

LA CONDUCTA ECONÓMICA: MODELO ORTODOXO VS MODELO INSTITUCIONALISTA/POST-KEYNESIANO

EDUARDO FERNÁNDEZ HUERGA
Universidad de León

Resumen:

El objetivo de este trabajo es describir los supuestos y las características básicas que definen el comportamiento del individuo en la corriente económica dominante, exponer los principales problemas que presenta este modelo y confrontarlo con la visión del ser humano contenida en el enfoque institucionalista y postkeynesiano. Aunque ciertamente existen algunas disparidades dentro de este último, es posible establecer los rasgos básicos de un modelo de conducta de los seres humanos que encajan dentro del mismo. Para facilitar la exposición, se aborda el estudio del comportamiento de los individuos estructurándolo en tres procesos: la motivación, la percepción y el conocimiento del entorno y, por último, el proceso de razonamiento y toma de decisiones. Además, se analiza también la influencia del aprendizaje y de las relaciones de poder en la conducta de los individuos.

Palabras clave: Conducta, motivación, cognición, racionalidad.

INTRODUCCIÓN

Los resultados del análisis económico vienen predeterminados, en una proporción importante, por la concepción adoptada del ser humano y de su conducta. El objetivo de este trabajo es describir los supuestos y características básicas que subyacen tras el comportamiento del individuo en la corriente económica dominante –escenificados, en último extremo, en el modelo del *homo economicus*– y confrontarlo con la visión del ser humano contenida en el enfoque de la economía institucionalista y post-keynesiana (en adelante, I/PK).

Como es sabido, el individualismo metodológico sobre el que se construye la economía ortodoxa y, especialmente, el enfoque neoclásico, sitúa al individuo en el núcleo del análisis económico, reduciendo el sistema social a la mera interacción de unidades uniformes e invariables, que desempeñarían un papel similar al de los átomos en la mecánica newtoniana (Hodgson, 1988; Arestis, 1992; Reisman, 2002). Los propósitos que guían el comportamiento vienen determinados exógenamente –representados, en último término, por

una relación de preferencias ordenadas– y los procesos y características mentales del ser humano son tratados como una especie de caja negra (Kaufman, 1999b) y marginados del análisis. Esto supone concebir al individuo como una entidad dada o desposeída de contenido, cuya única misión es encarar un mundo conocido y reaccionar ante las oportunidades y restricciones que ofrece el entorno, con una conducta dirigida hacia una meta concreta: la maximización de la utilidad; es decir, se trata de una visión mecanicista del comportamiento (Hodgson, 1988), en la que éste viene motivado externamente, por cambios en el entorno y no en la voluntad o en los gustos del ser humano (Kaufman, 1999b). Se supone que el individuo lleva a cabo una elección racional, entendiendo como tal aquella que parte de una comparación de los beneficios y costes de las distintas alternativas y que desemboca en escoger aquella opción que maximiza la diferencia entre ambos (Kaufman, 1999b).

Frente a esta perspectiva, el enfoque I/PK concibe a los individuos como seres sociales, inmersos en un entorno cultural (Hodgson, 1988, 2002; Arestis, 1992; Lavoie, 1992; Reisman, 2002) y cuya conducta es interdependiente. Los individuos pueden influir y ser influidos por el entorno social y cultural, lo que supone reconocer el papel desempeñado por el entramado institucional vigente. En consecuencia, ninguna entidad puede considerarse como dada o determinada exógenamente (Hodgson, 2002).

Con el fin de facilitar la exposición de las características que definen la conducta del individuo en ambos modelos y de resaltar las diferencias existentes entre ambos, puede ser útil dividir el comportamiento de los seres humanos en tres fases, que serán desarrolladas en los siguientes epígrafes: la motivación, la percepción y el conocimiento del entorno y, por último, el proceso de razonamiento y toma de decisiones.

MOTIVACIÓN

La motivación es el proceso que activa e impulsa el comportamiento humano hacia el logro de metas particulares (Kaufman 1989, 1999a, 1999b). La visión típica del *homo economicus* asume que la conducta está guiada hacia la consecución de una meta concreta, asociada a la búsqueda del *interés propio*: la *maximización* de la *utilidad*. Dado que normalmente los recursos son limitados, el individuo debe efectuar una elección (racional) entre las distintas

opciones disponibles. El objetivo de maximizar la utilidad puede alcanzarse a través de esta elección, entre otras razones, porque se asume que el individuo tiene una relación de *preferencias ordenadas* respecto a sus deseos y a los bienes que los satisfacen, siendo esta relación *conocida, consistente y estable*. También se suele asumir que la estructura de preferencias presenta características como la *transitividad*, la *continuidad* y el *no saciamiento*.

A lo largo de este epígrafe trataremos de mostrar algunos de los problemas que presenta este modelo e intentaremos exponer los rasgos básicos que caracterizan la motivación de los individuos en el enfoque I/PK.

Maximización de la utilidad vs satisfacción de necesidades y deseos

El primer supuesto básico sobre el que se construye el modelo de motivación de la economía dominante es que el comportamiento del ser humano está orientado hacia una meta concreta y única: la maximización de la utilidad. Detrás de esta idea se esconde el supuesto de que todos los deseos de los seres humanos (y los bienes o atributos susceptibles de satisfacerlos) son comparables entre sí (y, por tanto, potencialmente sustituibles) y reducibles a una escala de valoración común: su capacidad para aportar utilidad (Georgescu-Roegen, 1954; Lutz y Lux, 1979; Lavoie, 1992).

Algunos de los aspectos anteriores han sido objeto de diversas críticas, como la idea de maximización –que será abordada más adelante– o como la noción de utilidad y el uso que se hace de ella. Fue Jeremy Bentham quien en el siglo XVIII introdujo este concepto y quien impulsó la idea (esbozada ya por los griegos) de que el valor económico de todos los bienes podía condensarse en este único elemento, convirtiendo así su búsqueda en el motor de toda conducta humana. Las críticas vertidas hacia este modelo por sus endeblecimientos psicológicos provocaron paradójicamente una reacción dirigida, en teoría, a liberar el concepto de utilidad de cualquier sustrato psicológico, argumentando que era irrelevante para el análisis económico; estos esfuerzos tuvieron su plasmación en los desarrollos teóricos en torno a la utilidad ordinal y en el surgimiento del enfoque de las preferencias reveladas. De cualquier forma, el concepto de utilidad nunca ha dejado de estar dentro del núcleo del análisis económico convencional, ya sea de forma explícita o implícita; de igual manera, la supuesta liberación de la teoría de la elección de cualquier sustrato

psicológico resulta cuestionable (Sen, 1973), entre otras razones porque con frecuencia se transgreden los límites autoimpuestos y se comparan la utilidad o el resultado de la elección con conceptos como los de “felicidad”, “satisfacción” u otros similares, con alto contenido psicológico (Kaufman, 1999b).

Frente a esta perspectiva, en el enfoque I/PK se considera, generalmente, que la conducta del ser humano es *intencionada*¹, pero no se presupone que esté guiada hacia una única meta concreta. Podría aceptarse que el objetivo último es el de alcanzar la felicidad, pero ésta es una meta genérica, que muchas veces no presenta una conexión clara y directa con la mayoría de las innumerables actuaciones a que se enfrenta cotidianamente el individuo. Por ello, resulta más correcto identificar el núcleo de la motivación con el conjunto de submetas específicas que persigue el ser humano; de hecho, la mayoría de definiciones de felicidad suelen identificar ésta con la realización o con el avance hacia la consecución de las metas importantes en la existencia y con la sensación subjetiva de satisfacción con la vida en general y en sus diferentes facetas. El problema se traduce entonces en identificar ese conjunto de submetas o de elementos motivadores, así como su estructura.

Para ello, el elemento clave es reconocer la distinción existente entre *deseos* y *necesidades* y analizar la estructura y características que presentan éstas. Aunque obviamente no es un tema exento de discusión, se puede afirmar que las necesidades tienen una naturaleza objetiva y universalizable, en el sentido de que hacen referencia a prerrequisitos o a elementos de carácter indispensable, mientras que los deseos dependen de estados subjetivos y están asociados a preferencias, gustos o aspiraciones (Lutz y Lux, 1979; Doyal y Gough, 1984, 1994; Berry, 1999). Una necesidad (alimentarse) existe aunque un individuo no desee satisfacerla (por ejemplo, por estar en huelga de hambre) o aunque no sea consciente de ella (una operación quirúrgica por una enfermedad no diagnosticada); por el contrario, una persona no puede desear algo que no conoce y sí puede desear algo que no necesita.

¹ El hecho de considerar que el comportamiento humano es intencionado significa que se reconoce que existe un motivo que lo pone en marcha y que permite explicarlo, pero esto no implica que exista necesariamente y en todos los casos una planificación o una deliberación consciente y plena detrás de él. De hecho, la motivación, como cualquier otra actividad mental del ser humano, puede operar a niveles diferentes de conciencia; incluso es necesario reconocer y dar cabida a la conducta motivada inconscientemente (Maslow, 1991).

En esta línea, Doyal y Gough (1984, 1994) han asociado el término necesidades a *metas* aplicables a la generalidad de los seres humanos y el término deseos a metas no universalizables o a gustos derivados de las preferencias individuales o del entorno sociocultural. En consecuencia, los deseos pueden referirse a metas que no son estrictamente catalogables como necesidades, o bien, de forma más general –como también señalan Lutz y Lux (1979)–, a las diferentes formas (o preferencias) de satisfacer una determinada categoría de necesidad; en cualquier caso, las necesidades siempre presentan un carácter superior (o una prioridad lexicográfica) sobre los deseos.

La distinción entre deseos y necesidades y la consideración de éstas como las principales metas que dirigen la conducta sitúa el foco de atención en el estudio de su estructura y características. En este sentido, resulta habitual recurrir a la jerarquía de necesidades propuesta por Maslow (1991) como punto de partida del análisis. El enfoque psicológico humanista de Maslow ha tenido una influencia incuestionable en este tema, aunque sus consecuencias sobre el modelo de agente contemplado en la economía dominante hayan sido escasas. No obstante, la propuesta de Maslow también ha sido objeto de diversas críticas (Doyal y Gough, 1994; Reisman, 2002). Los intentos por superar estos problemas han tenido quizás su plasmación más sólida en las aportaciones de Doyal y Gough (1984; 1994), quienes tratan de superar el carácter unidimensional de la jerarquía propuesta por Maslow describiendo la estructura de las necesidades como una especie de sistema o de red de interrelaciones.

En cualquier caso, el elemento clave es que la inclusión de las necesidades en el análisis de la motivación conduce a reconocer que existen diversas metas *diferenciadas*, e incluso, a admitir la presencia de un cierto orden de prioridades. Esto encauza el análisis, a su vez, hacia la formulación de uno de los principios básicos del modelo de elección I/PK: el *principio de irreductibilidad de las necesidades* (Georgescu-Roegen, 1954). Según él, la satisfacción de distintas necesidades no resulta comparable entre sí (desde luego no cuantitativamente), ya que implica fines diferentes y por tanto también valores distintos (Lutz y Lux, 1979; Lavoie, 1992). Como resultado de ello, no es posible reducir todos los deseos a una escala de valoración común, sino que sólo son comparables entre sí (y potencialmente sustituibles) aquellos que están incluidos dentro de una misma categoría de necesidad. Esto hace que

los efectos sustitución sólo puedan estar presentes dentro de grupos de deseos o de bienes similares (asociados a una misma necesidad), lo que a su vez –entre otros motivos– implica que no sean ni dominantes ni tan relevantes como suele asumir la economía dominante (Arestis, 1992; Lavoie, 1992).

Por otra parte, el enfoque I/PK de la motivación permite incorporar mejor el papel que desempeñan las emociones y sentimientos de los individuos. Dejando al margen la influencia que las emociones pueden ejercer sobre otras fases del comportamiento –que serán abordadas más adelante–, su incidencia sobre la motivación del individuo presenta al menos una doble vertiente. En primer lugar, las emociones pueden condicionar la intensidad con la que éste se va a movilizar para alcanzar los objetivos que guíen su actuación (Kaufman, 1999a; Beckmann, 1999). En segundo lugar, las emociones desempeñan un papel clave porque en muchos casos son, en sí mismas, el objetivo cuya búsqueda moviliza el proceso de motivación. La visión más ortodoxa contenida en el *homo economicus* simplifica esta realidad al considerar que todas las metas se pueden reducir a la obtención de un beneficio individual, con lo que, empleando un razonamiento tautológico, entierra la mayor parte de características psicológicas del ser humano para destacar únicamente su carácter egoísta (Lutz y Lux, 1979, pp. 80-83). Esto supone, por ejemplo, ignorar que la satisfacción que puede obtener un individuo a través de un comportamiento altruista no es comparable ni sustituible por otras conductas de naturaleza egoísta, ya que satisfacen necesidades diferentes.

El hecho de contemplar el papel que ejercen las emociones en el proceso de motivación conlleva dos consecuencias adicionales. En primer lugar, supone reconocer la existencia del “yo” como entidad psicológica específica, enriqueciendo su contenido al concebir al individuo como algo más que la simple suma de un sentimiento puramente egoísta, una colección de preferencias ordenadas y un cerebro que posibilita cálculos perfectos (Kaufman, 1999b); a su vez, esto permite explicar mejor muchos episodios de la actuación humana, conduce a acomodar con mayor facilidad las diferencias percibidas en el comportamiento de distintos individuos y posibilita la consideración de la conducta motivada internamente, y no sólo como respuesta ante los estímulos externos (Deci, 1975; Frank, 1988; Kaufman, 1999b). En segundo lugar, supone reconocer el carácter social de la motivación; esto es

así, por un lado, porque gran parte de las emociones de un individuo sólo pueden surgir por su relación con otros y, por otro, porque las emociones tienen un componente cognitivo –y, por ende, de carácter social– importante, en el sentido de que están relacionadas con creencias sobre lo que se considera que es “normal”, o “justo”, o sobre lo que se piensa que “puede suceder” en un futuro, etc. (Elster, 1998, p. 49).

Características de la relación de preferencias vs. características de la estructura de necesidades y deseos

El segundo supuesto clave del modelo de motivación de la economía dominante, que posibilita que los individuos puedan guiar su comportamiento hacia la maximización de la utilidad, es que existe una relación de preferencias ordenadas de los deseos de los individuos (y de los bienes o atributos que los satisfacen) que presenta, además, una serie de características particulares.

El primero de esos rasgos es que la relación de preferencias es *conocida*; en otras palabras, se asume que el individuo *conoce* qué es lo que le proporciona utilidad/felicidad, así como en qué cuantía lo hace o en qué orden. Nuestra propia experiencia nos sugiere que hay muchos casos en los que esto no es así; además, los estudios psicológicos también parecen cuestionar este supuesto. Rabin (1998, pp. 33-36), por ejemplo, tras revisar algunos de los sesgos que cometemos al valorar a priori el bienestar derivado de nuestras posibles decisiones, concluye que tendemos sistemáticamente a incurrir en errores de percepción en este proceso. Además, a veces la construcción y conocimiento de las preferencias individuales exige la adquisición y desarrollo previo de ciertas habilidades (Pagano, 2000, pp. 101-102).

El elemento clave que se esconde detrás de todos estos problemas es el hecho de que la identificación de aquello que nos proporciona utilidad (o que nos hace felices) y que, por tanto, protagoniza el proceso de motivación de la actuación humana (en el caso del modelo I/PK, la identificación de la estructura de necesidades y deseos), es, en una parte importante, un *proceso cognitivo*. Esta circunstancia lleva aparejadas varias consecuencias, de entre las que merece la pena resaltar dos: en primer lugar, que está sujeto a las restricciones y condicionantes que plantea el entorno y a las limitaciones cognitivas del ser humano; en segundo lugar, que como todo proceso cognitivo, está

condicionado por el entorno institucional, social y cultural a través del cual se desarrolla dicho proceso de conocimiento (Hodgson, 1988). Los aspectos cognitivos de la conducta humana serán analizados en el epígrafe siguiente, por lo que de momento no nos detendremos más en este tema.

Además, en la economía dominante se suele asumir también que la relación de preferencias de los individuos presenta otras características como la consistencia y estabilidad, la transitividad, la continuidad y el no saciamiento. Sin embargo, en los últimos años, y fundamentalmente gracias a los avances desarrollados en el campo de la psicología económica, se han identificado muchos fenómenos que ponen en tela de juicio estas características e incluso el modo de valoración de la utilidad que se suele asumir convencionalmente².

Frente a éstas características, también es posible identificar algunos rasgos elementales que definen la estructura de necesidades y deseos en el enfoque I/PK. Además del *principio de irreductibilidad de las necesidades*, Georgescu-Roegen (1954) identificaba otros tres adicionales: el *principio de subordinación de las necesidades*, el *principio de saciamiento* y el *principio de crecimiento de las necesidades*. El primero de ellos está relacionado con la estructura jerarquizada de las necesidades y deseos, y supone reconocer la existencia de un cierto orden de prioridades; en particular, los deseos aparecen subordinados a las necesidades, y también dentro de éstas existe un orden, aun reconociendo que éste no tiene por qué ser estricto, ni lineal, ni exactamente igual para todas las personas y en todas las circunstancias, ni inalterable ante la influencia de las emociones, y ni siquiera tiene que ser, en todos los casos, el resultado de una deliberación plenamente consciente. Además, se suele afirmar que ese orden presenta un carácter lexicográfico, en el sentido de que su formación se asemeja al proceso de composición de un diccionario: las necesidades estarían ordenadas según su prioridad a través de criterios no numéricos, y dentro de cada una de ellas se podrían ordenar las sub-necesidades, y dentro de éstas los diferentes deseos, etc. (Lavoie, 1992).

El principio de saciamiento recoge la idea de que las necesidades pueden llegar a ser saciadas finalmente. Así, por ejemplo, algunas necesidades presentan homeostasis, es decir, se manifiestan cuando existe una deficiencia

² Muchos de estos aspectos aparecen recogidos, por ejemplo, en la revisión efectuada por Rabin (1998); véase también Kahneman (1994) y Kaufman (1999b).

en su cobertura pero desaparecen automáticamente cuando ésta se elimina (Maslow, 1991; Kaufman, 1999b); en otros casos la necesidad puede estar plenamente viva hasta que su cobertura alcance un determinado umbral considerado satisfactorio, momento en el que, aunque no desaparezca, puede perder su lugar dentro del orden de prioridades del individuo.

El hecho de que una necesidad se sacie o que pierda protagonismo no implica que el individuo se encuentre plenamente satisfecho, sino simplemente que el lugar que ocupaba esa necesidad dentro de la estructura de la motivación se verá reemplazado por otra diferente; existiría un saciamiento relativo, pero no en términos absolutos (Georgescu-Roegen, 1954). Ésta es la idea que recoge el principio del crecimiento de las necesidades. Este principio implica, a su vez, que la estructura y composición de la demanda, así como su evolución en el tiempo, vienen determinadas en buena medida por los efectos ingreso. La idea que sostiene el enfoque I/PK, sustentada por los resultados de varios estudios empíricos³, es que la repercusión de estos efectos es superior a la de los efectos sustitución⁴, especialmente desde una óptica dinámica, lo que traslada el foco de atención desde el análisis de las variaciones en los precios relativos hacia el estudio de la evolución del ingreso y de su distribución.

Junto a estos cuatro principios, Lavoie (1992) añade otros dos adicionales: el *principio de racionalidad procedimental* –que será tratado posteriormente– y el *principio de no independencia*. Este último recoge la idea de que las preferencias y elecciones de cada individuo no son independientes de las de otros, lo que genera consecuencias muy relevantes sobre el análisis de la demanda (Leibenstein, 1950; Baxter, 1988; Lavoie, 1992).

En definitiva, la motivación aparece como un fenómeno complejo, que opera a niveles diferentes de conciencia, y que está guiada, primordialmente, por el interés por satisfacer una estructura de necesidades y deseos más o menos ordenada –aunque ésta pueda variar entre individuos y en el tiempo–. Las emociones desempeñan un papel importante en la motivación; además, la identificación por parte de cada individuo de su estructura de necesidades y

³ Véanse, por ejemplo, las referencias recogidas en Lavoie (1992, pp. 85-88).

⁴ Lavoie (1992, p. 73) señala que esa relación entre el consumo y los efectos ingreso puede considerarse la contrapartida microeconómica a la atención postkeynesiana, a escala macroeconómica, hacia la demanda efectiva.

deseos tiene un componente cognitivo y social muy importante, condicionado por el entramado institucional y cultural a través del cual se produce.

PERCEPCIÓN Y CONOCIMIENTO DEL ENTORNO

La percepción es el proceso físico y mental de adquisición e interpretación de los datos relativos al entorno de la persona⁵ (Kaufman, 1989); a su vez, suele entenderse que el entorno es el que determina el conjunto de opciones disponibles, así como el elenco de posibles resultados y sus límites⁶. En los siguientes epígrafes intentaremos mostrar las diferencias que hay en el proceso de percepción y conocimiento entre el modelo dominante y el enfoque I/PK; para facilitar la exposición dividiremos esas diferencias en tres ámbitos: las capacidades cognitivas que se atribuyen a los individuos, el concepto y contenido del proceso cognitivo y los resultados extraíbles del mismo.

Diferencias en las capacidades cognitivas de los individuos

En el modelo dominante se asume implícitamente que los individuos tienen una capacidad ilimitada de recepción, interpretación y tratamiento de la información disponible; se trata, en definitiva, de un individuo omnisciente. Por el contrario, en el enfoque I/PK se reconoce que los seres humanos no son omniscientes, sino que presentan unas *capacidades cognitivas limitadas*.

Diferencias en la concepción del proceso cognitivo

En el modelo de la economía dominante, la percepción y el conocimiento consisten simplemente en la observación y acumulación más o menos progresiva de información exógena, siendo ésta ya existente e inequívoca. En consecuencia, el problema –si es que existe– se limita a una “escasez de información”; la solución se reduce a “buscar” esa información, incurriendo en

⁵ La percepción y el conocimiento pueden referirse también a diversos aspectos relativos al yo, como quedó patente en el apartado anterior. En este epígrafe nos ceñiremos a los elementos relativos al entorno, pero gran parte del marco analítico puede servir para arrojar luz sobre los aspectos cognitivos de la motivación.

⁶ Esta distinción entre el yo y el entorno y la idea de que es este último el que define las oportunidades y restricciones disponibles es una simplificación de la realidad, ya que olvida las posibles interacciones entre ambos y en particular el hecho, especialmente relevante desde un punto de vista dinámico, de que el ser humano es un agente activo que puede actuar para modificar su entorno y el conjunto de alternativas y resultados alcanzables (Kaufman, 1999b).

un determinado coste. Además, dadas las capacidades del ser humano, ese tipo de percepción y conocimiento del entorno es o puede ser completo e insesgado, y lo puede desarrollar el individuo de forma independiente y aislada.

En el enfoque I/PK se entiende que el ser humano se enfrenta de forma cotidiana a una enorme cantidad de datos procedentes del entorno, muchos más de los que podría conocer y procesar dadas sus limitaciones cognitivas, por lo que el conocimiento exige un proceso de selección, de organización y de interpretación de esos datos con el fin de obtener la información necesaria para poder decidir (Hodgson, 1988; Kaufman, 1989). Expresándolo de otra forma, el ser humano se encuentra en muchos casos ante la aparente paradoja de disponer simultáneamente de muchos datos y poca información o conocimiento del tipo que contribuye a adoptar decisiones (Hodgson, 1988, p. 109).

Los estudios desarrollados parecen mostrar que los seres humanos suelen incurrir en diversos sesgos tanto en la selección como en la interpretación de los datos⁷, lo que pone de manifiesto que la percepción y el conocimiento están marcados por las limitaciones cognitivas del ser humano. Por ello, es necesario analizar cómo se produce realmente todo el proceso de selección, de interpretación y, por tanto, de conocimiento de los datos. Como ya se ha indicado, el individuo se enfrenta constantemente a una gran cantidad de datos sensoriales. Esos datos, en principio, no dicen nada por sí mismos, por lo que el individuo necesita otorgarles un sentido y un significado para transformarlos en información útil. El aspecto clave es que el proceso de atribución de significado y de interpretación de esa masa inicialmente caótica y desordenada de datos requiere el uso de conceptos, categorías, símbolos, signos, reglas, valores, etc., ya adquiridos previamente (Hodgson, 1988); dicho de otra forma, la percepción y el conocimiento se convierten en un acto de construcción y de categorización (Neisser, 1967; Spradley, 1972), aunque muchas veces este proceso no se produce de forma totalmente consciente o deliberada, sino de manera rutinizada y recurriendo al uso de hábitos de pensamiento. Esos conceptos, categorías, hábitos, etc., tienen en buena parte un origen social o cultural y son aprendidos por el individuo a través de la interacción con los otros y con el entorno institucional circundante.

⁷ A este respecto pueden consultarse, por ejemplo, las revisiones efectuadas por Kahneman (1994), Rabin (1998) o incluso Reisman (2002).

Esto es así, por un lado, porque una persona no puede crear por sí sola todo el marco conceptual necesario para transformar la vasta cantidad de datos existentes. Además, no debemos olvidar que no somos seres aislados, sino individuos que iniciamos la vida como niños –no como adultos omniscientes–, aprendiendo y desarrollando nuestras capacidades cognitivas con obediencia y en un determinado entorno (Commons, 1934). Por todo ello, la teoría cognitiva tiende a reconocer que la percepción y el conocimiento no son simplemente actos individuales, sino sociales, y que se realizan a través de mecanismos que reflejan inexorablemente el tejido institucional y cultural en el que se producen. Esto no significa que el marco social y cultural determine totalmente nuestro conocimiento, o que todos los seres humanos perciban lo mismo y conozcan igual; como señala Hodgson (1988), somos individuos, y como tales, nuestros conocimientos y experiencias son únicos, pero eso no puede ocultar que la percepción y adquisición del conocimiento no son independientes del aparato conceptual que utilizan y del entorno en que surgen.

Diferencias en los resultados obtenidos del proceso cognitivo

La siguiente cuestión que cabe plantearse es qué tipo de conocimiento se puede lograr tanto de la situación actual como de los resultados futuros de todas las posibles decisiones, ya que el conocimiento orientado hacia la toma de decisiones implica la formación de expectativas sobre el futuro. En este sentido, el enfoque postkeynesiano enfatiza que en este proceso pueden aparecer tres situaciones (Lavoie, 1992): certidumbre, riesgo e incertidumbre.

En el enfoque económico ortodoxo sólo se contemplan las dos primeras opciones. En parte como consecuencia de las capacidades cognitivas atribuidas a los individuos, se presume que el entorno es *conocido o conocible*. Puede existir riesgo –en muchos casos enmascarado bajo la terminología de incertidumbre–, en el sentido de que el conocimiento esté sujeto a una distribución de probabilidad, pero en ese caso ésta es también conocida. Como señala Dow (1990), la lógica del modo de pensamiento Cartesiano/Euclídeo se manifiesta en que el conocimiento sea tratado dualística y excluyentemente, de manera que la única alternativa posible al conocimiento pleno sea la ausencia de conocimiento. En definitiva, se excluye la existencia de conocimiento

incierto, y no se da cabida al concepto de incertidumbre en el sentido en que lo utilizaban Keynes (1937, 1973), Knight (1921) o incluso Shackle (1955), y en el que lo aplican en general los economistas postkeynesianos.

Para el enfoque postkeynesiano la incertidumbre es un rasgo crucial del entorno económico (Arestis, 1992; Lavoie, 1992). Keynes y Knight asociaban la incertidumbre no con el conocimiento probabilístico, sino con la ausencia del mismo o con la imposibilidad de establecer una medición numérica de las probabilidades (Lawson, 1985, 1988; O'Donnell, 1990). Ambos reconocían que en algunas situaciones el cálculo de probabilidades y la formación de conocimiento bajo riesgo pueden ser apropiados (Lavoie, 1992, p. 45), pero sostenían que los requisitos necesarios para ello no suelen producirse. Keynes afirmaba que en estos casos el individuo busca otras bases sobre las que construir sus expectativas y conocimientos, recurriendo a la recopilación de datos y de evidencias de fuentes muy diversas, lo que a su vez puede hacer imposible la medición cuantitativa de las probabilidades (Dow, 1990, p. 149).

Esto no significa que la incertidumbre impida a los individuos alcanzar algún tipo de conocimiento sobre la realidad. Una vez superada la dicotomía entre conocimiento y no conocimiento, propia del modo de pensamiento cartesiano/euclídeo, se abre la posibilidad de que se produzca un conocimiento incompleto o "incierto"; este aspecto, así como la concepción del proceso de formación del conocimiento y de las expectativas como un método orgánico, cimentado en la utilización de diferentes fuentes de información, encaja perfectamente en el pensamiento babilónico (Dow, 1990, p. 148-150). Como señala Lawson (1985), Keynes afirmaba que, a pesar de existir incertidumbre, los individuos sí pueden conocer algunos hechos de la situación pasada y presente, intentar alcanzar algún tipo de conocimiento (imperfecto) sobre el futuro y desarrollar (conocer) formas de desenvolverse y actuar en este contexto. Una de las fórmulas para lograrlo es proyectar la situación pasada o presente hacia el futuro⁸, modificándola sólo en aquellos aspectos en que

⁸ Esto no quiere decir que esas extrapolaciones permitan crear predicciones ciertas o estadísticamente insesgadas sobre el futuro; de hecho, los economistas postkeynesianos se esfuerzan en resaltar que la realidad es transmutable y, por tanto, que el mundo y en particular los procesos económicos son no ergódicos, en el sentido de que el cálculo de medias basadas en series de datos obtenidas del pasado o del presente no proporcionan estimaciones fiables extrapolables en el tiempo o en el espacio (Davidson, 1987, 1988).

existan razones para ello (Keynes, 1937, p. 214; 1973, p. 148), o confiar en los conocimientos de otras personas que tal vez estén mejor informadas (Keynes, 1937, 1973). Para Keynes esto suponía recurrir a *convenciones* (Keynes, 1973, p. 152) o a *juicios convencionales* (Keynes, 1937, p. 214); además, resaltaba que una de las vías más importantes para conocer esas convenciones era a través de la participación social del individuo (Lawson, 1985, pp. 916-918; Hodgson, 1988, p. 240). En definitiva, Keynes estaba reconociendo, con otras palabras, que el proceso cognitivo exige la utilización de hábitos de pensamiento condicionados por el entorno institucional circundante.

RAZONAMIENTO Y TOMA DE DECISIONES

En este apartado analizaremos el proceso por el cual el ser humano, partiendo del conocimiento obtenido del entorno y de las oportunidades y restricciones que ofrece éste, utiliza sus capacidades mentales para procesar la información y escoger el curso de acción con el que pretende alcanzar el objetivo que determina su motivación. Para ello subdividiremos la exposición de las diferencias entre el modelo de la economía dominante y el enfoque I/PK en tres apartados: las características y capacidades de razonamiento que se atribuyen a los individuos, la concepción de la racionalidad y el objetivo perseguido con el proceso de razonamiento (y, en general, en la conducta).

Diferencias en las características y capacidades de razonamiento

El tipo de racionalidad que caracteriza el modelo de la corriente económica principal esconde el supuesto más o menos implícito de que los individuos –todos y cada uno de ellos, como entes atomísticos y aislados– disponen de una capacidades racionales que les permiten procesar y computar perfectamente toda la información obtenida sobre el entorno, así como hallar, de entre las alternativas existentes, la opción que maximiza la utilidad. Además, dadas esas capacidades, se suele considerar –como resalta Hodgson (1988, p. 98)– que *toda* acción está regulada o precedida por un cálculo racional.

Por el contrario, en el enfoque I/PK se reconoce que los seres humanos presentan unas *capacidades de razonamiento limitadas* para procesar y computar toda la información disponible (Simon, 1955, 1957; Conlisk, 1996). En

este sentido, Hodgson (1997) distingue dos tipos de problemas: vastedad y complejidad. La vastedad hace referencia a aquellos casos en los que la información es accesible, comprensible y abundante; en estas circunstancias, el problema surge porque la búsqueda y recopilación de toda la información puede requerir mucho tiempo y recursos y, sobre todo, porque las limitaciones de computación del ser humano pueden impedir el manejo posterior de dicha información o exigir un uso de tiempo y de atención que lo hagan inviable en la práctica. La complejidad se refiere a los problemas que puede experimentar la mente humana para analizar y computar la información porque presente una estructura excesivamente complicada (Heiner, 1983). En efecto, una parte importante de las situaciones a las que se enfrenta el individuo no se puede resumir en “si elijo X, obtengo Y”; normalmente la información es mucho más compleja, presenta interrelaciones difíciles de desenmarañar e involucra razonamientos encadenados de complicado seguimiento o resolución⁹.

En el enfoque I/PK se reconoce también que los mecanismos mentales del ser humano presentan una estructura compleja y que están divididos en algún tipo de jerarquía; como señala Hodgson (1988, p. 109) esta idea parece común a todas las escuelas de psicología post-freudiana. Los seres humanos somos racionales y subracionales al mismo tiempo, en el sentido de que somos capaces de afrontar la diversidad de situaciones utilizando, simultáneamente, procesos conscientes y semiconscientes. Esto permite admitir que las decisiones son engendradas a partir de diferentes grados de pensamiento y conciencia (Hodgson, 1988, pp. 106-114). Hay decisiones de muy diversos tipos y no todas son fruto de un cálculo *racional*, o de una deliberación profunda y plenamente consciente; esto no es un defecto en sí mismo, ya que permite a los individuos afrontar la enorme cantidad de decisiones cotidianas, así como las diferencias en el grado de interés y complejidad que presentan.

⁹ Además, la situación se complica si tenemos en cuenta dos aspectos adicionales: en primer lugar, que la toma de decisiones está dirigida por una motivación que presenta una estructura de necesidades y deseos compleja y cambiante; en segundo lugar, que en la mayoría de casos no existe una correspondencia biunívoca entre las necesidades y deseos de los seres humanos y los diferentes bienes susceptibles de elección (Georgescu-Roegen, 1954, p. 517), sino una estructura de interrelaciones mucho más compleja, ya que lo normal es que cada bien presente múltiples características y atributos (Lancaster, 1966) que pueden afectar, de forma positiva o negativa y en distinta magnitud, a diferentes necesidades y deseos del ser humano.

Diferencias en la concepción de la racionalidad

En el modelo de la economía dominante se presume que la racionalidad que dirige la conducta humana es de tipo instrumental o sustantivo: aquella que conduce a escoger el medio más eficiente para alcanzar un determinado objetivo. En otras palabras, el comportamiento es sustantivamente racional cuando es el apropiado para lograr una meta dada –la maximización de la utilidad– una vez considerados los límites y restricciones que impone el entorno (Simon, 1976, p. 130). Detrás de este tipo de racionalidad se esconden una determinada concepción del ser humano y de su entorno, sin las que ésta no tendría sentido ni podría ser aplicada: en primer lugar, un entorno conocido o conocible con certidumbre o con riesgo; en segundo lugar, un individuo cuya motivación está guiada hacia el objetivo único de maximizar la utilidad y que presenta las capacidades cognitivas y racionales necesarias para obtener ese conocimiento, para procesar toda la información y para calcular la opción que le permite alcanzar el objetivo planteado. Se trata, por tanto, de una visión mecanicista y optimizadora de la conducta, en la que ésta viene predeterminada por las características del entorno y por la estructura dada de preferencias del individuo, con lo que, en el fondo, la elección no existe: si hay conocimiento perfecto y la racionalidad se identifica con la optimización estricta, entonces lo único que queda es un estímulo y una respuesta, excluyendo la posibilidad de actuar de otro modo (Loasby, 1976, p. 5).

La visión del proceso de toma de decisiones contenida en el modelo I/PK es diferente, como corresponde a su distinta concepción del individuo (tanto de sus capacidades mentales como de su motivación) y del conocimiento que éste puede obtener. Como ya se ha señalado, en muchas situaciones el ser humano se desenvuelve en un contexto de elevada incertidumbre; en estos casos, la racionalidad sustantiva no es aplicable, ya que el desconocimiento de los diferentes cursos de acción disponibles, la falta de cuantificación numérica de las probabilidades asociadas a cada posible resultado, la imposibilidad de asignar un valor a cada uno de éstos, etc., impiden desarrollar el tipo de cálculo que necesariamente exige la racionalidad instrumental. Además, aunque en determinadas circunstancias pueda existir un alto grado de conocimiento, la racionalidad sustantiva puede verse proscrita por la capacidad limitada del individuo para procesar y computar la información disponible.

Esto no significa que la única alternativa posible sea el comportamiento irracional, o que el individuo se quede paralizado, sin poder decidir y actuar. En un contexto en el que el conocimiento es incierto y/o la racionalidad de los agentes limitada, lo “racional” es buscar y aplicar mecanismos que hagan posible adoptar decisiones en ese entorno, métodos que conduzcan a encontrar buenas soluciones, e, incluso, acciones que permitan reducir la incertidumbre o hacer los resultados de la conducta menos dependientes de ella (Simon, 1976, pp. 143-144; Lavoie, 1992, pp. 55-59). Surge entonces el concepto de racionalidad procedimental, que Simon (1976, p. 131) definía como aquella que genera comportamientos derivados de una deliberación apropiada. La racionalidad procedimental consiste en utilizar medios que eviten cálculos excesivamente complejos y en aplicar procedimientos que permitan adoptar decisiones a pesar de que la información disponible o procesada no sea exhaustiva y perfecta (Lavoie, 1992, p. 55). En consecuencia, la valoración de un comportamiento como fruto de este tipo de racionalidad no depende tanto de los resultados cuanto del proceso que lo genera (Simon, 1976, p. 131), es decir, de la utilización o de la adherencia como guías de conducta a procedimientos, principios o incluso valores que resulten *razonables*; como señala Lawson (1985, p. 918) en referencia a Keynes, el comportamiento es racional si, dado el conocimiento disponible y las capacidades limitadas del ser humano, existen buenas razones detrás de la conducta adoptada.

Todo lo anterior traslada el debate hacia el análisis de los mecanismos o procedimientos que permiten adoptar decisiones en contextos de incertidumbre y/o racionalidad limitada. Keynes (1937, p. 214) señalaba, por ejemplo, que los individuos han desarrollado técnicas para manejarse en estas situaciones, tales como utilizar el presente y el pasado como guías para la actuación, o acudir a la imitación o a las opiniones de otros agentes; para él esto suponía, en definitiva, recurrir a convenciones. Esta idea entronca con la visión de los economistas institucionalistas, para quienes las limitaciones del conocimiento humano y de las capacidades para tomar decisiones constituyen una razón para que los individuos confíen en hábitos y en reglas (Hodgson, 1997).

Camic (1986, p. 1044) definía los hábitos como disposiciones a actuar de una forma más o menos reiterativa o tendencias a comprometerse con formas de acción previamente adquiridas o adoptadas. Cuando los hábitos se

convierten en un elemento común de un grupo o de una cultura social se transforman en rutinas o en costumbres (Commons, 1934); las instituciones están formadas por complejos integrados y duraderos de esas costumbres y rutinas (Hodgson, 1998, p. 180). Las instituciones, por tanto, son formas de pensamiento o acción, con una cierta permanencia, que están incrustadas en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo (Hamilton, 1932, p. 84), o sistemas duraderos de reglas y convenciones sociales, establecidas y asentadas, que estructuran las interacciones sociales (Hodgson, 2003, p. 163; 2004, p. 655). En consecuencia, las instituciones están condicionadas por y dependen de los individuos, de sus creencias, de sus acciones y, en general, de sus hábitos, pero no son totalmente reducibles a ellos, entre otras razones porque una vez formadas restringen y permiten el comportamiento humano e influyen sobre nuestras aspiraciones, intenciones, creencias y hábitos (Hodgson, 2003, pp. 163-167; 2004, pp. 655-657). Los hábitos individuales refuerzan y son a la vez reforzados por las instituciones (Hodgson, 1998, p. 171), ya que éstas fomentan la producción, reproducción y el cambio de hábitos particulares, y ayudan a transmitirlos a los miembros de un grupo social a través de su propia existencia y por medio de su conocimiento e imitación.

Los seres humanos necesitan recurrir a la utilización de hábitos en múltiples circunstancias¹⁰. Dejando al margen la importancia que tienen en los procesos de conocimiento, aprendizaje y comunicación, los hábitos resultan indispensables en el proceso de razonamiento y toma de decisiones (Hodgson, 1997): en contextos de incertidumbre proporcionan un medio esencial para construir decisiones y actuar racionalmente (Keynes, 1937; Simon, 1957; Hodgson, 1997); en situaciones de complejidad aportan procedimientos y reglas de decisión simples (Simon, 1976; Heiner, 1983; Hodgson, 1997); ante problemas de vastedad ofrecen medios para seleccionar la información (Hodgson, 1997); incluso los procedimientos de optimización, en los casos en los que ésta pueda ser aplicable a situaciones de elección en el mundo real, están guiados también por reglas de cálculo (Hodgson, 1988, 1997, 1998).

¹⁰ Esto no quiere decir que todos sean eficaces, o que el recurso a ellos sea necesariamente una solución eficiente o instrumentalmente racional; incluso existen hábitos y reglas que pueden ser beneficiosos para determinados individuos y perjudiciales para otros (Hodgson, 1997). En cualquier caso, la cuestión es que resultan indispensables para que los individuos conozcan, aprendan, razonen, tomen decisiones y actúen.

Además, el ser humano necesita hábitos y reglas para no quedarse paralizado y para evitar la ansiedad y la inseguridad que implica cualquier proceso de decisión (Reisman, 2002, p. 61 y p. 76). Como señala Earl (1986, p. 227), los seres humanos necesitan alguna clase de receta para el éxito que ayude a evitar la ansiedad. Este hecho, a su vez, puede plantear otra cuestión frecuentemente ignorada por el modelo ortodoxo: la conexión existente entre el proceso de razonamiento y toma de decisiones y las emociones del ser humano. Elster (1998, pp. 59-63) señala que varios estudios neurobiológicos parecen indicar que las emociones pueden mejorar la toma de decisiones en dos aspectos: en primer lugar, pueden evitar la dilación o falta de resolución e impulsar al individuo a adoptar una decisión, lo que puede ser beneficioso en aquellos casos en los que lo realmente importante sea eso antes que encontrar una solución óptima; por otro lado, en algunos casos las emociones pueden contribuir a tomar la mejor solución o a decidir correcta y *racionalmente*¹¹. Todo ello implicaría que la toma de decisiones guiada simultáneamente por la razón y las emociones produce unos resultados mejores que los que podrían alcanzarse a través de la mera deliberación racional¹².

Las instituciones sociales y los hábitos emanados de ellas desempeñan otro papel importante dentro del sistema económico: el de crear y proporcionar información adicional a los agentes, útil para la toma de decisiones (Hodgson, 1988, pp. 131-134). Las instituciones, rutinas y hábitos tienden a generar patrones de conducta repetidos y estables, y, aunque no sean inviolables, establecen restricciones, límites o regulaciones a la actuación humana; de esa forma, proporcionan información más o menos fiable a los agentes sobre cuál puede ser la actuación de otros individuos, facilitando así la adopción de sus propias decisiones. En el mundo real, la conjunción de incertidumbre y de capacidades limitadas con una racionalidad procedimental genera patrones

¹¹ Elster cita los resultados de algún estudio que sugieren que los pacientes que han perdido sus capacidades emocionales ven disminuidas también sus habilidades para tomar decisiones, aun cuando mantengan intactas sus aptitudes cognitivas.

¹² No obstante, también es posible encontrar argumentos que apuntan en sentido contrario. Kaufman (1999a), por ejemplo, sostiene que los extremos en la estimulación emocional (demasiado alta o baja) pueden perjudicar el proceso de toma de decisiones, ya que pueden provocar un nivel de esfuerzo inadecuado, bloquear e inmovilizar al individuo, desorganizar los procesos lógicos o inferenciales, etc., lo que le conduce a sugerir que estas influencias pueden considerarse una fuente adicional de racionalidad limitada en los seres humanos.

regulares de conducta y se convierte en el factor responsable de que el comportamiento sea parcialmente predecible (Heiner, 1983, p. 561; Earl, 1983, p. 7). En consecuencia, como señala Hodgson (1988, p. 190), la visión más extendida de las rigideces o imperfecciones debe ser revertida. Sin ellas el comportamiento de los agentes podría estar cambiando constantemente ante cualquier pequeña perturbación del sistema económico, de manera aparentemente frenética y desordenada, con lo que sería prácticamente imposible formar expectativas consistentes sobre el futuro (Heiner, 1983, p. 561; Hodgson, 1988, p. 132). Por lo tanto, muchas de las inflexibilidades o imperfecciones existentes no sólo no son un obstáculo para que el sistema funcione eficientemente, sino que son imprescindibles y ayudan a imponer coherencia y orden en la economía de mercado (Hodgson, 1988, p. 191).

De cualquier forma, aunque las instituciones sociales, las rutinas y los hábitos ejercen un rol importante en los procesos de motivación, conocimiento y razonamiento, el comportamiento de los agentes no está ni completa ni mecánicamente determinada por todo ese entramado (Hodgson, 1988, p. 10). Los hábitos son *propensiones* o disposiciones a pensar o comportarse de una determinada forma, pero no implican conducta o acción como tal; en otras palabras, son catálogos, más o menos ocultos, de *comportamiento potencial*, que existen aunque no se manifiesten finalmente en el comportamiento (Hodgson, 2003, p. 164; 2004, p. 652). El individuo puede optar en cualquier momento por no guiarse por ellos en sus decisiones y por romper la regularidad. En consecuencia, este enfoque no implica determinismo alguno, ya que resalta la importancia de los hábitos y rutinas en las distintas etapas del comportamiento, pero reconoce también el papel desempeñado por la voluntad de los agentes, por las elecciones conscientes e intencionadas de éstos, por la deliberación estratégica, por la novedad y la creatividad, o por la posible variabilidad y volatilidad de las decisiones (Hodgson, 1988, p. 139). Además, por diferentes motivos y a través de distintos procesos, las instituciones y hábitos pueden cambiar, ya sea de forma gradual o brusca. En definitiva, este enfoque enfatiza simultáneamente la importancia de la continuidad y del cambio, de la inercia y de la novedad, lo que, como señala Hodgson (1988, pp. 140-144; 1998, pp. 174-175), encaja perfectamente con el paradigma evolutivo.

Diferencias en el objetivo buscado con el proceso de razonamiento

Como ya se ha señalado, las capacidades cognitivas y racionales atribuidas a los individuos en el modelo ortodoxo, así como los supuestos adoptados para caracterizar los procesos de motivación, conocimiento y toma de decisiones, hacen posible que la maximización (de la utilidad) pueda ser considerada como el fin último del razonamiento y de la conducta humana.

En el enfoque I/PK, por el contrario, la imposibilidad de aplicar la racionalidad sustantiva impide, a su vez, considerar la optimización como la finalidad que de forma generalizada dirige la toma de decisiones. Es cierto que algunos problemas pueden presentar una información adecuada y ser manejables, posibilitando que el individuo se comporte *tratando* de optimizar, pero para la inmensa mayoría de las situaciones reales la optimización no es una opción viable. En presencia de incertidumbre la maximización no resulta factible, ya que el individuo carece de la información necesaria para efectuar los cálculos que exige la búsqueda del óptimo, mientras que en situaciones de vastedad o de complejidad son los problemas asociados a la racionalidad limitada los que no permiten descubrir la solución óptima (Hodgson, 1997).

Por otra parte, si observamos el problema de la toma de decisiones desde una perspectiva dinámica, y si aceptamos que el mundo real es complejo y continuamente cambiante, llegamos a la conclusión de que la propia noción de optimalidad es teóricamente ambigua e inaplicable en la práctica, ya que tanto las funciones objetivo del decisor –determinadas por la motivación–, como las restricciones del entorno, se están modificando constantemente (Dosi y Egidi, 1991). Aún más, si reconocemos que el ser humano es un agente activo, que no se limita a elegir entre el conjunto de alternativas fijas que le proporciona el entorno, sino que está constantemente modificando éste y buscando nuevas posibilidades, entonces la propia idea de “encontrar todas las opciones disponibles y elegir la mejor” pierde parte de su sentido, reorientando el problema de la decisión y acción hacia la “creación” o generación de alternativas (Davidson y Davidson, 1984, pp. 55-56; Simon, 1997, pp. 291-292).

La pregunta que surge entonces es la de determinar hacia dónde conduce, de forma genérica, el proceso de razonamiento y toma de decisiones. En este sentido, si la racionalidad instrumental propia del *homo economicus* está asociada al concepto de optimización, la racionalidad procedimental,

guiada por la utilización de hábitos y reglas, aparece ligada a la búsqueda de buenas soluciones y a la idea de *satisfacción* (Simon 1955, 1979, 1997). El concepto de satisfacción supone que los agentes, en lugar de perseguir la mejor opción existente, buscan hasta encontrar una alternativa que alcance o supere un criterio de aceptación previamente establecido¹³, aunque pueda suceder que ésta no sea la única, o la mejor posible (Simon, 1997, p. 295).

El hecho de que la conducta esté dirigida hacia la satisfacción no es sólo el resultado de la incertidumbre y capacidad racional limitada de los agentes, sino también una consecuencia de la estructura y características del proceso de motivación (Kaufman, 1990). En efecto, en el modelo del *homo economicus* se asume que el objetivo del comportamiento es la maximización (de la utilidad) no sólo porque así lo permiten los supuestos adoptados sobre los rasgos del entorno y sobre las capacidades cognitivas y racionales de los individuos, sino también por la propia concepción y características de la motivación. Esto es así, en particular, porque al adoptar el supuesto de que todos los deseos del ser humano son comparables entre sí en función de una escala de valoración común (su capacidad para aportar utilidad), se puede asumir que la meta de la motivación es única, y que el fin último de cualquier decisión es alcanzar la mayor puntuación posible (maximización) dentro de esa escala única (utilidad).

Sin embargo, el concepto de optimización pierde su sentido como finalidad de la motivación desde el momento en que se admite la existencia de diferentes necesidades y deseos (y por tanto, de diversas metas) estructuradas de una forma compleja, con un cierto orden de prioridades y cambiante. Si tenemos en cuenta que el ser humano persigue complacer varias necesidades y deseos diferentes, que la valoración obtenida en parcelas distintas normalmente no se puede compensar entre sí, y que el grado de cobertura alcanzado en cada necesidad y deseo puede hacer que varíe el lugar que ocupa dentro del orden de prioridades del individuo, entonces se llega a la

¹³ En algunos casos, el nivel prefijado como objetivo puede operar como un nivel de saturación, en el sentido de que lo que realmente importa es alcanzar ese límite “mínimo” y, si se logra, la obtención de valoraciones superiores no es relevante; en otras ocasiones, el nivel considerado satisfactorio puede funcionar como un umbral mínimo (Georgescu-Roegen, 1954), de manera que cuando un bien supera ese límite en un determinado atributo, la obtención de valoraciones adicionales sigue siendo relevante y proporcionando satisfacción, aunque seguramente su lugar dentro del ranking de prioridades del individuo cambie y decrezca (una vez alcanzado el umbral, el agente puede preferir que el bien tenga otros atributos diferentes antes que una valoración superior en ése). Sobre este tema, consúltese Lavoie (1992, pp. 67-85).

conclusión de que la búsqueda de la maximización en un determinado ámbito pierde gran parte de su sentido y no refleja la finalidad del comportamiento.

La noción de satisfacción sugiere que el individuo establece previamente unos criterios que le permiten discernir lo que es aceptable de lo que no lo es. Esos criterios surgen de unos niveles de aspiración (Simon, 1955, 1979, 1997; Hodgson, 1988; Lavoie, 1992), que no son, en general, ni ilimitados, ni determinados de forma exógena; dependen de las experiencias previas del agente, de sus éxitos y fracasos, de los resultados obtenidos por personas pertenecientes a sus grupos de referencia, etc. (Simon, 1955, 1979; Hodgson, 1988, 2003, 2004; Kaufman, 1999b). En definitiva, los niveles de aspiración no sólo son consecuencia de determinados rasgos de la personalidad, sino que dependen del *conocimiento* que el individuo haya ido adquiriendo sobre los resultados que son (o que considera) potencialmente alcanzables.

Este hecho tiene dos consecuencias. En primer lugar, las aspiraciones de los agentes, como cualquier construcción de carácter cognitivo, están condicionadas por las instituciones socioeconómicas y culturales que rodean a cada individuo; esas instituciones, a través de su influencia en los hábitos de pensamiento y acción de los seres humanos y en la percepción y conocimiento que éstos adquieren, moldean las oportunidades, restricciones, intenciones y, en definitiva, aspiraciones y decisiones de los individuos (Hodgson, 1988, 2003, 2004; Lane *et al.*, 1996). En segundo lugar, el reconocimiento del papel que ejercen los niveles de aspiración supone la incorporación de una perspectiva dinámica, ya que éstos no son estáticos, sino que cambian y se van ajustando a medida que varían las experiencias propias y ajenas que conoce el individuo, las oportunidades y restricciones que percibe, las instituciones y hábitos que condicionan su conocimiento, etc.; en definitiva, las aspiraciones y los objetivos presentan un carácter adaptativo (Helson, 1964; Simon, 1979; Elster, 1983; Hodgson, 1988, 2003) y, como cualquier construcción cognitiva, varían con el proceso de aprendizaje. Además, el carácter limitado y adaptativo de los niveles de aspiración protegen al individuo de sufrir una sensación de frustración constante (Reisman, 2002, p. 93) y encajan perfectamente, como señala Hodgson (1988, pp. 95-97; 2003, pp. 166-168), con las explicaciones psicológicas ofrecidas por la teoría de la disonancia cognitiva (Festinger, 1957).

OTROS ASPECTOS: INCIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y DE LAS RELACIONES DE PODER

Por último, el enfoque I/PK del comportamiento permite dar cabida a dos elementos que con frecuencia quedan excluidos en la teoría económica dominante. El primero de ellos es la posibilidad de que la acción no conduzca a alcanzar los objetivos buscados e, incluso, que los objetivos planteados no sean los más adecuados para satisfacer los intereses reales del individuo. A su vez, este hecho permite incorporar en el análisis el proceso de aprendizaje, aunque de una forma y con unas consecuencias diferentes a las que se plantean en aquellos enfoques de la economía dominante en los que éste es también tomado en consideración. Así, cuando algunos enfoques de la economía dominante tratan de abarcar el proceso de aprendizaje, lo incorporan en un sentido muy limitado, ya que lo conciben simplemente como la adquisición –normalmente a través de la mera observación– y acumulación progresiva de información adicional, siendo ésta externa, preexistente e inequívoca. Entre otros aspectos, este enfoque incurre en el error de concebir el aprendizaje como un fenómeno independiente de la cognición, cuando en realidad se trata de un proceso que supone la reconstrucción y reforma permanente del conocimiento, a través de la cognición de información adicional o de la incorporación de nuevos marcos conceptuales (Hodgson, 1997). En este sentido, como cualquier proceso cognitivo, el aprendizaje está condicionado por las limitaciones del ser humano y sometido a la influencia del marco institucional a través del cual se desarrolla. La principal consecuencia es que el aprendizaje no tiene por qué eliminar necesariamente los sesgos o los errores en el comportamiento, cuestión ésta que parece estar avalada por las investigaciones empíricas realizadas a este respecto (Rabin, 1998, pp. 31-32).

En segundo lugar, esta concepción permite incorporar la influencia de las relaciones de poder en todo el proceso. Evidentemente, el resultado de la conducta depende en muchas ocasiones de las acciones de otros individuos, ya que los intereses de unos y otros pueden entrar en conflicto; la capacidad para imponerse en estas situaciones es una de las dimensiones que presenta el ejercicio del poder económico. No obstante, la incidencia de las relaciones de poder no se circunscribe únicamente al ámbito de la actuación; de hecho, muchas de las definiciones de poder sitúan éste en etapas previas, concretamente en la habilidad para influir en las preferencias (Lukes, 1974) o

en el proceso de toma de decisiones (Klein, 1987). La influencia de las relaciones de poder está presente en todas las fases del comportamiento: en la motivación (por ejemplo, condicionando la identificación por parte de cada individuo de sus necesidades y deseos, los valores asignados a los distintos bienes o el establecimiento de los niveles de aspiración), en la percepción y conocimiento del entorno (por ejemplo, afectando al conocimiento de las distintas opciones disponibles), en el razonamiento y toma de decisiones (por ejemplo, repercutiendo en la fijación de los hábitos y reglas de decisión que dirigen el proceso de razonamiento) y, por supuesto, en la actuación.

La incidencia de las relaciones de poder se produce, entre otros factores, como consecuencia de las limitaciones cognitivas y racionales de los seres humanos, ya que éstas hacen importante la interrelación dinámica de los individuos entre sí y de éstos con las instituciones socioculturales. Como señala Hodgson (2003, 2004), las instituciones restringen el comportamiento y al mismo tiempo lo hacen posible, permitiendo elecciones y acciones que en otro entorno no existirían, y, simultáneamente, crean nuevos tipos de relaciones de poder (Searle, 2005, pp. 10-11): normas, derechos, deberes, requisitos, permisos, reglas de decisión... Como recuerda Lavoie (1992, p. 57), esas instituciones y normas sociales no son una media de la opinión de todos los agentes, sino que algunos individuos y grupos tienen más peso (poder) en su establecimiento; ahora bien, una vez que se consolidan, esas instituciones condicionan los hábitos de conocimiento, valoración y razonamiento de los seres humanos, es decir, conforman una estructura de relaciones de poder.

CONCLUSIONES

El objetivo fundamental de este trabajo ha sido exponer los rasgos y supuestos principales sobre los que se asienta el modelo de comportamiento en la corriente económica dominante, describiendo sus principales debilidades y confrontándolo con un modelo alternativo, que podríamos situar en la tradición de la economía institucionalista y postkeynesiana. Aunque existen algunas disparidades dentro del enfoque teórico I/PK, es posible establecer los rasgos básicos de un modelo de conducta que encajan dentro del mismo. Los aspectos principales que caracterizan este modelo, así como su comparación con el modelo convencional, pueden consultarse en la Figura 1.

Figura 1. La conducta económica. Cuadro resumen

MODELO CONVENCIONAL	MODELO INSTITUCIONALISTA/POSTKEYNESIANO
Motivación	
<ul style="list-style-type: none"> - Conducta guiada hacia <i>una meta concreta: maximización de la utilidad</i>. - Individuo egoísta, que busca sólo interés propio. - Todos los <i>deseos</i> del ser humano son <i>comparables</i> entre sí en función de su capacidad para aportar utilidad. - Existe una <i>relación de preferencias ordenadas</i> de los distintos deseos y de los bienes o atributos que los satisfacen. - La <i>relación de preferencias ordenadas</i> es <i>exógena</i> y conocida por el individuo. - La <i>relación de preferencias ordenadas</i> es <i>consistente, estable e independiente</i> de la de otros individuos. También presenta otras características como la <i>transitividad, continuidad y no saciamiento</i>. - <i>Concepción maximizadora de la motivación</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Conducta intencionada</i> (aunque no siempre surja de una deliberación consciente) guiada hacia diversas submetas (<i>necesidades y deseos</i>). - Las <i>emociones y características psicológicas</i> del individuo influyen en el proceso de motivación. - <i>Principio de irreductibilidad de las necesidades y deseos</i>: hay una variedad de <i>metas diferenciadas</i>. - Existe una <i>estructura compleja de necesidades y deseos</i> que presenta un cierto <i>orden (lexicográfico)</i> de prioridades (<i>principio de subordinación de las necesidades</i>). - La <i>identificación de la estructura jerarquizada de necesidades y deseos</i> del ser humano es un <i>proceso cognitivo</i>. - Otras características de la estructura de necesidades y deseos: <i>principio de saciamiento, principio de crecimiento de las necesidades y principio de no independencia</i>. - La motivación como <i>búsqueda de la satisfacción progresiva de las diferentes necesidades y deseos</i>.
Percepción y Conocimiento del Entorno	
<ul style="list-style-type: none"> - El individuo presenta una capacidad ilimitada de recepción y de interpretación de los datos. - El conocimiento consiste en la observación y acumulación de información externa, preexistente e inequívoca; es o puede ser completo e inesgado y lo puede desarrollar el individuo de forma independiente. - El entorno es conocido o conocible (con certidumbre o con riesgo probabilístico). 	<ul style="list-style-type: none"> - El ser humano es no omnisciente y dispone de unas capacidades cognitivas limitadas. - El proceso de conocimiento es un acto de construcción y categorización, de carácter social y sujeto a sesgos. - En la mayoría de ocasiones, la incertidumbre fundamental es un rasgo básico del entorno y/o de su conocimiento. Esto abre la posibilidad de que exista un "conocimiento incierto", que se obtiene en buena parte recurriendo al uso de convenciones, hábitos de pensamiento, creencias, juicios convencionales, etc., adquiridos a través de la participación social del individuo.
Razonamiento y Toma de Decisiones	
<ul style="list-style-type: none"> - Toda acción está regulada o precedida por un cálculo "racional". - El individuo dispone de unas capacidades racionales que le permiten procesar y computar toda la información obtenida. - La toma de decisiones está regulada por una racionalidad sustantiva o instrumental: escoger el medio más eficiente para alcanzar un determinado objetivo (maximización de la utilidad), una vez conocidas las oportunidades y restricciones que impone el entorno. - Las capacidades cognitivas y racionales atribuidas a los individuos y los supuestos adoptados para caracterizar los procesos de motivación, conocimiento y toma de decisiones, hacen posible que la maximización pueda ser considerada el objetivo último de la conducta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Las decisiones son engendradas a partir de diferentes grados de pensamiento y conciencia. Las emociones también pueden condicionar el proceso de razonamiento y toma de decisiones. - Los individuos presentan unas capacidades de razonamiento limitadas para procesar y computar toda la información. - En un contexto en el que el conocimiento presenta incertidumbre y/o en el que las capacidades racionales de los agentes son limitadas, lo racional es buscar y aplicar mecanismos que permitan adoptar decisiones en ese contexto. En definitiva, se requiere una racionalidad procedimental. Esto implica que el individuo necesita recurrir a hábitos, rutinas, reglas de decisión simples, etc., que están condicionados por las instituciones sociales establecidas. - La racionalidad procedimental conduce a la búsqueda de buenas soluciones y a la idea de satisfacción (acorde también con la estructura de la motivación). Los criterios de aceptación emanan de la aparición de unos niveles de aspiración, que se van adaptando y que son una construcción cognitiva que depende de las instituciones que rodean al individuo.
Otros Aspectos	
<ul style="list-style-type: none"> - Normalmente se supone que la acción emprendida conduce a alcanzar los objetivos buscados y que éstos coinciden con los intereses del individuo. - Si no es así, el aprendizaje y la experiencia permiten identificar y corregir los posibles errores cometidos. Ese aprendizaje se basa simplemente en la búsqueda y acumulación de información adicional. - Las relaciones de poder no son relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - La acción puede no conducir a alcanzar los objetivos buscados y puede suceder que éstos no coincidan con los intereses reales del individuo. - El aprendizaje es importante, pero es un proceso lento y no elimina necesariamente los errores en el comportamiento. Es un proceso que supone la reconstrucción y reforma permanente del conocimiento del individuo, que afecta por tanto a todas las fases de la conducta y que está sometido a la influencia del marco institucional y socioeconómico a través del cual se desarrolla. - Las relaciones de poder influyen en todas las etapas del comportamiento humano.

BIBLIOGRAFÍA

- Arestis, P. (1992): *The Post-Keynesian Approach to Economics*, Edward Elgar, Aldershot.
- Baxter, J.L. (1988): *Social and Psychological Foundations of Economic Analysis*, Harvester-Wheatsheaf, London.
- Beckmann, S. (1999): "Emotions and Consumer Behaviour", en Earl, P. y Kemp, S. (eds.): *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, Edward Elgar, Cheltenham-North., pp. 182-187.
- Berry, C. (1999): "Needs and Wants", en Earl, P. y Kemp, S. (eds.): *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton, pp. 401-405.
- Camic, C. (1986): "The Matter of Habit", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 5, pp. 1039-1087.
- Commons, J. (1934): *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, MacMillan, New York.
- Conlisk, J. (1996): "Why Bounded Rationality?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 2, pp. 669-700.
- Davidson, P. (1987): "Sensible Expectations and the Long-Run Non-Neutrality of Money", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 10 (1), pp. 146-153.
- Davidson, P. (1988): "A Technical Definition of Uncertainty and the Long-Run Non-Neutrality of Money", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 12, No. 3, pp. 329-337.
- Davidson, P. y Davidson, G.S. (1984): "Financial Markets and Williamson's Theory of Governance: Efficiency versus Concentration versus Power", *Quarterly Review of Economic and Business*, Vol. 24, No. 4, pp. 50-63.
- Deci, E. (1975): *Internal Motivation*, Plenum, New York.
- Dosi, G. y Egidi, M. (1991): "Substantive and Procedural Uncertainty: An Exploration of Economic Behaviour in Complex and Changing Environments", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 1 (2), pp. 145-168.
- Dow, S. (1990): "Beyond Dualism", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 14, No. 2, pp. 143-157.
- Doyal, L. y Gough, I. (1984): "A Theory of Human Needs", *Critical Social Policy*, Vol. 10, pp. 6-38.

- Doyal, L. y Gough, I. (1994): *Teoría de las Necesidades Humanas*, Icaria-FUHEM, Barcelona (versión en castellano de Doyal, L. y Gough, I. (1991): *A Theory of Human Need*, MacMillan, London).
- Earl, P.E. (1983): *The Economic Imagination: Towards a Behavioural Analysis of Choice*, Wheatsheaf Books, Brighton.
- Earl, P.E. (1986): *Lifestyle Economics: Consumer Behaviour in a Turbulent World*, Wheatsheaf Books, Brighton.
- Elster, J. (1983): *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster, J. (1998): "Emotions and Economic Theory", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, pp. 47-74.
- Festinger, L. (1957): *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford U.P., Stanford.
- Frank, R. (1988): *Passions within Reason. The Strategic Role of the Emotions*, W.W. Norton & Company, New York-London.
- Georgescu-Roegen, N. (1954): "Choice, Expectations and Measurability", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 48, No. 4, pp. 503-534.
- Hamilton, W. (1932): "Institution", en Seligman, E. y Johnson, A. (eds.): *Encyclopaedia of the Social Sciences*, Macmillan, N. Y., Vol. 8, pp. 84-89.
- Heiner, R. (1983): "The Origin of Predictable Behavior", *American Economic Review*, Vol. 73, No. 4, pp. 560-595.
- Helson, L. (1964): *Adaptation Level Theory: An Experimental and Systematic Approach to Behavior*, Harper & Row, New York.
- Hodgson, G. (1988): *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Cambridge.
- Hodgson, G. (1997): "The Ubiquity of Habits and Rules", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21, No. 6, pp. 663-684.
- Hodgson, G. (1998): "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, pp. 166-192.
- Hodgson, G. (2002): "Introduction", en Hodgson, G. (ed.): *A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics*, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton, pp. xiii-xxix.
- Hodgson, G. (2003): "The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 27, No. 2, pp. 159-175.

- Hodgson, G. (2004): "Reclaiming Habit for Institutional Economics", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 25, No. 5, pp. 651-660.
- Kahneman, D. (1994): "New Challenges to the Rationality Assumption", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150, No. 1, pp. 18-36.
- Kaufman, B.E. (1989): "Models of Man in Industrial Relations Research", *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 43, No. 1, pp. 72-88.
- Kaufman, B.E. (1990): "A New Theory of Satisficing", *Journal of Behavioral Economics*, Vol. 19, No. 1, pp. 35-51.
- Kaufman, B.E. (1999a): "Emotional Arousal as a Source of Bounded Rationality", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 38, No. 2, pp. 135-144.
- Kaufman, B.E. (1999b): "Expanding the Behavioral Foundations of Labor Economics", *Industrial & Labor Relations Review*, Vol. 52 (3), pp. 361-392.
- Keynes, J.M. (1937): "The General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 51, Feb., pp. 209-223.
- Keynes, J.M. (1973): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Royal Economic Society, London (1936).
- Klein, P. (1987): "Power and Economic Performance: The Institutionalist View", *Journal of Economic Issues*, Vol. 21, No. 3, pp. 1341-1377.
- Knight, F.H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton, Boston-New York.
- Lancaster, K.J. (1966): "A New Approach to Consumer Theory", *Journal of Political Economy*, Vol. 74, No. 2, pp. 132-157.
- Lane, D., Malerba, F., Maxfield, R. y Orsenigo, L. (1996): "Choice and Action", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 6, No. 1, pp. 43-76.
- Lavoie, M. (1992): *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar, Aldershot-Brookfield.
- Lawson, T. (1985): "Uncertainty and Economic Analysis", *Economic Journal*, Vol. 95, No. 380, pp. 909-927.
- Lawson, T. (1988): "Probability and Uncertainty in Economic Analysis", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 11, No. 1, pp. 38-65.
- Leibenstein, H. (1950): "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand", *Quarterly Journal of Economics*, 64 (1), pp. 183-207.
- Loasby, B. (1976): *Choice, Complexity and Ignorance. An Enquiry into Economic Theory and the Practice of Decision Making*, C.U.P., Cambridge.

- Lukes, S. (1974): *Power: A Radical View*, MacMillan, London.
- Lutz, M. y Lux, K. (1979): *The Challenge of Humanistic Economics*, The Benjamin/Cummings Publishing Company, Menlo Park, California.
- Maslow, A.H. (1991): *Motivación y Personalidad*, Ediciones Díaz de Santos, Madrid (versión en castellano de Maslow, A.H. (1954): *Motivation and Personality*, Harper and Row, New York).
- Neisser, U. (1967): *Cognitive Psychology*, Appleton-Century-Crofts, New York.
- O'Donnell, R. (1990): "An Overview of Probability, Expectations, Uncertainty and Rationality in Keynes's Conceptual Framework", *Review of Political Economy*, Vol. 2, No. 3, pp. 253-266.
- Pagano, U. (2000): "Bounded Rationality, Institutionalism and the Diversity of Economic Institutions", en Louçã, F. y Perlman, M. (eds.): *Is Economics an Evolutionary Science?*, Edward Elgar, Cheltenham-North., pp. 95-113.
- Rabin, M. (1998): "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, pp.11-46.
- Reisman, D. (2002): *The Institutional Economy. Demand and Supply*, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton.
- Searle, J. (2005): "What is an Institution", *Journal of Institutional Economics*, Vol. 1, No. 1, pp. 1-22.
- Sen, A. (1973): "Behaviour and the Concept of Preference", *Economica*, Vol. 40, pp. 241-259.
- Shackle, G.L.S. (1955): *Uncertainty in Economics and other Reflections*, CUP, London.
- Simon, H.A. (1955): "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, pp. 99-118.
- Simon, H.A. (1957): *Models of Man*, John Wiley & Sons, New York.
- Simon, H.A. (1976): "From Substantive to Procedural Rationality", en Latsis, S. (ed.): *Method and Appraisal in Economics*, CUP, Cambridge, pp. 129-148.
- Simon, H.A. (1979): "Rational Decision Making in Business Organizations", *American Economic Review*, Vol. 69, No. 4, pp. 493-513.
- Simon, H.A. (1997): *Models of Bounded Rationality. Volume 3*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Spradley, J.P. (ed.) (1972): *Culture and Cognition: Rules, Maps and Plans*, Chandler Publishing, San Francisco.