constitutivo del orden social. No hay leyes, sino individuos que actúan libre y autónomamente en el contexto de las determinaciones de la economía monetaria.

La base del individualismo metodológico neoclásico es la concepción de que las posibilidades de actuación de un individuo son limitadas, y que por tanto elige de entre un conjunto acotado de posibilidades aquella alternativa que mejor responde con sus intereses —definidos por el propio individuo—. Se supone que el individuo es capaz de establecer una ordenación lógica y consistente de sus preferencias respecto a todas las posibles alternativas. Tal ordenación de preferencias normalmente puede representarse mediante una función de utilidad<sup>26</sup>. En tal caso, la elección de la mejor alternativa consistirá en la maximización de una función de utilidad bajo unas restricciones dadas (el precio de los productos y la venta disponible)<sup>27</sup>.

La teoría neoclásica se centra en el análisis de las relaciones de mercado considerando únicamente los límites marcados por los precios y el ingreso, así como por la función dada de producción, que no es más que una parte de la teoría de los mercados, que se plantea con la finalidad de explicar cómo son asignados los recursos a través del sistema de precios. En este sentido, el proceso de asignación y transformación interna de los recursos disponibles por la empresa queda recogida en su función de producción, y el resto de la información necesaria para el funcionamiento de la empresa proviene del sistema de precios<sup>28</sup>.

La noción de equilibrio en la teoría neoclásica se utiliza en un doble sentido. Por un lado se habla de equilibrio individual cuando nos referimos al correspondiente máximo de la función de utilidad o de beneficios. Por otro lado se distingue entre el equilibrio individual y el equilibrio de mercado, y en el marco de este último, a su vez, se distingue entre el equi-

librio parcial (en mercados aislados) y el equilibrio general simultáneo en todos los mercados. Así, Walras estableció como condición necesaria para un equilibrio general que el número de condiciones de equilibrio (esto es, de ecuaciones) coincida con el número de precios a determinar, sobre la base del comportamiento maximizador de los individuos. Pero la demostración completa y general de la existencia del equilibrio general fue proporcionada por Arrow y Debreu (1954), al demostrar que el problema de la asignación de los recursos escasos puede resolverse mediante el mecanismo de mercado. Además, estos autores demostraron que un equilibrio competitivo general en todos los mercados posee una importante propiedad: representa un óptimo en el sentido de Pareto. Si se ha instaurado una solución de competencia no es posible que un individuo incremente su bienestar sin empeorar el bienestar de al menos otro individuo. Además, cualquier óptimo de Pareto puede alcanzarse mediante el equilibrio de competencia perfecta. De esta forma, se consigue fundamentar la suposición de Adam Smith de que la persecución del interés propio bajo las condiciones de competencia perfecta (dirigido por una «mano invisible») fomenta el bienestar social, esto es, el equilibrio de la oferta y la demanda en un mercado maximiza los beneficios totales que obtienen los compradores y los vendedores <sup>29</sup>.

Las primeras demostraciones de la existencia de equilibrio se referían a soluciones no cooperativas, esto es, se suponía que oferentes y demandantes en su búsqueda del equilibrio individual no consideraban el comportamiento de los restantes datos. Cada miembro actúa por su cuenta y no tiene en cuenta que sus propias acciones pueden influir en los demás individuos. Entre las personas no existe ningún tipo de cooperación, únicamente competencia. Esta forma de concebir las relaciones interpersonales pronto fue considerada demasiado restrictiva, dado que es posible que individuos aislados se reúnan en grupos porque esperan obtener un mejor resultado mediante la cooperación. Sin embargo, los neoclásicos demostraron mediante la teoría de juegos que cuando existe una absoluta libertad para formar coaliciones, no es posible que todas ellas subsistan eternamente. El conjunto de coaliciones supervivientes recibe el nombre de «núcleo». Cuanto mayor sea el número de individuos que con-

forman una economía, menor será el número de soluciones contenidas en el núcleo. A medida que aumenta el número de individuos se reduce el tamaño del núcleo hasta que, finalmente, la única solución posible es la competencia. La solución de competencia es extraordinariamente robusta, y una vez que se ha establecido no es posible eliminarla mediante la formación de coaliciones.

En la actualidad todavía no se ha resuelto satisfactoriamente el problema de la consecución de un equilibrio general y de cómo éste debe/puede alcanzarse cuando se parte de una situación de desequilibrio. Hicks (1939) intentó deducir la estabilidad del equilibrio general a partir de determinadas condiciones de las funciones de oferta y demanda. Samuelson (1947) introdujo un método más elegante desde el punto de vista matemático describiendo los equilibrios como soluciones estacionarias de sistemas de ecuaciones diferenciales, lo que hizo posible introducir en la teoría económica la teoría matemática de la estabilidad de sistemas de ecuaciones diferenciales. Pero pese a conseguir describir matemáticamente las condiciones de estabilidad, no fue posible en todos los casos interpretar económicamente los resultados matemáticos.

Esta construcción intelectual remite a una concepción epistemológica que alude a un orden armónico simbolizado por la mano invisible del mercado <sup>30</sup>. La asignación de recursos tiene lugar por la realidad «natural» del intercambio de mercancías. Tal enfoque invoca la realización de la libertad del mercado. La base conceptual de la teoría neoclásica se halla, por una parte, en la impersonalidad y objetividad de la racionalidad formal <sup>31</sup>, y por otra, en una concepción mecanicista de la economía que explica el protagonismo del concepto de equilibrio competitivo. En base a esta concepción mecanicista <sup>32</sup> la utilidad determina el valor de los bienes y de que éstos se produzcan o no. Así, se utiliza el concepto de utilidad marginal para referirse tanto a los bienes de consumo como a la producción marginal de los bienes de producción. La conducta de la empresa se equipara a la conducta del consumidor, estando regulada por las leyes de la utilidad, nexo de unión entre la teoría del consumidor y la producción. De modo que el modelo de empresa neoclásico se resume en las siguientes hipótesis <sup>33</sup>: 1) existe un único agente con capa-

cidad de decisión que dispone de racionalidad absoluta e infinita capacidad de cálculo; el resto de los agentes que participan en la empresa ejecutan las órdenes y decisiones que emanan de él con absoluta precisión, renunciando a cualquier iniciativa propia; 2) el conjunto de alternativas de elección se reduce a cantidades de recursos a utilizar y productos a realizar, factibles para una tecnología predeterminada<sup>34</sup>; 3) el criterio de elección entre alternativas se limita a la maximización del beneficio, objetivo básico del empresario, calculado como diferencia entre ingresos y costes<sup>35</sup>. Estas hipótesis orientan la acción y el funcionamiento del mercado hacia la situación de equilibrio.

La función neoclásica de producción considera el capital como un factor de producción, y el tipo de interés que se explica a partir de la teoría de la productividad marginal debe utilizarse en la definición del *stock* de capital. La función neoclásica de producción  $Y = f(x, \dots, xm)$  contiene como argumentos los valores de la utilización de los factores, esto es, horas trabajadas, horas activas de la maquinaria, etc., pero no presupone que uno de los factores de producción sea el «capital». No obstante, en el equilibrio general, en el que están determinados todos los precios de los bienes y los factores y, con ello, también el tipo de interés, puede describirse este equilibrio con ayuda de una función de producción que contenga el capital como uno de los argumentos. Además, el equilibrio determinado por los precios y por la distribución resultante en el mercado depende de la asignación inicial de los derechos de propiedad entre los individuos. Estos, a su vez, están fijados por la ordenación legal. Las posibilidades de cada persona de perseguir sus intereses propios en el proceso de intercambio de los mercados dependen, por ejemplo, de la ordenación de la propiedad, así como de las posibilidades de conseguir y utilizar una posición de poder monopolista en el mercado. Por esta razón, para los neoclásicos, el poder se manifiesta a través del mercado.

El individuo maximizador de la utilidad recibe comúnmente la denominación de «*homo economicus*». No se pretende con ello, afirma Blaug (1987), describir fidedignamente el comportamiento de los individuos, sino únicamente predecir en promedio, esto es, como un fenómeno estadístico, las relaciones obser-

vadas entre variables económicas, por ejemplo, precios y cantidades de una mercancía, renta y demanda, tipo de interés y nivel de inversión, etc.<sup>36</sup>. Por tanto, el modelo del individuo maximizador de la utilidad representa una ficción heurística<sup>37</sup>. La «verdad» y/o «certeza» de este modelo no se determina a partir del realismo de los supuestos, sino por la exactitud de las predicciones realizadas mediante su aplicación. En este sentido, Friedman (1986:50-51) argumenta que vista como un conjunto de hipótesis sustantivas, la teoría debe juzgarse por su poder de predicción para la clase de fenómenos que trata de explicar<sup>38</sup>. Sólo los datos empíricos pueden indicar si es correcta o errada o, mejor dicho, tentativamente aceptada o rechazada, y es que «la única prueba relevante de la validez de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia. La hipótesis se rechaza, si sus predicciones se ven refutados (“frecuentemente” o más a menudo que las predicciones de una hipótesis alternativa); se acepta si sus predicciones no se ven refutados; despertará gran confianza si ha sobrevivido a muchas oportunidades de refutación. Los datos empíricos nunca pueden “probar” una hipótesis; sólo pueden dejar de refutarla, que es lo que generalmente queremos decir cuando afirmamos, con cierta inexactitud, que la hipótesis ha sido “confirmada” por la experiencia».

La teoría neoclásica predice lo que haría un hombre racional, quien le da el verdadero valor a las variables económicas, por lo que constituye una teoría apriorística de las condiciones formales de racionalidad de la conducta. Éste es el marco en el que se deben situar los problemas económicos, pues toda acción humana implica procesos lógicos de cálculo, de los que el cálculo monetario del capital aparece como un aspecto particular, aunque paradigmático. En consecuencia, se asume el supuesto metodológico básico de que los seres humanos están efectivamente dotados de racionalidad instrumental o deliberativa, puesto que sólo a los individuos dotados de razón cabe atribuir voluntad, estrategia, decisión y persecución de objetivos de un modo consciente. De este modo, el modelo (metodológico) de explicación neoclásico reduce la economía a una ciencia de la conducta racional: «la economía subjetiva ha transformado la teoría de los precios de mercado en una teoría de la

elección racional» (Mises, 1995:75). Teoría según la cual (1) el problema económico estriba en la necesidad de elegir entre las opciones permitidas por nuestros recursos escasos (problema que puede explicarse mediante la curva de posibilidades de producción cuya forma son los costes de oportunidad crecientes y que tiene como propósito teórico ilustrar el concepto de escasez). Por tanto (2) la economía es el estudio de cómo se distribuyen los recursos escasos para satisfacer las diversas necesidades humanas. Y (3) economizar es alcanzar un beneficio específico con el menor coste posible en términos de recursos escasos. Por ello, la teoría neoclásica funciona a partir de una hipótesis metodológica: asignar óptimamente recursos escasos, recursos que se toman como dados, lo que matemáticamente se representa mediante una función de maximización sometida a restricciones. Con ello, la distribución y la dotación inicial de recursos se toma como dada y lo único que resta es la serie de intercambios de tales recursos y/o bienes como resultado de un cálculo. Lo relevante es atribuir a cada individuo la racionalidad instrumental que le permite elegir entre las alternativas disponibles <sup>39</sup>.

El siguiente conjunto de axiomas que define el proceso de elección de los agentes económicos (el consumidor, la empresa,...) debe cumplirse en cualquier problema de elección: a) Axioma de comparabilidad: es el primer axioma de la teoría de la elección y, por convención, limita la extensión de la teoría a la elección bajo certidumbre <sup>40</sup>; b) Axioma de la conexión de las preferencias: supone el carácter transitivo de las preferencias, es decir, no se observa indiferencia. Además, el conjunto de elección  $X$  es un conjunto alcanzable, es decir, todos los elementos de  $X$  pueden ser comprados; c) Axioma de racionalidad: garantiza que el objeto elegido sea el de mayor rango y pertenezca a un elemento del conjunto alcanzable. El conjunto universal de elecciones puede ser dividido en dos subconjuntos: alcanzable y no alcanzable. El primero es cerrado y acotado, se compone de al menos un elemento y todos sus elementos son comparables. Dado que el conjunto es «no vacío» habrá un elemento elegido, y por los axiomas de racionalidad este elemento procederá del conjunto de indiferencia preferido.

Ciertamente, los principios de elección considerados son muy generales <sup>41</sup>. Para afrontar

cualquier problema particular de elección debe operarse en dos direcciones: en primer lugar, se debe expresar claramente el conjunto alcanzable, y en segundo lugar, se debe ordenar los elementos del conjunto de elección (lo que requerirá de un enunciado claro sobre la forma de hacerlo). Pero, cualesquiera sea el modo de distinguir los agentes económicos (productores, consumidores), siempre existirán dos elementos centrales: el individuo como unidad básica del análisis y el carácter racional de éste. Es decir, que el proceso de toma de decisiones responde, necesariamente, a los siguientes principios: a) el decisor contempla todas las posibles alternativas que se hallan a su alcance (ignorando aquellas que no son posibles); b) el decisor contempla toda la información relevante para prever las consecuencias de las distintas alternativas posibles; c) a la luz de los resultados, el decisor ordena las alternativas en función de sus preferencias, respetando determinados supuestos respecto a la completitud y consistencia de las mismas; d) el decisor elige la mejor alternativa de su ordenamiento, es decir, elige aquella alternativa cuyas consecuencias prefiere de entre todas las posibles, y que maximice su función de utilidad.

Estos principios se refieren al comportamiento racional, de ahí que se debería desarrollar otra teoría para los comportamientos irracionales, pues los individuos pueden ignorar alternativas conocidas o posibles, pueden dejarse influir por alternativas imposibles, pueden ignorar o no preocuparse de recoger información sobre las consecuencias de sus decisiones, pueden contradecirse en el ordenamiento de alternativas y pueden incluso elegir una alternativa cuyas consecuencias han dicho de antemano consideran menos atractivas que las de otras alternativas. Es decir, el supuesto de racionalidad es una hipótesis y no una tautología: se puede concebir que esa hipótesis sea falsa para determinado sujeto que toma decisiones. Con todo, es difícil concluir que un agente decisor elige comportarse irracionalmente. Lo que sí puede suceder es que el acopio de información necesaria (o relevante) para la toma de decisiones resulte difícil y costoso, lo que dará lugar (en ocasiones) a comportamientos que serán interpretados y/o calificados de irracionales <sup>42</sup>.

Ahora bien, este tipo de argumento puede explicar cualquier acción como una acción

racional. Por ello debe evitarse utilizar el concepto de racionalidad como punto de partida del análisis. Se debería aceptar que, en ocasiones, los agentes pueden ser irracionales. El comportamiento económico, orientado al logro de objetivos bien definidos, puede mostrar tanto características de racionalidad (consumidores que modifican sus hábitos de consumo ante variaciones significativas en los precios, empresarios que tratan de evitar los impuestos organizándose para tal fin, etc.) como de irracionalidad (que pueden ser convenientemente y convincentemente explicadas). Por ello resulta poco convincente tratar de demostrar la hipótesis de la racionalidad individual mediante la observación de las acciones de los agentes en el proceso de toma de decisiones. En ocasiones, ni siquiera es necesario que todos los actores actúen racionalmente, siempre que existan grupos suficientemente grandes que actúen con la racionalidad necesaria para aplicar la teoría a los agregados la hipótesis quedará conformada. Por lo tanto, en la mayoría de los casos se sugiere que la mejor prueba práctica de la hipótesis de la racionalidad es la comprobación que de ella surge, especialmente las que no podrían deducirse de un postulado de irracionalidad de alguna manera especificado<sup>43</sup>.

La refutación del comportamiento maximizador del consumidor, bajo el punto de vista de Friedman, puede ocurrir sólo si se demuestra que los teoremas derivados de ese comportamiento son falsos sobre la base de la evidencia empírica. La validez de una teoría dependerá, según Friedman (1953), de su valor predictivo, el cual sin embargo no requiere de supuestos realistas. Es más, en opinión de este autor, el alcance de una teoría será tanto mayor cuanto más irreales sean los supuestos. Pero, frente al principio de la irrelevancia de los supuestos, Koopmans (1980:154) matiza esta actitud al considerar que una tarea fundamental de los economistas consiste en examinar directamente el realismo de los supuestos básicos. Ahora bien, puesto que toda teoría supone una simplificación de la realidad, al seleccionar únicamente aquellos rasgos que considera relevantes para sus fines, cabe entrever que de alguna forma toda su teoría es irreal: no discute detalladamente el mundo objetivo. Por tanto, ni los postulados de la teoría económica son enteramente evidentes, ni las implicaciones de cualquier conjunto de postulados son fácilmente

contrastables. Ante tal situación, argumenta Koopmans (1980:154-155), «es deseable que ordenemos y cataloguemos nuestras deducciones lógicas de tal manera que sea posible remontarnos hasta los supuestos sobre los que descansa cualquier conclusión particular o implicación observacionalmente refutable. Este procedimiento facilitaría el diseño y recogida de observaciones con mayor poder discriminador con respecto a aquellos postulados que se consideren peor establecidos. Nos ayudaría también tener bien presentes, al comparar y evaluar recomendaciones de política económica, el material empírico y las combinaciones específicas de postulados sobre los que se basa cada recomendación. Consideraciones de este orden sugieren que contemplemos la teoría económica como una sucesión de modelos que pretenden expresar en forma simplificada diferentes aspectos de una realidad siempre más complicada. Al comienzo, estos aspectos se formalizan en la medida de lo posible de uno en uno, y después, en consideraciones cada vez más realistas. Cada modelo se define por una serie de postulados, de los cuales se deducen aquellas implicaciones que se consideren fructíferas en relación con los aspectos de la realidad que aquellos recojan. El estudio de los modelos más sencillos queda libre de la acusación de falta de realismo, en la medida en que constituyen el prototipo de otros modelos ulteriores más realistas pero también más complicados. El catálogo de piezas de razonamiento completadas con éxito que estos modelos representan, puede considerarse como el esqueleto lógico de la economía, el depositario de la teoría económica disponible».

### 3. La racionalidad: interrogante no resuelto

**S**e asume un principio de racionalidad, como disposición psicológica real del comportamiento humano, pero el comportamiento racional ha sido objeto de objeciones proponiéndose diferentes conceptos de racionalidad<sup>44</sup>. Concretamente, la referencia a las limitaciones neurofisiológicas de los individuos plantea el debate en torno a la racionalidad de los agentes económicos<sup>45</sup>.

La controversia entre quienes aceptan o no la racionalidad persiste, según Leibenstein (1976) como resultado de una escasa explotación sistemática de modelos de comportamiento irracional y la escasa atención a la distinción entre individuos y grupos de mercado <sup>46</sup>. Leibenstein (1976) presupone que los individuos efectúan un balance entre sus deseos de placer y ciertos estándares de comportamiento adquiridos del entorno o de su posición. Por consiguiente, los individuos se influyen mutuamente entre sí, de tal modo que el mantenimiento de su bienestar psicológico les lleva a establecer un equilibrio entre deseos conflictivos. El comportamiento maximizador establece que cada individuo usará sus capacidades para obtener el mayor beneficio posible. El concepto psicólogo de Leibenstein, sin embargo, supone que los individuos se ven obligados a establecer un compromiso ente dos fuerzas psicológicas opuestas: el deseo de usar las capacidades al margen de las obligaciones inherentes en un determinado contexto social y el deseo de colmar estándares internalizados de comportamiento que, en parte, dependen de las acciones de otros individuos. Así, el autor desarrolla una serie de postulados psicológicos consistentes con un comportamiento no maximizador <sup>47</sup>: los individuos elegirán algún tipo de «racionalidad selectiva» y se comportarán de acuerdo a ella, de forma que se alcance un nivel confortable de las restricciones. La idea de «racionalidad selectiva», en oposición a la «racionalidad completa», permite comprender dimensiones que son en parte racionales, y a lo largo de las cuales los individuos seleccionan grados de racionalidad. Así, los agentes se comportan de la manera en que les place, o bien de la manera en que sienten deben hacerlo, o bien establecen algún compromiso con un nivel confortable de alcance de las restricciones.

La teoría neoclásica no especifica por qué los individuos se comportan de la forma en que (supuestamente) lo hacen. Por ejemplo, no existen postulados psicológicos que expliquen por qué los empresarios desean maximizar beneficios (o minimizar costos) <sup>48</sup>. Por otra parte, en determinadas circunstancias no se dispone de toda la información necesaria para adoptar una decisión racional y se debe actuar bajo condiciones de incertidumbre. Así, por ejemplo, la incertidumbre tecnológica impide al consumidor conocer la calidad, el funciona-

miento, la durabilidad o la seguridad de los bienes. Por su parte, la incertidumbre de mercado deriva del hecho de que el bien que se desea comprar puede que se ofrezca en distintas condiciones según los diferentes vendedores, y el consumidor desconoce quién ofrece las condiciones más favorables. Esta incertidumbre, que puede superarse con una información adecuada, conduce a que un comportamiento aparentemente subóptimo en un modelo de certeza, sea un comportamiento efectivamente óptimo bajo condiciones de incertidumbre. Los consumidores dispuestos a comprar un bien a un determinado precio—cuando existe la posibilidad de comprar el mismo bien a un precio inferior—actúan, a priori, de manera irracional. Sin embargo, admitiendo que la información es incompleta y costosa, la utilización de la regla de decisión del «precio de aceptación» (Gravelle y Rees, 1984) no implica necesariamente un comportamiento subóptimo.

Una visión opuesta, y más radical, se encuentra en Simon (1972) <sup>49</sup>, quien ha desarrollado una amplia crítica del concepto de racionalidad en economía. La teoría económica de la elección racional contempla al individuo como un ser enfrentado a un conjunto de restricciones que le vienen dadas externamente, de lo que resulta un conjunto (posiblemente) muy amplio de alternativas. El individuo aplica su ordenamiento de preferencias a ese (gran) conjunto y elige la mejor alternativa. No obstante Simon argumenta que existe una importante limitación a la capacidad de información y evaluación del individuo que genera una restricción adicional en la naturaleza del proceso de decisión en sí mismo <sup>50</sup>. Esta restricción posibilita sólo un cierto grado de racionalidad, a la que se denomina «racionalidad limitada» y sugiere que ésta puede incorporarse a dos modelos de decisión. El primero consiste en una descripción simplificada de la realidad, de manera que el individuo puede controlar las dificultades que se le presentan. Por ejemplo, en lugar de considerar todas las posibles inversiones en cartera el individuo enfrenta dos formas alternativas de colocar su dinero: compra de dólares o plazo fijo. Aquí, la «mejor» elección sólo se aproxima a la óptima. Esto también puede aplicarse a todo el análisis de la elección bajo incertidumbre, donde a cada alternativa puede asignársele un

resultado posible (teoría de la utilidad esperada). Este óptimo difiere del óptimo verdadero y representa un óptimo de «segunda preferencia». Es decir, en el caso de «racionalidad limitada», la mejor forma de elegir puede no coincidir con la que surgiría si la capacidad de obtención y asimilación de información fuese ilimitada. El segundo modelo de decisión es el de la «conducta satisfactoria»<sup>51</sup>. Respecto a él, Simon sugiere que el comportamiento racional vine definido por el nivel de aspiraciones que el agente decisor tiene sobre el resultado que considera satisfactorio y aceptable. Así, por ejemplo, el agente decisor tendrá en cuenta un conjunto de alternativas de inversión y las evaluará hasta encontrar la que le ofrezca un rendimiento satisfactorio con un grado aceptable de riesgo<sup>52</sup>. En consecuencia, los sujetos económicos continúan eligiendo una determinada alternativa (mientras produzcan resultados satisfactorios) aunque no produzca el máximo beneficio. Así, este autor introduce el concepto de racionalidad procedimental para explicar el proceso de la toma de decisiones de los agentes, ya que, en la toma de decisiones, las reglas y las rutinas que siguen los agentes juegan un papel central. Cuando los agentes económicos se enfrentan a problemas recurrentes, Simon supone que éstos aplican unos procedimientos rutinarios y se atienen a unas reglas que hasta el momento han dado unos buenos resultados (satisfactorios). Únicamente cuando los agentes se enfrentan a nuevos problemas para los cuales no disponen de ningún precedente o cuando los procedimientos rutinarios aplicados dejan de dar buenos resultados, buscan nuevas reglas de comportamiento.

Un asunto importante de la racionalidad es la ausencia de interdependencia de las decisiones, aspecto ya enunciado por Leibenstein (1976) y que en la teoría neoclásica equivale al individualismo de las preferencias. Este principio de independencia excluye la posibilidad de juzgar la calidad por el precio, puesto que un consumidor que siguiera este método se vería influenciado por los lotes de mercancías poseídos por otros consumidores y por el modelo de la demanda agregada y de oferta agregada sobre el precio<sup>53</sup>. El mismo supuesto es simétricamente aplicable para la teoría de la producción. Sin embargo, el principio de interdependencia tiene su importancia cuando se analiza la sociedad en su conjunto. Así, las

anomalías en el comportamiento individual han sido recientemente estudiadas con el fin de observar sus resultados sobre la política económica<sup>54</sup>. Por ejemplo, el agente reacciona de forma distinta a programas económicos idénticos cuando las condiciones del mercado laboral son formuladas en términos de empleo o en términos de desempleo.

Tales anomalías, que desempeñan un rol importante en el comportamiento político, violan el supuesto de elección racional. Frey y Eichenberger (1991) discuten tales anomalías en el comportamiento en relación a los actores políticos: votantes, políticos y funcionarios públicos. Los marcos diferentes, los puntos de referencia, las sobreestimaciones de las probabilidades con que se predicen ciertos hechos, el uso sesgado de la información disponible, etc., provoca que los agentes políticos presenten anomalías en el comportamiento. En tales condiciones los sujetos del comportamiento irracional son objeto de explotación por otros individuos que perciben esa situación<sup>55</sup>. Pero tales anomalías no se circunscriben a un nivel individual, sino que perduran en los mercados competitivos (en los que, según la teoría económica neoclásica, se eliminan los fallos individuales). Determinados sistemas de decisión social incluso pueden reforzar el efecto de las anomalías individuales en el nivel agregado. Además, la anomalía puede perdurar pese a haber sido percibida, ya que los costos de reacción pueden ser muy elevados en relación a la obtención de un beneficio potencial. La omisión de reacción pese a ser conscientes de que la posición actual no es óptima, se asemeja a la «racionalidad satisfactoria» (o limitada) de Simon o «racionalidad selectiva» de Leibenstein. Sin embargo, tampoco resulta extraño que en ocasiones los costos de reacción a la situación subóptima incentive (no tan sólo una reacción a nivel individual, sino) el desarrollo de instituciones para mitigar los efectos de anomalías individuales.

La teoría económica neoclásica se agota en el análisis de la consistencia de las elecciones (de asignación óptima de recursos). Pero, ¿la racionalidad perfecta, esto es, el individuo maximizador estratégicamente racional, es consistente con lo que sabemos del mundo? ¿Los contenidos informativos de las teorías dependen de la naturaleza de los instrumentos metodológicos?<sup>56</sup>. Resulta sorprendente la

mezcla, primero, de vocación de claridad y consistencia axiomática y de horror al control empírico (Friedman)<sup>57</sup>, y segundo, de consistencia axiomática y control empírico de los supuestos (Koopmans). ¿Todo se reduce a asociar una función métrica que asigne números a conductas en la escala de la utilidad? La teoría del equilibrio general, al conciliar egoísmo con el orden social, ¿no simplifica notablemente las labores de ingeniería social? Como señala Myrdal (1967:5), la ciencia social en ningún momento puede sustraerse de las referencias sociales e históricas<sup>58</sup>. No existe una ciencia social desinteresada, ni por razones lógicas puede existir. Nuestros conceptos están cargados de valor, «y no pueden ser definidos sino en términos de valoraciones políticas».

La teoría neoclásica identifica la racionalidad con el interés de los actores, esto es, «con la posibilidad de justificar cada acto en términos del interés propio: cuando el acto *x* es escogido por la persona *i* y el acto *y* es rechazado, esto implica que *i* espera que sus intereses personales resulten mejor servidos por *x* que por *y*». En este enfoque, indica (Sen, 1986:213-214), hay tres elementos distintos: «Primero, es una visión de consecuencias: se juzgan los actos sólo por las consecuencias. Segundo, es un enfoque de evaluación de los actos, antes que de evaluación de las reglas. Y tercero, las únicas consecuencias consideradas en la evaluación de los actos son las que afectan a nuestros propios intereses, todo lo demás es, a lo sumo, un producto intermedio». Y añade: «desde luego, pueden disputarse las pretensiones de cada uno de estos elementos de ser una parte necesaria de la concepción de la racionalidad en el sentido del diccionario de «el poder de ser capaz de ejercer la razón propia». Además, no es difícil encontrar argumentos para rechazar la camisa de fuerza de cada uno de estos tres principios. La justificación de las acciones basadas en el compromiso puede derivar de la violación de cualquiera de estos tres principios. El compromiso se relaciona a veces con un sentimiento de obligación que va más allá de las consecuencias. A veces se acepta la ausencia de ganancia personal en actos particulares considerando el valor de las reglas de comportamiento. Pero aun dentro de un marco de evaluación de los actos por sus consecuencias, la exclusión de toda consideración distinta del interés propio pare-

ce imponer una limitación totalmente arbitraria a la noción de racionalidad».

En último término el supuesto de racionalidad neoclásica parece suficientemente verosímil en un número relativamente grande de observaciones como para que su adopción como hipótesis teórica general sea fecunda, es decir, permita dar cuenta de las acciones de los individuos que se comportan como lo harían si usaran aquella capacidad calculadora<sup>59</sup>, pero el comportamiento es también una cuestión social, «y pensar en lo que deberíamos hacer, o en lo que debería ser «nuestra» estrategia, puede reflejar un sentido de identidad que suponga el reconocimiento de los objetivos de otras personas y de la interdependencia mutua. Aun cuando los objetivos de otras personas no se incorporen a los propios, el reconocimiento de la interdependencia puede sugerir la observancia de ciertas normas de comportamiento, que no tiene necesariamente un valor intrínseco, pero que son de una importancia instrumental para la consecución de los objetivos respectivos de los miembros de ese grupo» (Sen, 1986:100-101).

Además de señalar la naturaleza arbitraria del supuesto del comportamiento racional maximizador por parte de todos los agentes económicos<sup>60</sup>, Amartya K. Sen (1986:202) subraya que, en ocasiones, la teoría económica de la utilidad<sup>61</sup> ha sido criticada por ser excesivamente estructurada: «se alega que los seres humanos son «más simples» en la realidad. Si nuestro argumento es correcto hasta aquí, ocurrirá precisamente lo contrario: la teoría tradicional tiene muy escasa estructura. Se asigna un ordenamiento de preferencia a una persona, y cuando es necesario se supone que este ordenamiento refleja sus intereses, representa su bienestar, resume la idea de lo que debiera hacerse, y describe sus elecciones y su comportamiento efectivo. ¿Podrá hacer todo eso un ordenamiento de preferencias? Una persona así descrita puede ser «racional» en el sentido limitado de que no revele inconsistencias en su comportamiento de elección, pero si no puede utilizar estas distinciones entre conceptos muy diferentes, diremos que es un tonto. En efecto, el hombre puramente económico es casi un retrasado mental desde un punto de vista social». Pero, por otra parte, con los llamados comportamientos estratégicos los individuos no eligen de acuerdo con sus preferencias sin-

ceras, sino de acuerdo con sus cálculos acerca de los efectos que su decisión tendrá en su interacción con las decisiones de otros individuos. La teoría de juegos ha sido fecunda en el estudio de tales comportamientos.

## 4. Conclusión

Los intentos de construir teorías axiomatizadas han desembocado en construcciones altamente rigurosas desde el punto de vista formal, pero irrelevantes para la explicación de las tendencias económicas reales <sup>62</sup> por su concentración teórica en los movimientos hacia el equilibrio o en el equilibrio alcanzado, más que en los procesos de transformación a lo largo del tiempo histórico. El problema, sin embargo, no radica en el uso de las matemáticas sino en la confusión entre teoría formal y teoría sustantiva. Por un lado, una teoría formal es un sistema de proposiciones articuladas deductivamente susceptible de un número infinito de interpretaciones llamadas modelos de la teoría. Se puede estudiar la teoría formal (obtener deducciones, buscar inconsistencias, examinar los efectos de un cambio en sus axiomas, añadir otros nuevos) sin referirse a nada empírico. Pero por otro, al interpretar una teoría, al dotar de significado preciso a sus términos, al construir un modelo, en suma, ya estamos hablando del mundo, estamos afirmando que determinado dominio de la realidad (los planetas del sistema solar, los habitantes de un país) satisface al conjunto de relaciones de la teoría formal. Comúnmente se habla de teorías sustantivas al referirse a teorías interpretadas, esto es, a teorías con modelos empíricos. El valor de verdad hay que estimarlo entonces mediante el examen de su adecuación al ámbito del cual se predica». Estas consideraciones, añaden Barceló y Ovejero (1985:230-231), «pueden ser traducidas en términos positivos. Una teoría económica ha de poder ser sometida a análisis sintáctico, que remite a su consistencia (a las ciencias formales), y a análisis semántico, que plantea la necesidad de poner de manifiesto los referentes de las proposiciones y la adecuación de éstas a la realidad que se pretende explicar. Por inpecablemente que supere una teoría el aná-

lisis sintáctico, si se pretende explicativa debe aprobar también el análisis semántico. En la práctica, muy pocas teorías científicas tienen completamente desvelada su estructura sintáctica (su trasfondo lógico, su núcleo axiomático), pero ninguna se olvida de enfrentarse a la «prueba de los hechos». Salvo las económicas».

Por ello se afirma que la teoría neoclásica tiene un nivel científico poco satisfactorio: lo que se presenta como «ciencia económica» es en realidad una mezcla de proposiciones científicas, recetas técnicas, instrumentos analíticos, idearios políticos y propaganda ideológica. Además, tal y como argumentan Barceló y Ovejero (1985), el refugio en argumentos epistemológicos (formalismo, individualismo, predictivismo, etc.) parece las más de las veces una huida frente al verdadero reto al que se ha de enfrentar cualquier ciencia: el problema de la verdad y de la explicación <sup>63</sup>. Es en este sentido en el que la pasión metodológica se muestra reductora de «todo fenómeno social a un tipo que subsume al conjunto de los humanos: la racionalidad estratégica y la tendencia a la maximización de utilidades. En este sentido, todo fenómeno social debe ser «reducido» a las propiedades de los individuos y sus interacciones. Y la reducción es posible gracias al mecanismo causal de la acción que se postula de validez universal: la racionalidad estratégica» (Farinetti, 1998:130).

## NOTAS

<sup>1</sup> En el modelo de equilibrio general competitivo, las instituciones se interpretan como las condiciones iniciales exógenas del modelo: una determinada estructura de derechos de propiedad y un Estado como garante de la misma.

<sup>2</sup> Véase Friedman (1953) para quien las teorías, consideradas como un campo de hipótesis sustantivas, deben juzgarse por su poder predictivo respecto del tipo de fenómenos que pretenden explicar.

<sup>3</sup> Conducta análoga a la de un empresario en una economía competitiva. Conducta que procura por sus intereses (maximiza/optimiza su utilidad), y cuyo logro se transforma en el auténtico motor de la sociedad.

<sup>4</sup> Asignación de bienes, en cantidad limitada, a las necesidades o fines por naturaleza inagotables.

<sup>5</sup> El término valor depende de la escasez de los bienes y de la posibilidad de usos alternativos de los mismos. El valor es una categoría económica fundamental que discrimina los fenómenos económicos de los que no lo son, y determina la asignación de los medios escasos a usos alternativos. Así, se supone que cualquier bien lleva implícito un valor, es decir, que los individuos necesitan poseerlos para satisfacer una necesidad y, en consecuencia, estarían dispuestos a pagar un precio por ello.

<sup>6</sup> Cualquier comportamiento humano siempre economiza al tener que distribuir unos recursos escasos entre una amplia variedad de fines (Kirzner, 1979).

<sup>7</sup> Becker (1957; 1962) ha liderado la expansión del análisis económico (neoclásico) a través de la puerta abierta por Robbins al señalar las restricciones y preferencias implicadas en toda actividad. Véase Solé (1993), Mari-Klose (2000), Tommasi y Ierulli (2000).

<sup>8</sup> Las corrientes marxistas, institucionalista y ecologistas reclaman la necesidad de introducir los referentes socio-institucionales para comprender el significado real de los fenómenos económicos. La economía convencional elabora un método de análisis de la conducta humana al margen del entorno institucional determinado y en unas condiciones históricas concretas.

<sup>9</sup> Véanse Vidal Villa y Martínez Peinado (1987), Martínez González-Tablas (2000), Palazuelos (2000), Barceló (1992), Naredo (1987), Sampedro (1961), Sampedro y Martínez Cortina (1973).

<sup>10</sup> Blaug (1985) considera que en esta concepción prevalece una metodología antipopperiana, que supone un regreso a la filosofía del esencialismo de Platón o Aristóteles, para quienes la ciencia tiene por objetivo descubrir la verdadera naturaleza o esencia de las cosas y distribuir las por medio de definiciones. La esencia sería de reproducción del sistema económico, concepto de la economía clásica y marxista que no puede ser garantizado por las empresas y las familias de la economía neoclásica.

<sup>11</sup> Para Hodgson (1995:30) la «economía debería ser el estudio de las relaciones sociales y de los procesos de producción, distribución e intercambio de las necesidades de la vida humana. Así pues, la economía es un intento de estudiar los aspectos de la vida humana».

<sup>12</sup> Para descubrir esta falacia que iguala la economía general humana a lo largo de la historia con una economía organizada alrededor de la institución del mercado, «Polanyi elaborará una serie de conceptos teóricos alternativos, unas herramientas conceptuales de análisis (...) que permitan comprender la existencia de formas de organizar la economía y la sociedad de manera esencialmente distinta a la economía de mercado, es decir, de formas sociales alternativas de construir el orden social» (Lahera, 1999:30).

<sup>13</sup> Escuela cuyos postulados inductivistas se expandirán a Estados Unidos dando lugar a la emergencia del Institucionalismo Americano, corriente que rozó el estatus de línea principal del pensamiento económico americano en los años veinte. Véase Blaug (1985).

<sup>14</sup> Huerta del Soto (2000:23 y 29) señala que el problema económico fundamental que se plantea la Escuela Austríaca es muy distinto del que analizan los economistas neoclásicos: concretamente estudian el proceso dinámico de coordinación social en el que «los diferentes seres humanos generan empresarialmente de manera continuada nueva información (que, por tanto, jamás está 'dada') al buscar los fines y los medios que consideran relevantes en el contexto de cada acción en que se ven inmersos, estableciendo con ello, sin darse cuenta, un proceso espontáneo de coordinación. (...) Es decir, para la Escuela Austríaca, el problema económico fundamental (...) es estrictamente económico: surge cuando los fines y los medios son muchos, compiten entre sí, el conocimiento en cuanto a los mismos no está dado, sino

que se encuentra disperso en la mente de innumerables seres humanos que constantemente lo están creando y generando ex novo y, por tanto, ni siquiera se pueden conocer todas las posibilidades y alternativas existentes, ni la intensidad relativa con la que se quiere perseguir cada una de ellas».

<sup>15</sup> Que predicen, por un lado, la posibilidad de una economía pura, neutral y ajena a los condicionantes sociales e históricos, y por otro, la separación entre lo económico y lo extraeconómico.

<sup>16</sup> Hay que destacar que esta polémica, en la actualidad, ha generado un eclecticismo entre economistas. Así, el método de la ciencia económica es parcialmente deductivo, parcialmente inductivo e histórico-estadístico. Véase Caldwell (1982) y McCloskey (1990).

<sup>17</sup> Una buena muestra de este enfoque nos la ofrece Mises (1995), al afirmar que las teorías económicas no son susceptibles de verificación o falsación empírica, puesto que ésta nunca puede demostrar o desaprobar ningún teorema particular. El criterio definitivo de la corrección o incorrección de un teorema económico es sólo la razón desasistida de la experiencia. Para este autor, los teoremas de la economía no son derivados de la observación experimental, sino a través de la deducción a partir de las categorías fundamentales de la acción, que son expresadas como principios económicos.

<sup>18</sup> Otorgándose así, «al mecanismo de precios en la vida real el poder y la autoridad que posee en el mundo teórico del equilibrio competitivo» (Ormerod, 1995:103).

<sup>19</sup> Para el individualismo metodológico no existe nada más allá de los agentes individuales. Todo hecho agregado o colectivo hay que reducirlo a sus microfundamentos: a la acción racional de agentes individuales, agentes que dentro de sus posibilidades de elección, eligen los medios más adecuados para conseguir sus fines; y éstos se orientan según un sistema coherente de preferencias (si  $A=B$  y  $B=C$ , entonces  $A=C$ ; si  $A>B$  y  $B>C$ , entonces  $A>C$ ; si  $A=B$  y  $C>0$ , entonces  $A+C>B$ ).

<sup>20</sup> Se postula que la competencia sin trabas entre los agentes económicos produce resultados óptimos al conducir a una asignación de recursos eficiente en una economía dada, y ello independientemente del poder de negociación de los agentes.

<sup>21</sup> El procedimiento típico del análisis económico ha consistido en simplificar los problemas mediante el aislamiento de unas pocas variables clave y postular interacciones relativamente limitadas y específicas, dejando fuera del análisis aspectos derivados de factores políticos y sociológicos.

<sup>22</sup> Pero, por ejemplo, la proposición «la empresa maximiza beneficios» es un axioma no evidente dentro de la propia tradición del conocimiento económico. Axioma fuertemente criticado en el modelo gerencial de la empresa, en el modelo contractual de la empresa y en la teoría evolucionista. El modelo gerencial define a la empresa como una entidad maximizadora pero no necesariamente de beneficio, sino de los intereses de los directivos; el modelo contractual define la empresa como un mecanismo de asignación de recursos alternativos al mercado, poniendo de manifiesto la existencia de costes relacionados con la realización de intercambios. El modelo evolucionista define la empresa como una construcción dinámica descrita por rutinas de producción.

<sup>23</sup> Además, si la utilidad marginal de cada mercancía decrece a medida que aumenta la cantidad consumida, la consecuencia lógica es que la utilidad marginal de los ingresos también han de decrecer cuanto mayores fuesen éstos.

<sup>24</sup> En el análisis del equilibrio general se supone que las normas e instituciones son importantes en cuanto delimitan o determinan el funcionamiento de la economía competitiva. Pero básicamente estas normas vienen dadas a través de su formulación mediante un proceso político que es exógeno a la economía.

<sup>25</sup> Sin embargo, como señala Polanyi, advierte Benaría (2000), la racionalidad económica como norma conductual a fin de asegurar el buen funcionamiento del mercado competitivo sólo puede existir en una sociedad de mercado, es decir, sólo puede existir si está acompañada de los cambios apropiados en las normas y el comportamiento que permite que el mercado funcione.

<sup>26</sup> El principal postulado de la teoría neoclásica del valor establece que los individuos pueden ordenar sus preferencias en una cierta escala, tratándose de una verdad analítica apriorística. Al mismo tiempo, el principio de decrecimiento de la productividad marginal se sigue tanto del supuesto de que existen factores escasos como de la simple experiencia (introspección).

<sup>27</sup> Así, el problema se describe mediante su formulación matemática, pudiéndose analizar sistemáticamente y determinar la lógica interna del proceso de decisión mediante la construcción de modelos relativamente sencillos.

<sup>28</sup> Para la economía neoclásica la empresa es una función de producción que, combinando diversas cantidades de factores y tecnología produce una cantidad determinada de un producto a un precio también determinado, y el empresario con su actividad de maximización de beneficios al mínimo coste ejerce de oferente y de demandante de factores productivos.

<sup>29</sup> A causa de que las condiciones para la existencia de un mercado perfecto no se dan en la práctica, Pigou (1974) codificó las nociones de fallos de mercado, externalidades y costes sociales postulando que la única forma de aproximarse a la asignación óptima de recursos es la intervención administrativa ajena al mercado con el fin de corregir sus fallos.

<sup>30</sup> El orden económico, en tanto que orden «natural», es espontáneo. La economía es como la naturaleza: un hecho presocial que no requiere legitimación. Puede traer beneficios a unos y desgracia a otros, pero no porque la economía sea buena o mala, sino como consecuencia de la acción de hombres libres (que pueden o no obedecer las leyes económicas) e ignorantes (ya que a falta de una información completa siempre se corren riesgos).

<sup>31</sup> Los agentes de decisión individuales eligen su comportamiento en distintas condiciones de mercado. La sociedad es una construcción de conductas y los individuos se definen en términos de elecciones racionales, esto es, mediante el cálculo económico racional, ya que la competencia entre los agentes de una economía obliga al cálculo, a la contabilidad, es decir, a estimaciones de bienes y dinero. La racionalidad es, por tanto, la clave de los procesos de decisión económica: hay que maximizar y/o optimizar sin parar. Al respecto, Simon (1972) propone que la noción neoclásica de maximización no con-

tiene ninguna afirmación acerca de las deliberaciones de los agentes económicos. Sólo describe el comportamiento actual observable que no tiene que ser necesariamente el resultado de un proceso de reflexión. Este autor propone el concepto de racionalidad sustantiva para describir esta preocupación exclusiva por el comportamiento actual observable.

<sup>32</sup> Véase Naredo (1987).

<sup>33</sup> Véanse Salas (1987; 1993), Williamson (1975; 1985), Barney y Ouchi (1986).

<sup>34</sup> Para este modelo la empresa siempre produce en el límite de sus posibilidades de producción, esto es, no emplea procesos productivos tecnológicamente ineficientes.

<sup>35</sup> Las empresas eligen aquellos niveles de producción que maximizan el beneficio total, definido como la diferencia entre ingreso y costes. De modo que, para cualquier conjunto dado de posibilidades de producción, la empresa emplea aquellas cantidades de factores que minimizan los costes de producción a los precios corrientes de los factores.

<sup>36</sup> Puede decirse de forma simplificada que el tipo ideal del homo economicus, que representa los procesos de toma de decisiones de un hipotético agente racional en las condiciones formalmente definidas por la teoría, se constituye simplificando unilateralmente ciertas características de los actores reales que protagonizan las actividades mercantiles como compradores, vendedores, consumidores, empresarios, inversores...

<sup>37</sup> Keynes (1955) argumenta que el concepto de *homo economicus* corresponde a un hombre real y no de ficción, en el sentido que el comportamiento de interés propio domina a los motivos de altruismo y benevolencia en el sentido que el interés opera y verdaderamente opera en forma predominante en el mundo actual.

<sup>38</sup> Friedman (1953) es uno de los más prominentes representantes de la metodología instrumentalista en ciencias económicas. Friedman considera que los criterios más importantes para la evaluación de las teorías empíricas son la «precisión», la «amplitud» y la coincidencia de las predicciones teóricas con la experiencia, rechazando el principio de que los «supuestos» sobre los que se basa una hipótesis o teoría empirista deban ser realistas. En su opinión, todas las hipótesis y teorías empiristas importantes contienen supuestos abstractos, y por tanto irrealistas y ello no representa ningún problema. Lo único importante es el contraste predictivo y el éxito en la predicción de la teoría. Mientras se obtengan, por ejemplo con ayuda de la teoría de la formación de precios en competencia perfecta, buenas predicciones, no es necesario preguntarse si realmente las condiciones de competencia perfecta se han cumplido alguna vez en el mercado. Únicamente cuando la teoría comience a equivocar los pronósticos debe tomarse en consideración su rechazo o la acotación de su ámbito de aplicación. En referencia a las explicaciones (y/o teorías) formuladas en base a supuestos irrealistas, Friedman recomienda actuar «como si» fueran ciertas. En tanto que a través de la teoría de la competencia perfecta se obtengan predicciones acertadas también para mercados no competitivos, puede decirse que los actores de estos mercados se comportan «como si» existiera competencia perfecta en ellos.

<sup>39</sup> El análisis se centra en la eficiencia del proceso que conduce a la satisfacción de las necesidades de los

sujetos económicos. Objetivo considerado como dado y que debe alcanzarse mediante la menor cantidad de recursos posibles. Pero esto sólo es posible si el sujeto económico tiene una estructura coherente de sus preferencias.

<sup>40</sup> El hecho de que se hayan establecido los axiomas de la teoría de la elección no significa que se sepa todo acerca de la misma. La existencia de desacuerdos proviene de que los axiomas se utilizan como términos de una convención antes que como verdades necesarias. Así, se considera que el primer axioma enunciado es innecesario, lo cual implicaría que las elecciones se realizan en circunstancias inciertas. Existe un interés creciente entre los teóricos por los costos que implica la obtención de la información. Por su parte, la transitividad ha sido un tema debatido, sin que hasta ahora esté claro, en el sentido neoclásico, cómo prescindir de tal convención.

<sup>41</sup> Ante esta excesiva simplificación, la teoría neoclásica relaja, por ejemplo, el supuesto de que el individuo dispone de una información perfecta acerca de las posibilidades de actuación con la creación del modelo *resourceful, evaluating, maximizing man* (REMM). En este modelo el individuo es capaz de aprender, supuesto que se basa en la idea de Stigler y Becker (1977) de que las preferencias individuales pueden considerarse como relativamente estables y que los individuos recogen la información adquiriendo nuevos conocimientos a partir de la experiencia previa mediante un proceso de aprendizaje. Las variaciones del comportamiento, que en el anterior modelo debían justificarse con alteraciones de las preferencias (por lo que, en rigor, no eran explicables), pueden interpretarse ahora como el resultado de un proceso de aprendizaje. El actual modelo también suprime al supuesto de que el individuo conoce sus posibilidades de actuación. Este postulado, característico del individuo maximizador, se sustituye por el supuesto alternativo de que el conjunto de posibilidades de actuación están sujetas a un determinado riesgo. En consecuencia, se sustituye la hipótesis de la maximización de la utilidad por el supuesto de la maximización del valor esperado (subjetivo) de la utilidad.

<sup>42</sup> Por ejemplo, un consumidor puede hacer sus compras en el almacén del barrio e ignorar que los precios en los supermercados son inferiores. Esto será visto como un comportamiento que no contempla todas las alternativas posibles. Ahora bien, tal comportamiento también puede hallar explicación en el hecho de que el consumidor, al evitar hacer tal comparación entre opciones posibles, está ahorrando tiempo, esfuerzo, en definitiva, recursos, bajo el convencimiento de que el beneficio esperado no justifica la molestia de ir de compras a otro establecimiento o incluso la inversión necesaria para la obtención de la información.

<sup>43</sup> Véase Gravelle y Rees, 1984.

<sup>44</sup> Sin embargo, frente a las objeciones al comportamiento racional, Becker (1962) considera que las unidades irracionales podrían verse forzadas por un cambio en las oportunidades a comportarse racionalmente. Así, los consumidores impulsivos, irracionales, tenderían a tener curvas de demanda con pendiente negativa en cuanto al precio del bien (al estilo de los consumidores racionales), debido a que un aumento del precio deja menos oportunidades de compra, aún de aquella mercancía que se

compra impulsivamente. Otros consumidores irracionales también tendrían curvas de demanda de pendiente negativa: las empresas tendrían demanda de insumos de pendiente negativa y los trabajadores irracionales tendrían curvas de oferta de sus servicios de pendiente positiva, tales como surgen del proceso maximizador dado por un comportamiento racional de los agentes económicos.

<sup>45</sup> Arrow y Debreu (1954) sostienen que la elección del modelo de racionalidad es una elección metodológica fundamental al fundar un esquema de inteligibilidad.

<sup>46</sup> En la teoría tradicional del comportamiento racional esta distinción es innecesaria, ya que según Becker (1962) la respuesta del mercado es simplemente la macro-versión de una respuesta individual. Sin embargo, un grupo de unidades irracionales puede responder más racionalmente que una unidad individual y una indevida atención en el nivel individual puede llevar a una sobreestimación del grado de irracionalidad en el mercado.

<sup>47</sup> Comportamiento que no es necesariamente visto como irracional.

<sup>48</sup> El denominador común de todas las críticas al modelo de empresa surgida del marco conceptual neoclásico es que se supone, implícitamente, que las circunstancias específicas sobre la propiedad, control y organización interna no son relevantes en lo que respecta a las decisiones que adoptan las empresas, y que el último motivo que determina dichas decisiones es el beneficio. Por otra parte se señala que el modelo neoclásico de empresa es aceptable en el marco del comportamiento de un grupo de empresas, pero, al haber eliminado las características individuales, carece de validez cuando se intenta diseñar útiles de decisión para una empresa determinada. En este último caso el concepto de empresa ha de ser más operativo: la empresa ha de ser el objeto de análisis del modelo, y no el grupo o empresa representativa (véase Gravelle y Rees, 1984; Salas, 1987). Además, las teorías gerenciales y las teorías sobre el comportamiento de la empresa han introducido, en el modelo neoclásico, supuestos más realistas sobre la actividad de la empresa y sus relaciones con el entorno, como el concepto de información asimétrica. Véanse Salas (1993) y Knudsen (1995).

<sup>49</sup> Valdalisio y López (2000:41) señalan que Simon cuestionó «el concepto de racionalidad perfecta (conducta maximizadora) y acuñó el concepto de racionalidad aproximada (conducta satisfactoria), y formuló —no explícitamente— las primeras ideas de path-dependencia, rutinas y conocimiento tácito luego recogidas por M. Polanyi y por la economía evolutiva». Por otra parte, la teoría de la racionalidad limitada equivale para Simon a la teoría de la organización en la que los seres humanos aplican criterios de satisfacción porque no tienen la capacidad intelectual para aplicar las de maximización.

<sup>50</sup> Simon (1986) supone que los agentes económicos persiguen la maximización de su utilidad sujetos a restricciones derivadas de la capacidad limitada del cerebro humano para formular y resolver problemas, y para recibir, acumular, procesar y transmitir información. Por tanto, este autor argumenta que los individuos no disponen de las capacidades cognitivas requeridas para recoger y tratar toda la información relevante y para llevar a cabo a continuación el sofisticado razonamiento que en la teoría neoclásica se presupone que realizan. Por ejemplo, tal y como ocurre en la teoría de las expectativas

racionales que presupone un comportamiento optimizador. En esta teoría la reducción de la incertidumbre se produce mediante la inversión en la adquisición de conocimientos. El equilibrio se alcanza cuando los costes de reducir la incertidumbre se igualan con la utilidad marginal de estos conocimientos adquiridos.

<sup>51</sup> Para Simon (1987:266), «las teorías de racionalidad limitada pueden obtenerse relajando uno o más supuestos de la teoría de la utilidad subjetiva. En vez de suponer un conjunto fijo de alternativas entre las que elige el sujeto decisor, debemos postular un proceso de generación de alternativas. En vez de suponer distribuciones conocidas de probabilidad de ocurrencia de determinados acontecimientos, debemos introducir procedimientos de estimación de éstas o bien debemos buscar estrategias adecuadas para tratar la incertidumbre que no presupongan el conocimiento de estas probabilidades. En vez de asumir la maximización de una función de utilidad, debemos postular una estrategia *satisfaciente*. Las desviaciones particulares de los supuestos de la teoría de la utilidad subjetiva de la maximización global introducida por economistas conductistas se derivan de lo que se sabe empíricamente de los procesos mentales y de decisión de los seres humanos y, en especial, de lo que se conoce de los límites de la capacidad cognitiva de los individuos de descubrir alternativas, evaluar sus consecuencias bajo certeza e incertidumbre y comparar entre ellas». Williamson (1975; 1985) critica la idea de conducta satisfactoria, a la que asocia con una forma de conducta emocional. En su opinión, la conducta satisfactoria debe estudiarse en el ámbito de la psicología, pero no en la economía, por lo que no acepta la idea de Simon de que los individuos puedan tener diferentes y cambiantes niveles de aspiración y que se conforman con soluciones no óptimas. En este sentido, Williamson no sólo es fiel al concepto tradicional neoclásico de racionalidad, asumiendo que los individuos persiguen resultados óptimos (en vez de satisfactorios), sino que además no son miopes en esta búsqueda de resultados óptimos. Según esta concepción, los individuos limitadamente racionales intentan alcanzar resultados óptimos y son capaces de predecir el futuro. En contra de Williamson, Nelson y Winter (1992) aceptan la concepción de la racionalidad limitada que propone Simon. Estos autores suponen que el comportamiento de los individuos está en su mayor parte dirigido por reglas, sean estas formales o informales. No obstante, en la teoría de Nelson y Winter, la unidad de análisis no es agente individual, sino la empresa. Para estos autores, el comportamiento diario de las empresas está más vinculado a las rutinas que los agentes individuales.

<sup>52</sup> Esta teoría de la toma de decisiones contiene un amplio grado de indeterminación. Además, el «enfoque conductista» que se deriva de las ideas de Simon, según Gravelle y Rees (1984) no ha proporcionado modelos capaces de desplazar al enfoque neoclásico basado en la racionalidad ilimitada.

<sup>53</sup> Análogamente, se excluye el «consumo conspicuo» de Veblen. Véase Quirk y Saposnik (1972).

<sup>54</sup> Véase Frey y Eichenberger (1991).

<sup>55</sup> Por ejemplo, a causa del «efecto dotación» los objetos son valuados más porque ellos están en posición de alguien. Alguien podría no estar dispuesto a vender un objeto a determinado precio, aunque nunca estaría dispuesto a comprarlo a ese mismo precio.

<sup>56</sup> «Si examinamos el desarrollo de una ciencia desde el punto de vista del historiador, encontramos que los instrumentos tienen también una vida propia. Pueden incluso llegar a dominar todo un período o una escuela de pensamiento. La solución de problemas importantes puede retrasarse porque no se da con los instrumentos adecuados. O la disponibilidad de ciertos instrumentos puede conducir al reconocimiento de problemas, importantes o no, que es posible resolverse con su ayuda. Así, pues, nuestros servidores se convierten a veces en nuestras guías, para bien o para mal según las circunstancias. Pero en cualquier caso, los cambios de instrumental y los cambios de énfasis en distintos problemas se dan conjuntamente y se influyen entre sí» (Koopmans, 1980:183-184).

<sup>57</sup> El eslabón más débil de Friedman en la defensa del programa neoclásico es su compromiso con el falsacionismo ingenuo: una vez que «las teorías son consideradas meramente como instrumentos generadores de predicciones, la tesis de irrelevancia de los supuestos resulta inatacable». Ciertamente, para Friedman, la única contrastación relevante de la validez de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia. Pero «tal comparación puede mostrar que una teoría determinada predice extremadamente bien, aunque no proporcione explicación alguna en función de un mecanismo causal que explique la predicción obtenida. La ciencia, puede responderse, debería pretender algo más que la simple obtención de predicciones fiables», indica Blaug (1973:133). El objetivo de Blaug es proteger el programa neoclásico adoptando el punto de vista del falsacionismo refinado: una teoría nunca quedará completamente desacreditada a menos que exista la posibilidad de una nueva teoría que la mejore. Y la evaluación de un programa científico de investigación nunca puede ser absoluta, ya que los programas de investigación sólo pueden ser juzgados en relación con los programas rivales que tratan de explicar el mismo conjunto de problemas.

<sup>58</sup> Al respecto, tal y como reconoció Keynes, las economías operan en el tiempo histórico en vez de en el tiempo lógico, de forma que la diferencia entre el hoy y mañana son veinticuatro horas pero entre hoy y ayer una eternidad.

<sup>59</sup> Véanse Gutiérrez (2000), Mari-Klose (2000).

<sup>60</sup> Se supone que los agentes económicos optimizan de acuerdo con sus preferencias, las cuales están dadas exógenamente.

<sup>61</sup> Que se relaciona con la teoría del comportamiento racional.

<sup>62</sup> Por la ausencia de problemas de información crónicos, tales como una total incertidumbre sobre el futuro, amplia ignorancia de las estructuras y parámetros de un mundo complejo.

<sup>63</sup> Así, considerar el mercado una realidad no problemática «es la mejor forma de asegurarle legitimidad: simplemente está ahí, es como es, no puede ser de otro modo, es un automatismo impersonal y, por tanto, no es algo sobre lo que quepa discutir, sino sencillamente un escenario que hay que proteger y en el que no hay que interferir» (Fernández Enguita, 1998:62), ya que en última instancia el desarrollo económico es consecuencia «del carácter competitivo de los mercados, que generan innovaciones e inversiones continuas produciendo acumulativamente el crecimiento. A su vez, este proceso se explica por la supervivencia de las empresas más efica-

ces en la obtención de ganancias. En cada muestra de superviviencia económica se pueden identificar una serie de preferencias, decisiones, información y demás datos concretos que explican por qué sobre vive cada empresa concreta» (Farinetti, 1998:130).

## BIBLIOGRAFÍA

- ARROW, K. J. y DEBREU, G. (1954): «Existence of an equilibrium for a competitive economy», en *Econometrica*, Núm. 22.
- BARCELÓ, A. (1992): *Filosofía de la economía. Leyes, teorías y modelos*, Barcelona, Icaria-Fuhem.
- BARCELÓ, A. y OVEJERO, F. (1985): «Cuatro temas de metodología de la economía», en *Cuadernos de Economía*, Núm. 13.
- BARNEY, J. B. y OUCHI, W. G. (eds.) (1986): *Organizational Economics*, San Francisco, Jossey Bass.
- BECKER, G. (1957): *The economics of discrimination*, Chicago, The University of Chicago Press.
- BECKER, G. (1962): «Irrational Behaviour and Economic Theory», en *Journal of Economic Theory*, Vol. IXX, 1-6.
- BENERÍA, L. (2000): « Mercados globales, género y el hombre de Davos», en CARRASCO, C. (ed), *Mujeres y economía*, Barcelona, Icaria.
- BLAUG, M. (1973): *La teoría económica en retrospectiva*, Barcelona, Miracle.
- BLAUG, M. (1985): *La metodología de la economía*, Madrid, Alianza.
- CALDWELL, B. (1982): *Beyond positivism. Economic methodology in the twentieth century*, G. Allen & U. Londres, Hyman.
- FARINETTI, M. (1998): «¿De qué hablamos cuando hablamos de individualismo metodológico? Una discusión en torno a Weber y Elster», en NAISSHTAT, F. (1998): *Max Weber y la cuestión del individualismo metodológico en las ciencias sociales*, Buenos Aires, Eudeba.
- FERNÁNDEZ ENGUITA, M. (1998): *Economía y sociología. Para un análisis sociológico de la realidad económica*, Madrid, CIS.
- FREY, B. y EICHENBERGER, R. (1991): «Anomalies in political economy», en *Public Choice*, Vol. 68.
- FRIEDMAN, M. (1953): *Ensayos de economía positiva*, Madrid, Gredos.
- GRAVELLE, H. y REES, R. (1984): *Microeconomía*, Madrid, Alianza.
- GUTIÉRREZ, G. (2000): *Ética y decisión racional*, Madrid, Síntesis.
- HICKS, J. R. (1939): *Value and Capital*, Oxford University Press.
- HODGSON, G. M. (1995): *Economía y Evolución. Revitalizando la Economía*, Madrid, Celeste Ediciones.
- HUERTA DE SOTO, J. (2000): *La escuela Austríaca, mercado y creatividad empresarial*, Madrid, Síntesis.
- IZQUIERDO MARTÍN, A. J. (1996): «Equilibrio económico y racionalidad maquínica», en *Política y Sociedad*, Núm. 21, Madrid.
- KATOUZIAN (1980): *Ideología y método en economía*, Madrid, Blume.
- KEYNES, J. N. (1955): *Scope and Method of Political Economy*, Londres, McMillan.
- KIRZNER, I. M. (1979): *Percepcion, Opportunity and Profit. Studies in the theory of Entrepreneurship*, Chicago, The University of Chicago Press.
- KNUDSEN, C. (1995): «The Competence Perspective. A historical view», en FOSS, N. J. (ed.), *Resources, Firms and Strategics. A reader in the Resource-Based Perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- KOOPMANS, T. C. (1980): *Tres ensayos sobre el estado de la ciencia económica*, Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- LAMO DE ESPINOSA, E. (1994): «El relativismo en sociología del conocimiento» en *Política y Sociedad*, núm. 14-15, Madrid.
- LEIBENSTEIN, H. (1976): *Beyond Economic Man*, Harvard University Press.
- MARI-KLOSE, P. (2000): *Elección racional*, Madrid, CIS.
- MARSHALL, A. (1961): *Principles of Economics*, Londres, Macmillan.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2000): *Economía política de la globalización*, Barcelona, Ariel.
- MCCLOSEY, D. (1990): *La retórica de la economía*, Madrid, Alianza.
- MISES, L. von (1995): *La acción humana: Tratado de economía*, Madrid, Unión Editorial.
- MYRDAL, G. (1967): *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*, Madrid, Gredos.
- NAREDO, J. M. (1987): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Madrid, Siglo XXI.
- NELSON, R. R. y WINTER, S. G. (1992): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Belknap Press.
- ORMEROD, P. (1995): *Por una nueva economía*, Barcelona, Anagrama.
- PALAZUELOS, E. (2000): *Contenido y método de la economía. El análisis de la economía mundial*, Madrid, Akal.
- POLANYI, K. (1989): *La gran transformación*, Madrid, La Piqueta.
- QUIRK, J. y SAPOSNIK, R. (1972): *Introducción a la teoría del equilibrio general y a la economía del bienestar*, Barcelona, Bosch.
- RIMA, I. H. (1995): *Desarrollo del análisis económico*, Madrid, Irwin.
- ROBBINS, L. (1932): *An essay on the nature and significance of economic science*, Londres, McMillan.
- SALAS, V. (1987): *Economía de la empresa. Decisiones y organizaciones*, Barcelona, Ariel.
- SALAS, V. (1993): «La empresa en el análisis económico», en *Papeles de Economía Española*, núm. 57.
- SAMPEDRO, J. L. (1961): *Realidad económica y análisis estructural*, Madrid, Aguilar.
- SAMPEDRO, J. L. y MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (1973): *Estructura Económica. Teoría Básica y estructura mundial*, Barcelona, Ariel.
- SAMUELSON, P. A. (1947): *Foundations of economic analysis*, Cambridge Mass.
- SEGURA, J. (1984): *Análisis microeconómico superior*, Madrid, Saltes.
- SEN, A. K. (1986): *Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica*, en Mexico, Hahn/Hollis, FCE.
- SENIOR, N. W. (1966): *Selected Writing in Economics*, Nueva York, A.M. Kelley.

- SIMON, H. (1972): «Theories of bounded rationality», en C. B. MCGUIRE y R. RODNER (Eds.): *Decision and organization*, Londres, North Holland Publishing.
- SIMON, H. (1986): «De la racionalidad sustantiva a la procesal» en HAHN, F. y HOLLIS, M. (eds), *Filosofía y teoría económica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- SIMON, H. (1987): *Models of My Life*, Londres, Basic Books.
- SOLÉ, C. (1993): «A. Coleman y G. Becker: el enfoque económico en sociología», en *Revista Internacional de Sociología*, Núm. 6.
- SOLOW, R. E. (1986): «Economics: Is something missing?», en W. N. PARKER (ed.): *Economic History and the modern economist*, Basil Blackwell.
- STIGLER, G. J. y BECKER, G. S. (1977): «De gustibus non est disputandum», en *American Economic Review*, Núm. 67.
- TOMMASI, M. y IERULLI, K. (eds.) (2000): *Economía y Sociedad*, Madrid, Cambridge University Press.
- VALDALISO, J. M.<sup>a</sup> y LÓPEZ, S. (2000): *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.
- VIDAL VILLA, J. M. y MARTÍNEZ PEINADO, J. (1987): *Estructura Económica y sistema capitalista mundial*, Madridd, Pirámide.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies. Analysis and antitrust implications. A study on economics of internal organization*, Nueva York, Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The economic institutions of capitalism*, Nueva York, The Free Press.