

INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO Y RACIONALIDAD: UNA EXTENSIÓN DE LA CRÍTICA DE PIORE

Miguel Ángel Malo

Universidad de Salamanca

Dept. Economía e Historia Económica – Facultad de Economía y Empresa

Edificio FES – Campus Miguel de Unamuno

37007 Salamanca

Tel.: 923 29 46 40 (ext. 3512)

Fax: 923 29 46 86

Correo electrónico: malo@usal.es

[Versión: enero de 2002]

1. Introducción

La unidad básica de modelización utilizada por la corriente dominante en Economía es el individuo y cuando se habla de sujetos *colectivos* (la empresa, el gobierno, la sociedad, etc.) quedan claramente individualizados en la modelización (el *manager*, el *policy-maker*, el planificador central, etc.). La economía actual se configura así en buena medida como análisis del comportamiento, de decisiones individuales y sus interacciones¹. Esta forma de proceder se denomina principio del individualismo metodológico.

Cuando el filósofo Karl Popper propuso el principio del individualismo metodológico como esencial para las ciencias sociales, lo hizo poniendo como ejemplo a la teoría económica de corte neoclásico y sus éxitos en la teorización de los problemas. Si esa manera de teorizar ha sido tan fructífera para la ciencia social que la ha aplicado sin reservas, al resto de las ciencias sociales debería moverles una especie de afán imitador de una estrategia de teorización tan exitosa. No se puede decir que el resto de científicos sociales (especialmente sociólogos) haya adoptado con el

¹ El rechazo del individualismo metodológico que han practicado algunas otras corrientes de pensamiento económico (por ejemplo, por una parte de los economistas de inspiración marxista o radical) estaba íntimamente relacionado con un intento voluntario de apartarse del individualismo político. Es evidente que muchos autores que practican el individualismo metodológico en sus teorizaciones son, además, firmes defensores del individualismo político, pero la identificación entre individualismo metodológico e individualismo político es más circunstancial que imprescindible. Si tomamos los modelos de mercado de trabajo de los autores marxistas Bowles y Gintis (1985) vemos con total claridad que las conclusiones son típicamente marxistas en el sentido de conflicto de dos grupos sociales (trabajadores y propietarios de las empresas) pero el modelo está construido a partir de la maximización de la utilidad de los trabajadores y la maximización de beneficios de las empresas.

mismo grado de extensión el individuo como la unidad básica de construcción de modelos. Según algunos autores, esto es lo que ha permitido que la Economía haya aumentado en los últimos cincuenta años su dominio a áreas que tradicionalmente se han considerado objeto de la sociología, el Derecho o la politología. Los trabajos de Gary Becker sobre la familia son teoría económica, pero también pueden ser considerados como sociología elaborada con el instrumental típico de los economistas. Lo mismo se puede decir del análisis económico de los efectos de los grupos de presión (*lobbies*), las decisiones de voto, etc., respecto de la ciencia política. El análisis de los incentivos y desincentivos que generan las leyes en relación con el comportamiento de los individuos se suele denominar *Law and Economics* (Derecho y Economía), poniéndolos en pie de igualdad y complementariedad (aunque en castellano se suele traducir por “Análisis económico del Derecho”). En este sentido, la expansión del dominio de la teoría económica hacia campos habitualmente considerados como propios de otras ciencias sociales tendría mucho que ver con la renuencia de los especialistas en esas disciplinas fronterizas con la economía a aplicar con la misma extensión el principio del individualismo metodológico.

Existen también corrientes económicas que conscientemente evitan la aplicación sistemática del individualismo metodológico, como la de los postkeynesianos o buena parte de los institucionalistas. Entre los primeros, el problema suele ser que parecen seguir anclados en el dualismo que caracterizó a la corriente principal de la economía durante los años posteriores a la *Teoría General* de Keynes, es decir, que a veces sí se tiene en cuenta el comportamiento individual. Esta falta de “disciplina” introduce flexibilidad en la modelización, pero también fuertes dosis de arbitrariedad (¿por qué a veces se justifican los agregados macroeconómicos en función de comportamientos individuales y otras no? ¿dónde está la diferencia, en el tipo de problemas, o en el interés por conseguir unos resultados u otros?). Entre los institucionalistas (que son un grupo muy heterogéneo) parece primar el punto de vista de considerar la institución como la unidad básica para construir las explicaciones de los fenómenos económicos agregados. Hasta donde este autor conoce, sólo ha habido dos elaboraciones sistemáticas de principios que tratan de construir coherentemente principios que sustituyan al individualismo metodológico. Uno es el de Piore que hemos revisado a fondo, como ejemplo de cómo incluso así puede haber una gran compatibilidad del individualismo utilizado por la corriente dominante en economía y conceptos más “sociales” de individualismo. Otro intento totalmente distinto es el de Hodgson, que al tratar de construir una teoría evolutiva del funcionamiento de la economía acude a conceptos extraídos de la biología. Hodgson (1997) considera que la unidad básica de modelización debe ser la institución, ya que es el mecanismo que sirve para transmitir información a lo largo del tiempo. Los cambios y

transformaciones de las instituciones son lo que permiten la supervivencia y la mejora de los individuos que participan de ella. Es la evolución de las instituciones la piedra angular de cualquier estudio de los cambios sociales. Evidentemente, esta línea de teorización parece muy poco compatible con el principio del individualismo metodológico. Aquí nos apoyaremos en el trabajo de Piore, que propone un nuevo concepto de individualismo, basado en las interacciones sociales y, como veremos, puede acoger como caso particular (aunque reinterpretado) al principio del individualismo metodológico utilizado por la Economía Neoclásica.

Habitualmente, la noción de individualismo metodológico se liga a la racionalidad individual. No es necesariamente así, aunque ambos conceptos muchas veces se entiendan como superpuestos. Por tanto, aparentemente, las críticas del supuesto de racionalidad total y al del uso del principio del individualismo metodológico pueden separarse. No obstante, si el grado de racionalidad está relacionado con la interacción social de los individuos, ambas cuestiones deberían analizarse a la vez. Expondremos esta cuestión desarrollando en una de sus líneas el concepto de individualismo propuesto por Piore (1995), que podría definirse como ser un individuo a través del grupo. Tras exponer los argumentos de Piore, nos centraremos en un punto apenas señalado por él mismo para mostrar que el grado de racionalidad depende del contexto en que se tomen las decisiones, de manera que un individuo puede tener distintos grados de racionalidad en distintas elecciones. El grado de racionalidad se determinaría por el grado de desarrollo de las estructuras cognitivas abstractas en un determinado contexto (entendiendo por tal un determinado tipo de elección), el cual se consigue a través de la interacción social del individuo, proceso denominado rango de experiencia. Cuando se tiene un rango de experiencia lo suficientemente amplio, el individuo puede construir una estructura cognitiva abstracta completa de ese tipo de elección y su elección se asemejará a lo prescrito en los modelos que asumen la racionalidad total. De esta manera el grado de racionalidad puede ser distinto (para el mismo individuo) ante diferentes elecciones y se determina endógenamente, siendo además potencialmente medible empíricamente el grado de racionalidad.

La estructura del artículo es la siguiente. En primer lugar, se expondrá el concepto de individualismo metodológico y su relación con el supuesto de racionalidad total. En segundo lugar, se realizará una presentación de la crítica de Piore al principio del individualismo metodológico y su propuesta de un concepto de individualismo en el que la elección queda condicionada por las interacciones sociales. En tercer lugar, se extiende la crítica de Piore a partir del concepto de rango de experiencia para mostrar que el principio del individualismo metodológico podría interpretarse como un caso particular del concepto de Piore. Finalmente, en una sección de conclusiones se

resumen las principales aportaciones del artículo.

2. El principio del individualismo metodológico y la racionalidad total

2.1. El concepto del individualismo metodológico en la Economía Neoclásica

La primera definición del concepto en el ámbito de la economía la estableció Schumpeter en 1908: el individualismo metodológico es una forma de análisis que se inicia siempre a partir del comportamiento individual. No obstante, ha sido el filósofo de la ciencia Karl Popper quien con más fuerza (e impacto) ha sostenido que este principio debe ser la piedra angular de todas las ciencias sociales: todas las instituciones sociales y los fenómenos colectivos en realidad son abstracciones hipotéticas derivadas necesariamente de las decisiones de los individuos: “La tarea de de las ciencias sociales consiste en construir y analizar nuestros modelos sociológicos con todo cuidado en términos descriptivos o nominalistas, es decir, *en términos de los individuos*, de sus actitudes, expectativas, relaciones etc.” (Popper, 1957)². Según este principio, los fenómenos sociales son producidos por la interacción (voluntaria o involuntaria) de los individuos. Esto no quiere decir que el resultado social haya sido buscado conscientemente y que sea el mejor posible, sino que la conjunción de decisiones sociales conduce a un determinado tipo de fenómeno social. Intentar entender el fenómeno social como si las decisiones individuales no fueran relevantes equivaldría a renunciar a una verdadera explicación, ya que el fenómeno social quedaría descrito como una especie de *caja negra*.

El intento de Popper a la hora de proponer este principio metodológico para las ciencias sociales era eliminar de la investigación social los sujetos colectivos como la nación, la patria, la sociedad, etc. Se sitúa así en contra de las propuestas de una metodología totalizadora, la cual atribuiría a los entes colectivos fines y objetivos propios que no pueden ser reducidos a las creencias y acciones de los individuos que conforman ese sujeto colectivo. El propio Popper reconoce que su propuesta de este principio para las ciencias sociales era extender la manera de proceder de la teoría económica a todas las ciencias sociales, en especial, la sociología y la politología (véanse las citas al respecto en Blaug, 1986, pág. 71).

Teniendo en cuenta que el principio del individualismo metodológico tiene su origen en la forma de modelizar de la teoría económica resultará clarificador realizar una breve descripción de la evolución de la aplicación del principio en nuestra disciplina.

Aunque hoy en día el principio del individualismo metodológico se ha extendido a todas las ramas de la corriente dominante en economía (que, para abreviar, llamaré neoclásica o walrasiana)

² La cita ha sido tomada de Blaug (1985; pág. 66).

y a buena parte de las corrientes no dominantes, no siempre ha sido así. El uso del individualismo metodológico se puede rastrear con facilidad en Adam Smith. El principio de la mano invisible (más tarde, el primer teorema del bienestar) trata precisamente de un resultado social que se obtiene a partir de decisiones individuales separadas. No obstante, en general, los economistas clásicos (Smith, Ricardo, Mill o incluso Marx) apenas descendieron a explicar el comportamiento de los agentes individuales de una manera homogénea y sistemática. Es con la llegada del análisis marginal (alrededor de 1870) cuando la economía (sirva como ejemplo la microeconomía de Marshall) se ocupa explícitamente de modelizar el comportamiento de los individuos. La extensión del análisis marginalista (basado en la aplicación de las técnicas matemáticas de optimización) va profundizando la aplicación del individualismo metodológico en economía.

Sin embargo, esta tendencia se quiebra con la llegada de la macroeconomía de Keynes. Este autor, en su famosa *Teoría General* de 1936, trata el comportamiento individual de forma heterogénea: en muchas partes de su obra los agentes económicos parecen ser tan racionales como los de los modelos microeconómicos, pero en otras partes justifica su comportamiento en términos no económicos³. La síntesis neoclásica llevada a cabo unos años más adelante no hace sino ahondar en la ausencia del individualismo metodológico en los modelos macroeconómicos. Esto no quiere decir que cuando los diferentes autores de la época usaban el modelo IS-LM lo hicieran sin hacer descender sus razonamientos al comportamiento individual, sino más bien que no había una *continuidad* entre la forma de explicar el comportamiento individual y la forma de las funciones que daban lugar a las curvas IS y LM. En cierto sentido, podría decirse que los individuos no construían la macroeconomía, sino que se movían dentro de ella. No obstante, toda la microeconomía construida durante esta época siguió con los mismos métodos y continuó basada firmemente en el individualismo metodológico⁴. Por lo tanto, en el desarrollo de la investigación económica se puede apreciar una dualidad en cuanto a las bases de la modelización macroeconómico y microeconómica. Esta dualidad fue racionalizada gracias a la aplicación interesada de dos tipos de enfoques metodológicos: el convencionalismo y el instrumentalismo. El primero fija los principios sobre los cuales se asienta la teorización sobre convenciones que son aceptadas como verdad por los científicos (aún siendo conscientes de que podrían no ser verdaderas). Cuanto *peores* sean las convenciones más pronto aparecerán las anomalías generadas por las convenciones en forma de problemas a la hora de explicar la evidencia empírica. Una forma de solucionar las anomalías es

³ Así, la función de consumo en la que el consumo del individuo es una fracción de la renta disponible se justifica como una ley psicológica y las decisiones de inversión de los empresarios dejan de depender de variables económicas como el tipo de interés para depender de los *animal spirits*.

⁴ La dualidad afectó a la corriente dominante de economía, pero no a otras escuelas, como por ejemplo la teoría austriaca que siempre hizo del individuo el punto de partida de sus teorías y, en este sentido, como explica

añadir hipótesis *ad hoc* a la teoría original. Pero de esta manera la teoría va perdiendo su simplicidad original y cada vez se va volviendo más probable que sea sustituida por otra teoría más simple que explique las anomalías de la anterior. Así pues, la modelización macro y micro podían ser diferentes gracias a la convención aceptada por los investigadores según la cual esa diferenciación permitía la obtención de teorías más sencillas. En cuanto al instrumentalismo fue introducido en economía por Milton Friedman y sostiene que lo único que importa es la capacidad predictiva de las teorías. Luego si la dualidad en la modelización era irrelevante si los modelos macroeconómicos eran capaces de predecir satisfactoriamente los fenómenos económicos. Sería una aplicación más de la tesis de la irrelevancia de los supuestos de Friedman: da igual basar el modelo macro en bases coherentes con la microeconomía o incoherentes con la misma, porque sólo importan las implicaciones del modelo, sus predicciones⁵.

La nueva macroeconomía clásica, treinta años más tarde, cambió drásticamente este panorama de la macroeconomía al sacar a la luz las incoherencias teóricas de dicha manera de proceder. Esta nueva corriente proponía lo que hoy se ha convertido en la pauta más habitual en la modelización macroeconómica: es imprescindible que los agregados macroeconómicos se obtengan a partir de la modelización del comportamiento económico de los agentes individuales. Cambia, pues, la manera de entender el papel de los individuos: es la acción (las decisiones) de los individuos y su interacción lo que construye la macroeconomía. De esta manera la dualidad que había existido entre la modelización microeconómica y macroeconómica ha tendido a cerrarse y tan sólo subsiste hoy en día en determinadas corrientes marginales del pensamiento económico (como en buena parte de los postkeynesianos, por ejemplo).

2.2. Racionalidad limitada e individualismo metodológico

Una crítica frecuente al principio del individualismo metodológico consiste en afirmar que no es cierto que los individuos se comporten de una forma totalmente racional. Dicha crítica identifica, pues, de forma plena el individualismo metodológico con la racionalidad total.

Mucha de nuestra experiencia más directa sobre el mundo en general y sobre la actividad económica en particular parece decirnos que los individuos no son totalmente racionales cuando toman sus decisiones. De hecho, muchos economistas han construido modelos de racionalidad limitada (uno de los primeros fue el premio Nobel Herbert Simon). La cuestión es que seguramente

extensamente Dow (1996) nunca ha tenido el problema de los microfundamentos de la macroeconomía

⁵ No obstante, merece la pena resaltar que la investigación de Friedman sobre el consumo estuvo firmemente basada en el comportamiento individual optimizador de los consumidores, así como sus trabajos sobre demanda de dinero. Es decir, las implicaciones macroeconómicas del consumo y de la demanda se basaban en la suposición del comportamiento optimizador de los individuos.

los individuos no son totalmente racionales, pero también es seguro que las desviaciones de la racionalidad interesantes para entender el comportamiento de los humanos y sus interacciones sociales no son aleatorias y caprichosas, sino que seguirán determinado tipo de regularidades empíricas⁶. Y si existen regularidades empíricas será posible la modelización de ese comportamiento no totalmente racional y, a partir de él, obtener implicaciones agregadas. En definitiva, no existe una contradicción entre la ausencia de racionalidad total y el principio del individualismo metodológico⁷.

El que se sigan construyendo mayoritariamente modelos de racionalidad total de los individuos tiene más que ver con un problema de complicación formal de la modelización: cuando se considera que existe racionalidad total basta con modelizar qué se decide mientras que cuando se parte de racionalidad limitada debe modelizarse qué se decide y cómo se decide, con lo que la construcción de teorías es mucho más complicada. Además, no se ha generado aún un consenso sobre cómo y de qué manera se alejan los individuos de la racionalidad total, introduciéndose ésta más bien a través de algún supuesto adicional y/o alterando algún supuesto tradicional de comportamiento racional.

Ahora bien, la racionalidad limitada se introduce en los modelos de corte neoclásico de forma *ad hoc*, es decir, se postula un determinado fallo de la racionalidad total y se modeliza la toma de decisiones, analizando los efectos de dicho fallo. Pero en ningún momento se ofrecen modelos que nos expliquen el grado en que el individuo se aleja de la racionalidad total. Es más, dicho fallo de racionalidad se suele presentar como inherente a la forma de tomar decisiones del individuo, de manera que en cualquier elección de ese individuo se producirá dicho fallo. Esto choca con la experiencia habitual según la cual las personas se comportan ante determinadas decisiones de forma totalmente racional, mientras que en otras no (y en esas otras el grado de alejamiento de la racionalidad total no es siempre el mismo).

Esta idea de la importancia del contexto, puede ser entendida a través de la crítica de Piore a la teoría de la elección racional, la cual, además, puede ser extendida para entender el distinto grado de alejamiento de la racionalidad total de tal manera que sea potencialmente medible en la práctica. Esto es lo que desarrollamos en los apartados siguientes.

3. Un concepto diferente de individualismo: ser un individuo a través del grupo

3.1. Las razones de la crítica de Piore

⁶ McFadden (1999) ofrece un repaso de las regularidades en los fallos de la racionalidad pertinentes para el análisis económico.

⁷ Rubinstein (1998) es un claro ejemplo de cómo se puede tomar el individuo como unidad de modelización y, al

Recientemente, Michael Piore ha propuesto un concepto de individualismo que trata de ser una alternativa del empleado por la Economía Neoclásica (a la que denomina como la teoría liberal de la elección racional). En *Beyond individualism*, a partir de una indagación económica, social y política sobre la situación actual de Estados Unidos, realiza una reflexión metodológica sobre la utilidad de la teoría económica convencional basada en la elección racional. Las respuestas que Piore intenta proporcionar se apoyan en la propuesta metodológica de un nuevo concepto de individualismo. Estas notas se centrarán sobre todo en esos aspectos metodológicos.

¿Por qué la construcción de un concepto distinto de individualismo puede convertirse en el punto de partida de un análisis socio-económico? Porque el individuo es el punto de partida de la tradición liberal que se encuentra en la base de la vida política norteamericana. Este liberalismo, que parte de Locke y del espíritu ilustrado del siglo XVIII, concibe la sociedad como la suma de individuos independientes o, en un lenguaje más actualizado, los óptimos individuales alcanzados por separado conducirán al óptimo social, de manera que el conjunto de la economía sólo puede surgir a partir de la conducta de los agentes económicos individuales. Este modelo de comportamiento se ha extendido también a ámbitos no económicos (como el político) y, por algunos, al comportamiento humano en general.

Este enfoque de la elección racional necesita explicar por qué los individuos se comportan de manera que tratan de alcanzar unos ciertos fines eligiendo unos determinados medios de entre todos los disponibles. La respuesta consiste en el viejo argumento cartesiano de las ideas innatas: los patrones básicos de comportamiento están en la mente de forma previa a la experiencia. Dado que esta afirmación, en el extremo, lleva al solipsismo⁸, para asegurar la correspondencia entre mente y realidad (es decir, que nuestros sentidos nos hacen llegar percepciones de una realidad exterior a nosotros mismos que existe verdaderamente y que esa realidad exterior es la misma para todos los individuos) se acude bien a Dios, bien a la biología. Como el recurso a Dios sólo satisfaría a los creyentes, se suele acudir a la biología (más concretamente, a la rama de la sociobiología) para esgrimir una explicación científica de la correspondencia entre mente y realidad. Según esta explicación, la selección natural garantiza que el *homo sapiens* hereda la capacidad para pensar en términos causales y optimizar. Este hecho, adicionalmente, garantizaría la compatibilidad entre las percepciones del mundo que tienen todos los individuos, de manera que las percepciones individuales de la realidad externa serían en gran medida homogéneas en todos los seres humanos.

El argumento de Piore es que dicha concepción del liberalismo junto con la visión del

mismo tiempo, introducir racionalidad limitada en su comportamiento.

⁸ De forma muy resumida, el solipsismo consiste en pensar que uno mismo es el único ser del universo y que todo lo externo a uno mismo está creado por la propia mente.

individuo que comporta (una persona determinada biológicamente y que sólo se plantea su existencia *a partir* de su individualidad separada de los demás) impide efocar adecuadamente determinados problemas de la vida social y política norteamericana. Como este concepto no se corresponde con la forma en que realmente se comportan los individuos y la teoría económica convencional parte precisamente de un *homo economicus* enraizado en dicha tradición liberal, el autor plantea la necesidad de, primero, saber como perciben el mundo las personas y, segundo, el modo en que esa percepción del mundo afecta a la vida social y política y, por tanto, a la resolución de los problemas que se sitúan en esos ámbitos de la vida. Los puntos siguientes se centran, pues, en el análisis de estos dos puntos y en su valoración: en el apartado siguiente se pasa revista al fenómeno de los nuevos grupos de identidad surgidos en Norteamérica y cuya existencia desafía el concepto tradicional de individualismo, lo que servirá para plantear un nuevo concepto desde la psicología cognitiva; a continuación, se explicará la aplicación que hace Piore de la visión interpretativa de Heidegger para superar ciertos problemas que plantea la psicología cognitiva y su aplicación a la interpretación; en tercer y último lugar, se realizará una valoración de esta propuesta de Piore en relación con la teoría económica convencional.

3.2. Ser un individuo a través del grupo

La política económica de Estados Unidos en la década de los noventa está marcada por dos temas: el llamado déficit social, heredado de las presidencias de Reagan y Bush; y las nuevas demandas sociales.

El déficit social ha sido provocado por la política económica de los ochenta, generalmente conocida como *Reaganomics*, que ha provocado cambios en la distribución de los salarios y de las rentas, así como de las oportunidades de empleo, aumentando de forma significativa la inseguridad económica de los trabajadores de bajos ingresos.

Las nuevas demandas sociales, que inciden sobre todo en el presupuesto federal, vendrían a ser reclamaciones generadas por ese déficit social. Ahora bien, la característica distintiva de los noventa es el conflicto emergente entre las demandas sociales y las restricciones económicas (representadas por el presupuesto federal). La solución política habitual en cualquier sistema democrático consiste en la búsqueda de un consenso político entre los representantes de los ciudadanos sobre los objetivos que son prioritarios y aquéllos que pueden satisfacerse dentro de las restricciones económicas existentes.

Sin embargo, el déficit social y las nuevas demandas sociales son señales de deficiencias profundas del sistema político norteamericano: deficiencias en las estructuras de representación de

los grupos que realizan esas demandas; una creciente separación entre las estructuras económicas y sociales; y una capacidad cada vez menor de los partidos políticos convencionales (demócrata y republicano) para agregar intereses y mediar en los conflictos sociales existentes.

Los nuevos grupos *reclamadores* no están generados por la estructura económica, como era el caso de antiguos grupos sociales como los sindicatos, sino que su origen está en ciertas características que convierten a sus miembros en diferentes del resto: mujeres, afroamericanos, hispanos, discapacitados, *gays*, lesbianas, etc. Como estos grupos no nacen de la vida económica no incorporan en ningún caso a sus demandas las restricciones económicas de la sociedad. Este hecho se ve agravado porque todavía carecen de una representación institucional reconocida por las leyes y porque los partidos no han sabido incorporar adecuadamente la sensibilidad de estos grupos hacia los diferentes problemas que les afectan y generan las demandas económicas que, en buena medida, tendrían que cargarse sobre el presupuesto público.

Estos grupos sociales, pues, están siendo utilizados por sus miembros como vehículos para expresar sus demandas. Explicar su origen y su lugar en la política norteamericana es el primer paso para comprender los problemas actuales de esta sociedad.

Desde el punto de vista del liberalismo tradicional estos grupos serían *grupos de interés* y no de individuos, de manera que como un individuo puede tener varios intereses, para estar totalmente representado debe formar parte de varios de estos grupos.

Sin embargo, los nuevos grupos sociales que han surgido en las últimas décadas en Estados Unidos (muchos de ellos al parecer con el declive de la familia como institución integradora del individuo en la sociedad) no son grupos de interés sino *grupos de identidad* en el sentido de que representan un estilo de vida de esos individuos diferente del de otros individuos. Tras el reconocimiento del carácter creador de identidad de estos grupos, la ciencia social anglosajona tiende a entender estos nuevos grupos no como creados por fuerzas sociales, sino como a individuos aglutinados por cuestiones biológicas. En definitiva, negando su origen social, tan sólo se puede argumentar que son naturales: ¿hay algo más *natural* que el que una persona tenga la piel blanca y otra la tenga negra? Es un simple hecho biológico. Lo que este enfoque no explica es por qué el color de la piel ha servido para crear un grupo social y otras características físicas igualmente visibles e identificables no.

Los grupos de identidad han surgido porque la sociedad ha convertido a sus miembros en individuos *caracterizados*, es decir, individuos que ordenan toda su personalidad y vida social alrededor de un rasgo característico (color de la piel, sexo, problemas físicos, mentales, etc.). Por eso, los intentos de eliminar esa característica son vistos como agresiones y amenazas a la propia

identidad personal y social⁹. Los miembros del grupo logran su lugar en la sociedad gracias precisamente a su participación en el grupo. Se es individuo a partir de la participación en el grupo. Los nuevos pilares para el nuevo concepto de individualismo dentro de una estructura teórica coherente son buscados por Piore en un concepto elaborado por la psicología cognitiva: las estructuras cognitivas, de carácter tanto biológico como social.

La psicología cognitiva parte de la siguiente proposición (no necesariamente inconsistente de forma general con la sociobiología): nuestra relación con el mundo externo está mediatizada por un conjunto de imágenes mentales, que nos hacen ver el mundo de forma selectiva. Estas imágenes mentales tienen diferentes denominaciones en la literatura psicológica, pero una de las comunes es la de estructuras cognitivas. Todos los organismos tienen un equivalente de dichos mecanismos y pueden ser generados de varios modos: genéticamente, por la evolución natural de las especies; y por la interacción con el entorno. Los organismos biológicos difieren en la forma en que mezclan ambos generadores de estructuras cognitivas. El ser humano tiene una gran parte de estas estructuras adquiridas por interacción con el medio, lo cual le permite una gran adaptación a multitud de situaciones. No obstante, existe un coste: el carácter mediático de estas estructuras adquiridas por interacción no nos permiten estar seguros del mundo exterior. La contingencia de nuestras estructuras cognitivas se traslada a un sentimiento de falta de sentido del mundo que nos rodea. El resultado es que el ser humano queda vacilando entre la falta total de sentido y un ancla externa a nosotros mismos que dote de sentido a la realidad.

Los experimentos en aprendizaje sugieren que, en parte, dichas estructuras mediáticas *crecen con la experiencia y evolucionan* desde representaciones simples y elementales a sistemas crecientemente complejos de organización del conocimiento, hasta el punto de que las abstracciones llegan a reemplazar a las experiencias concretas como estructuras cognitivas.

Por lo tanto, la psicología cognitiva tiene dos importantes consecuencias para el comportamiento:

- Primera, la distinción entre estructuras concretas (generadas por experiencias concretas) y abstractas (generadas por la experiencia de múltiples experiencias concretas a partir de las cuales se deducen las reglas que gobiernan dichas experiencias) permite aventurar que los agentes económicos y los actores políticos no distinguen en general medios y fines tal y como lo hace la teoría económica, lo cual daría al traste con la mayoría de los modelos causales basados en la

⁹ Altamente ilustrativo de esta cuestión es el caso real que relata Piore de los alumnos sordos de la Universidad Gallaudet: ciertos alumnos declaraban abiertamente que no quieren que su sordera sea curada sino que la sociedad haga el esfuerzo de entenderles *tal y como son*. Este ejemplo muestra claramente el carácter integrador y socializador de estos grupos, lejos del carácter de mero grupo de interés que se les asigna en muchas ocasiones bajo la denominación (y la acusación) de grupos neo-corporativistas.

optimización de una cierta función (de utilidad o de beneficios). Los agentes económicos harán la misma distinción que nuestros modelos causales cuando comprendan su acción de acuerdo con una estructura cognitiva abstracta como la siguiente: hacer A para conseguir B. Para ello es necesario contar con un entrenamiento intelectual, que no todos los agentes han tenido la oportunidad de desarrollar. Por ejemplo, un empresario puede ver el trabajo de sus operarios no cualificados como un medio para obtener un beneficio; sin embargo, éstos sólo perciben su trabajo como una secuencia de movimientos dentro de un ciclo continuo. Si el empresario introduce cambios en la secuencia de movimientos para incrementar el beneficio, esto amenazará el sentido de control del mundo de los operarios no cualificados y se opondrán a los cambios porque para ellos el modo en que se hacía el trabajo no era un medio sino un fin en sí mismo.

- Segunda, proporciona una fundamentación social del conocimiento, es decir, nuestra racionalidad está socialmente limitada. La sociedad viene a ser una precondition para la racionalidad. Nuestras estructuras cognitivas están ancladas en situaciones sociales, de forma que la adscripción a grupos sociales puede ser interpretada como un intento de preservar el espacio en el que ciertas reglas son relevantes y operativas. El proceso de comprensión de las reglas y de la selección de las mejores reglas según alguna variable es lo que el psicólogo J. Piaget denomina *rango de experiencia*: la comprensión de la situación depende del rango de variaciones de esa situación que las personas encuentran a la hora de actuar. La comprensión inicial consiste en memorizar una rutina, en formar un repertorio de respuestas a las situaciones con que se encuentra; después se desarrollan distintos repertorios de respuestas ante situaciones con reglas distintas; finalmente, si existe un grado suficiente de experiencia (un rango lo bastante amplio) el individuo es capaz de hacer abstracción de las reglas y ordenarlas y seleccionarlas en función de alguna variable. Esta última fase sólo se produce si el individuo ha conseguido encontrarse ante una variación lo suficientemente amplia en la experiencia, ya que sólo en ese caso es posible percibir la contingencia de cualquier sistema de reglas. Un punto muy importante (iniciado por J. Piaget y desarrollado más tarde por L. Kohlberg) la variable que ordena las reglas -y que lleva a la selección de las *mejores* reglas- no tiene por qué ser siempre la misma. Estas variables son contingentes a su vez en el mismo modo que lo son las reglas; ahora bien, esas variables (esas normas contingentes) son las que hacen de una comunidad algo único y diferenciado¹⁰.

4. Extendiendo la crítica de Piore

¹⁰ Piore defiende que esta precisamente ha sido la forma en que la sociedad norteamericana ha establecido como regla el individualismo de la tradición liberal, basado en la objetividad del conocimiento y en la distinción clara y precisa entre fines y medios.

Lo primero que vamos a mostrar es que el concepto de individualismo de Piore contiene al principio del individualismo metodológico usualmente aplicado por la Economía Neoclásica (algo que Piore a veces parece sugerir en su obra, pero sin profundizar nunca en ello). De esta manera, el rango de experiencia puede llegar a entenderse como una variable que aproxima la cercanía o lejanía respecto de la racionalidad total. Recordemos que la configuración de las estructuras cognitivas (y el ejercicio de lo que llamamos habitualmente elección racional no es una excepción) se logra a través del *rango de experiencia*. Así, cuando unas personas se enfrentan a un conjunto lo suficientemente grande de variaciones de una situación podrían adquirir la capacidad para entender el papel que desempeñan las variables a las que se enfrentan y ejercer así la elección racional que distingue entre fines y medios. Pensemos en el caso de las expectativas racionales. Robert Lucas, uno de sus principales introductores en la macroeconomía actual, defiende la plausibilidad de dicho concepto explicando que se refiere a aquellos individuos que han participado de forma continuada en los mercados de tal manera que han aprendido su modo de funcionamiento y es como si tuvieran en sus cabezas los modelos teóricos que explican como operan dichos mercados. La semejanza de esta defensa del concepto de expectativas racionales (la formación racional de conjeturas sobre qué va a ocurrir en el futuro, suponiendo incluso que los individuos conocen el modelo correcto de funcionamiento del mercado) con el rango de experiencia es total.

Adicionalmente, el rango de experiencia es una variable que no sólo puede ser entendida desde un punto de vista teórico, sino también desde el empírico, porque es potencialmente medible en la práctica.

La vía más simple para aproximar el rango de experiencia sería precisamente la experiencia acumulada en un determinado tipo de elección. Pero también hay otras maneras de obtener indirectamente una ampliación del rango de experiencia: mediante la formación y mediante el asesoramiento experto. En el primer caso, la formación supone obtener conocimientos de otros (de forma más o menos sistemática) sobre determinado tipo de elecciones. En el segundo caso, se estaría utilizando el rango de experiencia de otra persona en cierto tipo de elecciones.

Las tres maneras señaladas de aproximar el rango de experiencia son potencialmente medibles, lo cual abre la puerta para realizar no sólo modelizaciones teóricas nuevas sino también para realizar novedosos análisis empíricos sobre la distancia respecto de la racionalidad en función de las variables y analizar su grado de complementariedad o sustituibilidad (ya que cada una de las tres maneras de ampliar el rango de experiencia tiene costes diferentes).

Por otro lado, hay que señalar que los individuos no tienen por qué tener el mismo rango de experiencia en todas las elecciones que realizan. Esto implica que una misma persona, podrá tener

una gran disparidad de grados de racionalidad en cada tipo de elección, de tal manera que el grado de racionalidad ni es algo consustancial al individuo (determinado exclusivamente por, por ejemplo, su dotación genética o su origen social) ni es invariable a lo largo del tiempo (puesto que puede incrementar la racionalidad en las decisiones que más frecuentemente realiza). No obstante, cabe esperar que determinadas cuestiones hagan más probable que se incremente el grado de racionalidad en todas las elecciones, como ocurre con la educación generalista, ya que ésta lo que consigue es incrementar la capacidad de procesamiento de información de los individuos. En el lado contrario tendríamos la educación o formación específica que sólo permitiría aumentar el grado de racionalidad en tipos muy concretos de elecciones. Esta proposición de relación entre aumento de todos los grados de racionalidad de un individuo y mayor formación generalista es también contrastable empíricamente (aunque puede encerrar dificultades, como seleccionar un número relativamente amplio y representativo de todas las elecciones del individuo).

5. Conclusiones.

La aplicación sistemática del individualismo metodológico es una de las razones que pueden explicar no sólo el éxito (en términos de desarrollo teórico) de la corriente dominante en la Economía actual, sino también la expansión del dominio tradicional de la economía hacia campos habitualmente asignados a otras disciplinas (que han sido más reticentes a la aplicación sistemática del principio del individualismo metodológico). Este principio no está carente de problemas o limitaciones, puesto que, aunque dicho principio no es equivalente al supuesto de racionalidad total, los fallos en la racionalidad pueden estar relacionados con la interacción social de los individuos en los contextos en que realizan sus elecciones. En este sentido, Piore ha formulado una crítica al individualismo metodológico que contiene una propuesta de un nuevo concepto de individualismo, según el cual la capacidad para distinguir fines y medios (la base misma de la elección racional) está condicionada a la interacción social de los individuos a través del desarrollo de las estructuras cognitivas. Hemos explicado que cuanto mayor es el rango de experiencia en un cierto contexto más se desarrollan las estructuras cognitivas abstractas, que son las ligadas a la distinción de fines y medios. También hemos señalado que el grado de racionalidad no es una característica intrínseca del individuo sino que depende del contexto del tipo de elección, de manera que un mismo individuo puede mostrar diferentes grados de racionalidad en problemas de elección distintos.

Esta extensión de la crítica de Piore se aleja de (sin negarla necesariamente) de su insistencia en la participación de los individuos en sus grupos sociales de referencia, sustituyéndola por la interacción social que supone la toma de decisiones (ya que todas las decisiones económicas

son relaciones entre personas y no entre personas y cosas). Una cuestión relevante que, por el momento, queda por desarrollar plenamente es cómo introducir el rango de experiencia en las modelizaciones teóricas, si bien puede ser una vía prometedora ya que el alejamiento de la racionalidad ya no se comprendería como supuestos *ad hoc*, sino que quedaría endogeneizada en la modelización de la decisión.

La argumentación sobre la importancia del rango de experiencia también tiene implicaciones empíricas, que es también una aportación del artículo. Nuestra extensión de la crítica de Piore tiene un contenido empírico ya que es posible buscar variables medibles que aproximen el rango de experiencia y, por tanto, la proximidad a la racionalidad total, con lo que se abre la posibilidad de realizar análisis empíricos novedosos.

Bibliografía

Blaug, M. (1986): *La metodología de la economía*, Alianza Editorial, Madrid.

Dow, S. (1996): *The Methodology of Macroeconomic Thought. A conceptual analysis of schools of thought in Economics*, 2ª edición, Edward Elgar Publishing, Londres.

Hodgson (1997): "Evolution and Institutional Change", en U. Mäki y otros (eds.), *Methodology, Rationality and Institutions in Economics*, Routledge, Londres.

McFadden, D. (1999): "Rationality for economists?", *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 19, issue 1/3, págs. 73-105.

Piore, M. (1995): *Beyond Individualism*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Rubinstein, A. (1998): *Modeling Bounded Rationality*, MIT Press, Cambridge, MA.