



Estudios Políticos

ISSN: 0185-1616

revistaestudiospoliticos@yahoo.com.mx

Universidad Nacional Autónoma de

México

México

Orive, Adolfo

DE LA RACIONALIDAD NEOCLÁSICA A LA RACIONALIDAD SITUADA

Estudios Políticos, vol. 8, núm. 9, septiembre-diciembre, 2006, pp. 75-116

Universidad Nacional Autónoma de México

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=426439537004>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# **DE LA RACIONALIDAD NEOCLÁSICA A LA RACIONALIDAD SITUADA**

*Adolfo Orive*

## **Resumen**

Ante la influencia —con cierto éxito— de la teoría económica neoclásica en las demás ciencias sociales respecto a su concepto de racionalidad, investigaciones empíricas de la psicología cognoscitiva, así como reflexiones teóricas de economistas heterodoxos, sociólogos institucionalistas, politólogos e historiadores invitan a pensar en términos de racionalidades situadas en su contexto social y temporal. Y, por lo tanto, a aceptar que epistemológicamente los individuos, las organizaciones y las instituciones son mutuamente constituyentes.

**Palabras clave:** psicología, sociedad, ideología, cultura, contexto, conocimiento.

## **Abstract**

Against the relatively successful influence of neoclassical economics in imposing its concept of rationality on other social sciences, empirical investigation by cognitive scientists and careful and profound theoretical thoughts by heterodox economists, institutionalist sociologists, political scientists and economic historians invite the reader to think in terms of a situated rationality in the individual's social and temporal context. And, therefore, to accept that, epistemologically, individuals, organizations and institutions are mutually constitutive.

## La Racionalidad Neoclásica

La racionalidad como tal no requiere, ni siquiera admite, justificación alguna porque todo pensamiento y lenguaje y, por lo tanto, todo argumento presupone racionalidad. Uno puede inteligiblemente debatir teorías sobre la racionalidad, pero no la racionalidad misma.<sup>1</sup>

Debatamos, entonces, sobre la naturaleza de la racionalidad de los seres humanos al tomar decisiones. La teoría económica hegemónica —la neoclásica— supone que el tomador individual de una decisión tiene en su cabeza una función de utilidad que pretende maximizar, a partir de usos alternativos de los recursos de que dispone. Las cantidades de esos recursos son constreñimientos sobre las elecciones disponibles posibles.

La concepción de la racionalidad como maximizadora de la utilidad de un individuo constituye el fundamento del paradigma de la elección racional en las ciencias sociales.

Según esta concepción de la racionalidad, la existencia de la función de utilidad en la mente del tomador de decisiones implica que los individuos poseen un mecanismo que relaciona sus objetivos con su comportamiento maximizador. Los objetivos son ordenados en su mente preferencialmente. Es decir, la función de utilidad es, simplemente, una “cuantificación” (ordinal, no cardinal) de las preferencias del tomador de decisiones; lo que obliga a que dichas preferencias sean comparables y coherentes, transitivas (*i.e.* si A es preferible a B, y B a C, entonces A debe ser preferible a C). Y también obliga a traducir los valores ordinales de la “cuantificación” a un común denominador: la utilidad, que es la que se maximiza. Su posibilidad debe ser asumida por el

---

<sup>1</sup> John R. Searle, *Rationality in Action*, Cambridge, Mass., The MIT Press, 2001.

científico social que utilice como concepto esta visión de la racionalidad. Si el tomador de decisiones no es consciente que todo esto se realiza en su mente, no importa, la concepción es la misma: la teoría supone que todo ello se da porque los individuos son racionales en los términos en que, según lo supone esta concepción, funciona la racionalidad.

Dado este paradigma de la elección racional, los economistas neoclásicos, durante las últimas décadas, se han dedicado fundamentalmente a desarrollar su teoría probando las implicaciones deducidas de los supuestos, interesados sobre todo en reconciliar las observaciones con las hipótesis sostenidas. Es decir, acaban ajustando la realidad a los supuestos e hipótesis de la teoría en lugar de teorizar los resultados de las investigaciones empíricas. Todo ello como resultado de los supuestos fundacionales de la teoría económica neoclásica.

El origen de la teoría económica neoclásica y de su concepción de la racionalidad tiene una razón de ser histórica. En el año de 1871, tres científicos sociales de nacionalidades diferentes —William Jevons, Karl Menger y Leon Walras— emprendieron una contrarrevolución en contra de la teoría económica clásica, inaugurada un siglo antes por Adam Smith y desarrollada por David Ricardo y Karl Marx (quien acababa de publicar *El Capital* en 1867). Según Jevons, Menger y Walras, denominados, por lo tanto, los neoclásicos, había que transformar a la teoría económica, de estudiar los procesos de producción, distribución y comercialización de la riqueza de las naciones, a una teoría abstracta y deductiva que estudiara los aspectos economizadores del comportamiento humano. Y por eso escogieron al individuo como la unidad de análisis fundamental; y al interés de ese individuo en la provisión de sus necesidades como objeto de estudio. Esta nueva ciencia abstracta y deductiva se volvería la *ciencia de la elección individual*, como lo diría

---

explícitamente Lionel Robbins en 1932,<sup>2</sup> en todo el ámbito de la realidad social. Incluso se llegó más allá: la teoría económica neoclásica estudiaría todas las decisiones individuales que fueran racionales; y la sociología estudiaría las irracionales. La politología era considerada como una disciplina que hacía investigaciones empíricas o, a lo mucho, filosofía política, pero no ciencia.<sup>3</sup>

La contrarrevolución neoclásica no solamente desgajaba a la economía de su sentido social y político, sino que le permitía a los economistas hacerse de un poder que les posibilitaba definir, simultáneamente, tanto las credenciales científicas de sus colegas como sus propias credenciales intelectuales.

Es decir, la lección que los economistas neoclásicos imponían a sus colegas de las ciencias sociales consistía en que si se quería hacer ciencia había que partir de la elección racional del individuo con preferencias exógenas y sin existencia de instituciones; y si se quería estudiar algún fenómeno dinámico, había que contentarse con hacer estática comparada.

El paradigma de la racionalidad neoclásica fue introducida sistemáticamente a la ciencia política, desde la pasada mitad del siglo XX y primero desde la Universidad de Rochester, por una escuela de pensadores muy influyentes, encabezada, originalmente por William H. Riker y, ahora, por Kenneth A. Shepsle desde la Universidad de Harvard. El propósito era hacer de la ciencia política una disciplina tan “rigurosa” y formal como la teoría económica neoclásica. Decía Riker<sup>4</sup> que lo que permite

---

<sup>2</sup> La teoría económica, dijo Robbins, es “la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos”.

<sup>3</sup> Gerald H. Kramer, “Political Science as Science”, en H. F. Weisberg (editor), *Political Science: the Science of Politics*, 1986, y Kenneth A. Shepsle, “Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions”, en H. F. Weisberg (editor), *op. cit.*

<sup>4</sup> William H. Riker, “Political Science and Rational Choice”, en Alt & Shepsle (eds.), 1990.

que los eventos de las ciencias sociales no sean ambiguos y, por lo tanto, puedan ser explicables científicamente, es la concentración en las decisiones racionales de los individuos. En el mismo trabajo, Riker especifica los principales elementos del modelo de la elección racional:

i) Los actores pueden ordenar sus objetivos, valores, gustos y estrategias alternativas en una relación transitiva, es decir, coherente;

ii) Los actores escogen, de las alternativas disponibles, la que les permite maximizar su satisfacción. Este segundo elemento supone que los actores no seleccionan las alternativas que creen irrelevantes para la ocasión y que el conjunto de alternativas contiene todas las alternativas concebibles. Riker justifica sus supuestos afirmando que las ciencias sociales interpretan resultados sociales, no psicologías individuales.

Shepsle, en un trabajo publicado el año pasado bajo el formato de libro de texto, dice que “un individuo racional es aquel que combina de una manera congruente sus creencias sobre el medio ambiente exterior con sus preferencias respecto a las cosas que encuentra en ese medio ambiente.”<sup>5</sup> Su definición de la racionalidad como ordenadora de las cosas en función de las preferencias, requiere, al igual que la definición tradicional, de dos propiedades fundamentales: la comparabilidad y la transitividad. Sin embargo, como veremos más adelante, ante las críticas de la psicología cognoscitiva, abandona la propuesta de la maximización; pero la sustituye por otro concepto similar al óptimo de Pareto de la teoría económica neoclásica. En efecto,

---

<sup>5</sup> Kenneth A. Shepsle & Mark S. Bonchek, *Las fórmulas de la política. Instituciones, racionalidad y comportamiento*, México, Taurus y CIDE, 2005, p. 25.

afirma que una elección (o decisión) es racional si la actividad o el objeto elegido “es al menos tan bueno como cualquier otro objeto disponible, de acuerdo con las preferencias del elector.”<sup>6</sup> “La racionalidad consiste en un comportamiento que busca lo óptimo.”<sup>7</sup> “La racionalidad requiere que quien decide, elija la acción que lleva la utilidad esperada a su situación óptima.”<sup>8</sup>

### **Críticas a la Racionalidad Neoclásica**

Debo comenzar las críticas a la racionalidad neoclásica por las observaciones hechas hace más de 60 años por uno de los máximos exponentes de la teoría económica hegemónica y cuyo libro de texto ha formado centenares de miles de profesionistas —me refiero al premio Nobel Paul A. Samuelson.

En sus fundamentos de análisis económico (cuya versión original apareció en 1941 en la Universidad de Harvard; varios años antes que su libro de texto), en el capítulo sobre la teoría pura del comportamiento del consumidor, menciona que el comportamiento racional de los individuos está definido “en la penumbra de la teoría de la utilidad”.<sup>9</sup>

El concepto de utilidad, puede decirse, ha estado padeciendo a través de la historia una purga de sus connotaciones objetables y, a veces, innecesarias. El resultado ha sido una doctrina mucho menos objetable, pero también menos interesante... Se han rechazado connotaciones utilitarias, éticas y de bienestar... [Así como también] ha habido una traslación en énfasis, lejos de los aspec-

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 31.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 35.

<sup>8</sup> *Ibid.*, p. 39.

<sup>9</sup> Paul A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press (1966), 1947, p. 90.

tos fisiológicos, hedonísticos, psicológicos e introspectivos de la utilidad... [Y] un movimiento similar lejos del concepto de utilidad como una sensación, como una magnitud introspectiva.<sup>10</sup>

Para Samuelson, el verdadero uso de la teoría de la utilidad en la teoría neoclásica, se le debe a los métodos matemáticos que llevaron en 1871 a los fundadores de la teoría neoclásica a proponer el concepto de utilidad marginal —*i.e.* una función lineal decreciente de la cantidad de cualquier bien particular relacionada con su utilidad. Con este concepto se pudo formular un sistema de ecuaciones que expresaban, según esta teoría, las funciones generales de la demanda de cantidades de cada bien, en términos de todos los precios y el ingreso.

Su derivación es el último fin y propósito de nuestro análisis del comportamiento del consumidor... El análisis de la utilidad es significativo solamente al grado al que coloca restricciones hipotéticas sobre estas funciones de demanda.”<sup>11</sup> “La teoría pura del comportamiento del consumidor... acaba siendo una simple hipótesis sobre el comportamiento de precio y cantidad.”<sup>12</sup>

O sea, que la utilidad no tiene ningún significado empírico (aunque por décadas se haya pensado que sí, y aunque existan todavía pensadores sociales que lo sostengan); y sirve en el fondo como un instrumento abstracto para poder elaborar teorías en las ciencias sociales que sean, supuestamente, tan rigurosas y formales como la teoría económica neoclásica. En las últimas páginas del capítulo mencionado, Samuelson piensa que muy poco de la teoría económica cambiaría, si no se em-

---

<sup>10</sup> *Ibid.*, pp. 90 y 91.

<sup>11</sup> *Ibid.*, p. 97.

<sup>12</sup> *Ibid.*, p. 116.



pleara el análisis de la utilidad.<sup>13</sup> Ronald Coase, otro premio Nobel en Economía, va más allá: para él la utilidad es “una entidad inexistente que juega un papel similar... al del éter en la vieja física”;<sup>14</sup> antes de las contribuciones de Max Planck y Albert Einstein en los primeros cinco años del siglo XX.

Vale la pena mencionar, para una reflexión más clara sobre este punto, que Samuelson, en su profusamente difundido libro de texto —más bien, en las primeras ediciones, suscritas solamente por él—, describe en el capítulo cuatro las funciones generales de la demanda sin mencionar para nada la teoría de la utilidad; es decir, no le fue necesario usarla para explicar la teoría neoclásica de la oferta y la demanda. Es por ello que este término —utilidad— no aparece siquiera en el índice analítico de su libro.<sup>15</sup> Coase es de la misma idea: “la teoría de precios no me parece requerir que asumamos que los hombres son maximizadores racionales de la utilidad”.<sup>16</sup>

Otros economistas notables publicaron críticas a la teoría neoclásica de la racionalidad. Amartya Sen, también premio Nobel, demostró que la racionalidad descansa en el supuesto de que las preferencias están consistentemente ordenadas —i.e. que son transitivas— lo que no es usual; que la maximización depende del supuesto de que las elecciones revelen las preferencias, y que la individualidad se asienta en el supuesto de que todos los actos son evaluados en términos de las consecuencias

---

<sup>13</sup> *Ibid.*, p. 117.

<sup>14</sup> Ronald Coase, *The Firm, The Market and The Law*, Chicago, The University of Chicago Press, 1988. En este libro vienen reimpresos los principales artículos de Coase: “The Nature of the Firm” (1937); “The Marginal Cost Controversy” (1946), y “The Problem of Social Cost” (1960), p. 2.

<sup>15</sup> Paul A. Samuelson, *Economics. An Introductory Analysis*, Nueva York, Mc. Graw Hill Book Company, 1961, pp. 60-78.

<sup>16</sup> Ronald Coase, 1988, p. 5.

anticipadas para sí mismo, lo que es prácticamente imposible porque las consecuencias de las decisiones de las personas dependen de las decisiones y acciones de otros; el individuo no vive aislado.<sup>17</sup>

Ronald Coase escribió que la teoría neoclásica era simplemente una “teoría económica de pizarrón”,<sup>18</sup> divorciada de su objeto porque para esa teoría

el consumidor no es un ser humano sino un conjunto consistente de preferencias; ...la empresa es definida como una curva de costos y una curva de la demanda, y su teoría es simplemente la lógica de la optimización de precios y combinación de insumos [de acuerdo a como la definió Martin Slater en 1980 y el intercambio se realiza sin ninguna especificación de su ambiente institucional.”<sup>19</sup> Concluye diciendo: “tenemos consumidores sin humanidad, empresas sin organización e, incluso, intercambio sin mercados reales.”<sup>20</sup>

En una conferencia en octubre de 1985 en la Universidad de Chicago, comparando los conceptos de elección racional con los psicólogos cognoscitivos y con economistas ortodoxos, el premio Nobel en economía, Kenneth Arrow, hizo una crítica devastadora a la racionalidad neoclásica. Veámosla con detenimiento:

la racionalidad solamente es útil en “conjunción”... con los otros conceptos básicos de la teoría neoclásica —equilibrio, competencia y mercados completos. La importancia de todos estos supuestos fue hecha explícita por primera vez desde 1921 por Frank Knight...<sup>21</sup>

---

<sup>17</sup> Amartya K. Sen, “Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”, en *Philosophy and Public Affairs* 6(4), 1977, pp. 317-344.

<sup>18</sup> Ronald Coase, 1988, p. 28.

<sup>19</sup> *Ibid.*, p. 3.

<sup>20</sup> *Ibid.*, p. 3.

<sup>21</sup> Frank Knight, “Risk, Uncertainty and Profit”, 1921.

Cuando estos supuestos fallan, el mismo concepto de racionalidad se ve amenazado.<sup>22</sup>

Conforme al modelo de racionalidad neoclásica, aun una situación de competencia perfecta (que en la realidad no se da) requiere que los individuos posean una cantidad de información y una capacidad de computación de esa información tendientes al infinito. En la economía real, uno o más agentes económicos tienen cierto poder de mercado, lo cual hace que las exigencias de información y computación sean “mucho mayores” porque cada agente debe suponer la decisión racional de cada uno de los otros agentes, lo que lleva a necesitar un modelo completo de la economía que nadie tiene y que, además, sustituiría la “mano invisible” que según Adam Smith hacía eficiente a los mercados.

En cuanto a mercados completos, “un sistema general, completo de equilibrio ...requiere de mercados para todas las contingencias en todos los periodos futuros. Tal sistema no puede existir.”<sup>23</sup> Además, “la situación respecto al conocimiento es muy semejante a la requerida cuando hay poder de mercado. Cada agente tiene que tener un modelo de toda la economía para preservar la racionalidad.”<sup>24</sup>

Y en cuanto a la condición de equilibrio, “la existencia de todo un continuo de equilibrios es ahora aceptado como una propiedad bastante común de los modelos de comportamiento racional de mercado con información incompleta.”<sup>25</sup>

---

<sup>22</sup> Kenneth J. Arrow, “Rationality of Self and Others in an Economic System”, en Hogarth, Robin M. & Melvin W. Reder (eds.), *Rational Choice. The Contrast Between Economics and Psychology*, Chicago, The University of Chicago Press, 1986, p. 203.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 209.

<sup>24</sup> *Ibid.*, p. 210.

<sup>25</sup> *Ibid.*, p. 211.

Muchas de las defensas acostumbradas que los economistas suelen argumentar... respecto a que los problemas de decisión son relativamente simples, se derrumban tan pronto como el poder de mercado y lo incompleto de los mercados son reconocidos.<sup>26</sup>

### La racionalidad

es más plausible bajo condiciones totalmente ideales. Cuando estas condiciones cesan de ser válidas, los supuestos de la racionalidad se fuerzan y posiblemente se vuelven contradictorios en si mismos. Ellos implican una habilidad de pensamiento, de información y de cálculo que está mucho más allá de lo factible y que no puede justificarse realmente como el resultado del aprendizaje y la adaptación... porque conduce hacia conclusiones que, de plano, son contrarias a lo observado.<sup>27</sup>

Pero ahí no queda la crítica de Arrow. El supuesto más común de la racionalidad neoclásica, es el que

todos los individuos tienen la misma función de utilidad... Pero este postulado conduce a... serias dificultades en la interpretación de la evidencia... [ya que] los individuos no se parecen ni en habilidades, ni en gustos... [El problema es muy serio ya que] los agentes son [en la teoría neoclásica] todos iguales [y en esa medida] no habría realmente espacio para el intercambio, es decir, para el comercio. La verdadera base del análisis económico, desde Smith en adelante, es la existencia de diferencias en agentes.<sup>28</sup>

La lección es que la hipótesis de la racionalidad es por sí misma muy débil. Para hacerla útil... [se necesitan] supuestos muy fuertes. En particular, el supuesto de homogeneidad resulta ser especialmente peligroso: niega el supuesto fundamental de la economía, que está

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 213.

<sup>27</sup> *Ibid.*, pp. 201 y 214.

<sup>28</sup> *Ibid.*, p. 205.

construida a partir de las ganancias del intercambio que resulta de las diferencias individuales.<sup>29</sup>

Una conclusión obvia de estas primeras críticas —devastadoras— a la racionalidad neoclásica es que se puede elaborar una nueva teoría económica sin el supuesto de la racionalidad neoclásica.

En lo concerniente al comportamiento individual, cualquier teoría coherente de reacciones a los estímulos apropiados en un contexto económico (precios en el caso más simple) puede, en principio, conducir a una teoría de la economía. En el caso de la demanda del consumidor, el constreñimiento presupuestal debe ser satisfecho, pero muchas teorías pueden ser fácilmente proyectadas aunque sean bastante diferentes de la maximización de la utilidad. Por ejemplo, la formación de hábitos puede ser convertida en una teoría... [De hecho], no solamente es posible proyectar modelos completos de la economía sobre otras hipótesis que la de la racionalidad, sino que virtualmente toda teoría práctica de la macroeconomía está, en parte, basada así.<sup>30</sup>

Otros científicos sociales eminentes también criticaron profundamente el concepto neoclásico de la racionalidad. Varios sociólogos estadounidenses ampliaron el ataque y dieron origen al neoinstitucionalismo en el análisis organizacional: John Meyer y Brian Rowan en 1977;<sup>31</sup> Lynne Zucker en ese mismo año,<sup>32</sup> y Paul

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 206.

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 202.

<sup>31</sup> John W. Meyer & Brian Rowan, "Organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia", en *American Sociological Review*, 1977, 1999 y reimpresso en Walter W. Powell & Paul J. Di Maggio (comps.), "El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional", México, FCE (publicado en inglés en 1991 y en español en 1999).

<sup>32</sup> Lynne G. Zucker, "El papel de la institucionalización en la persistencia cultural", en *American Sociological Review*, 1977, 1999, y reimpresso en Powell & Di Maggio (comps.), *op. cit.*

Di Maggio y Walter Powell en 1983.<sup>33</sup> Tres sociólogos trabajando en Francia y un inglés contribuyeron, desde entonces, a comprender el papel de las instituciones y de la relación agencia/estructura: Pierre Bourdieu,<sup>34</sup> Michel Crozier y Erhard Friedberg<sup>35</sup> y Anthony Giddens.<sup>36</sup>

El nuevo institucionalismo... en la sociología, comprende el rechazo de los modelos del actor racional, un interés en las instituciones como variables independientes, una nueva orientación hacia explicaciones cognoscitivas y culturales, y un interés en las propiedades de las unidades de análisis supraindividuales que no pueden ser reducidos a agregados o a consecuencias directas de los atributos o motivos de los individuos.<sup>37</sup>

Y al final, 1984, se abrió el campo neoinstitucional en la ciencia política: James G. March (de Stanford) y Johan P. Olsen (de la Universidad de Bergen) publicaron un artículo<sup>38</sup> sobre los factores organizacionales en la vida política; un artículo en el que enfatizaban “la autonomía relativa de las instituciones políticas, las posibilidades de la ineficiencia en la historia y la importancia de la acción simbólica para la comprensión de la política.”

<sup>33</sup> Paul Di Maggio & Walter Powell, “Retorno a la Jaula de Hierro: el isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva en los campos organizacionales”, publicado en 1983 en la *American Sociological Review*, y reimpresso en Powell & Di Maggio (comps.), 1999.

<sup>34</sup> Pierre Bourdieu, *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977.

<sup>35</sup> Michel Crozier & Erhard Friedberg, *L'acteur et Le Systeme*, Paris, Editions du Seuil, 1977, 1981.

<sup>36</sup> Anthony Giddens, *Central Problems in Social Theory*, Berkeley, University of California Press, 1979.

<sup>37</sup> Walter W. Powell & Paul J. Di Maggio (comps.), 1991, 1999; *ibid.*, p. 42.

<sup>38</sup> J. G. March & J. P. Olsen, “The New Institutionalism: Organization Factors in Political Life”, en *American Political Science Review*, núm. 78, 1984, pp. 734-749.

Destacan a las organizaciones formales como los más importantes actores en los sistemas políticos y económicos modernos. Desde entonces, el neoinstitucionalismo político ha prosperado a tal grado que existen siete versiones:<sup>39</sup> el normativo, el basado en la elección racional, el histórico, el empírico, el sociológico, el de representación de intereses y el internacional. Sin embargo, tienen un núcleo común: las instituciones son el elemento central de la vida política; son la variable que explica la mayor parte de esa vida; y son factores que, sobre todo, requieren explicación. Concluyen que las instituciones son los elementos que más cuentan para explicar las decisiones políticas porque moldean la conducta individual y reducen las incertidumbres, generando cierta regularidad en la conducta individual. Por otra parte, las diferencias importantes entre las siete corrientes tienen que ver con el espacio que se le otorga a la agencia; con los factores que operan en una institución para constreñir el comportamiento individual; con la exogeneidad o endogeneidad de las preferencias; con la naturaleza del cambio institucional (si es normal o es una excepción de la estabilidad y el equilibrio), y con la naturaleza de la interacción entre agentes e instituciones.

Desde los noventa, el premio Nobel Douglass North —precursor notable del neoinstitucionalismo a partir de sus estudios de historia económica— se ha manifestado contra el paradigma de la racionalidad neoclásica. En su muy conocido trabajo sobre el cambio institucional y el comportamiento económico, afirmó que la modificación de los supuestos de la racionalidad neoclásica

son esenciales para el futuro progreso en las ciencias sociales. La motivación de los actores es más complicada (y sus preferencias menos

---

<sup>39</sup> cf. B. Guy Peters, *El Nuevo Institucionalismo. Teoría Institucional en Ciencia Política*, Barcelona, Gedisa, 1999, 2003.

estables) que lo asumido en la teoría recibida, [es decir] la motivación es más complicada que el modelo simple de la utilidad esperada.<sup>40</sup>

Los supuestos de los economistas sobre el comportamiento... son inadecuados para tratar con muchos temas que confrontan los científicos sociales y constituyen el obstáculo fundamental que impide una comprensión de la existencia, formación y evolución de las instituciones.<sup>41</sup>

En su discurso, al recibir el premio Nobel de Economía, recalcó que “los individuos típicamente actúan con información incompleta y con modelos subjetivamente derivados, los que son frecuentemente erróneos; [y que] la retroalimentación de información es típicamente insuficiente...”<sup>42</sup> El marco de la elección racional asume que los individuos conocen lo que es en su propio interés y actúan de acuerdo a ello. Esto

...es patentemente falso para aquellos que toman decisiones bajo condiciones de incertidumbre —condiciones que han caracterizado las elecciones políticas y económicas que configuraron (y continúan configurando) el cambio histórico.<sup>43</sup>

En su último libro, North afirma

que el supuesto de la racionalidad... anula una comprensión más profunda del proceso de toma de decisión que confronta las incertidum-

---

<sup>40</sup> Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, pp. 17 y 42.

<sup>41</sup> *Ibid.*, p. 24.

<sup>42</sup> Douglass C. North, “Prize Lecture in Economic Science in Memory of Alfred Nobel”, publicada como epílogo: “Economic Performance Through Time”, en Lee J. Alston, Thráinn Eggertsson y Douglass C. North (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, p. 344.

<sup>43</sup> *Ibid.*, pp. 346-347.



bres del mundo complejo... La aceptación acrítica del supuesto de racionalidad es devastadora para la mayoría de los más grandes temas que enfrentan los científicos sociales y es un obstáculo mayor en el camino del progreso futuro.<sup>44</sup>

Además de citar en su haber a Herbert Simon (cuyos argumentos críticos se verán a continuación), menciona un estudio de 15 culturas en el cual el modelo de la racionalidad egoísta no fue soportado por ninguna; y se encontró que hay mayor variación en comportamientos. Los autores del estudio concluyen:

primero, que el modelo canónico del actor que maximiza utilidades materiales en su beneficio propio, es sistemáticamente violado...[y]; segundo, que las preferencias sobre las elecciones económicas no son exógenas como el modelo canónico lo plantea, sino más bien son conformadas por las interacciones económicas y sociales de la vida cotidiana...<sup>45</sup>

Herbert Simon, premio Nobel y uno de los psicólogos cognoscitivos más connotados del siglo XX, hizo una exposición muy crítica de la racionalidad neoclásica:

en el tratamiento de la racionalidad, la teoría económica neoclásica difiere de las otras ciencias sociales en tres aspectos principales:

- a) En su silencio sobre el contenido de las metas y valores;
- b) En su postulado sobre la consistencia global del comportamiento;
- c) En su postulado de “un mundo” ...que incluye tanto el entorno presente, como el futuro... Las otras ciencias sociales, en su tratamiento de la racionalidad:

---

<sup>44</sup> Douglass C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, New Jersey, Princeton University Press, 2005, p. 5.

<sup>45</sup> Joseph Heinrich, Robert Boyd *et al.*, “In Search of Homo Economicus: Experiments in 15 Small-Scale Societies”, en *American Economic Review*, núm. 91 (2), 2003, pp. 73-79 y 39-40.

- a) Buscan determinar empíricamente la naturaleza y orígenes de valores y sus cambios con el tiempo y la experiencia;
- b) Buscan determinar los procesos, individual y social, mediante los cuales aspectos seleccionados de la realidad, son adversos, y postulados como “dados” (es decir, como bases objetivas) para razonar sobre la acción;
- c) Buscan determinar las estrategias computacionales que son usadas en el razonamiento, para que las capacidades de procesamiento de la información muy limitadas puedan hacerle frente a las realidades complejas, y
- d) Buscan describir y explicar los medios a través de los cuales procesos no-rationales (v.gr. motivaciones, emociones y estímulos sensoriales) influyen el foco de atención y la definición de la situación que establecen los hechos objetivos para los procesos racionales.<sup>46</sup>

#### Todas estas diferencias

descansan en una distinción aún más importante: en la teoría económica, la racionalidad es vista en términos de las elecciones que producen [la maximización de utilidades]; en las otras ciencias sociales, es vista en términos de los procesos que emplea... La racionalidad de la teoría económica es una racionalidad sustantiva, mientras que la racionalidad de la psicología es una racionalidad procedimental.<sup>47</sup>

La racionalidad neoclásica es sustantiva, en palabras de Simon, “porque siempre logra la decisión que es objetivamente la mejor en términos de la función de utilidad”;<sup>48</sup> función de utilidad, por cierto, cuya forma y contenido no son especificadas teóricamente por la teoría económica neoclásica, deficiencia que se

---

<sup>46</sup> Herbert Simon, “Rationality in Psychology and Economics”, en Robin M. Hogarth & Melvin W. Reder (eds), *Rational Choice. The Contrast Between Economics and Psychology*, Chicago, The University of Chicago Press, 1986, p. 26.

<sup>47</sup> *Ibid.*, p. 26.

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 27.

cubre mal con técnicas econométricas. “La brecha es importante porque muchas conclusiones... acerca de la manera en la que la economía opera, dependen de los supuestos sobre las funciones de utilidad de los consumidores”.<sup>49</sup>

Lo grave es que los economistas neoclásicos, con tal de preservar el postulado de la maximización de la utilidad, hacen cuantos supuestos empíricos auxiliares se necesiten, aunque estos supuestos no hayan sido verificados. De esta manera,

la teoría económica neoclásica se vuelve... esencialmente tautológica e irrefutable. Por su preocupación por la maximización de la utilidad, fracasa al observar que la mayoría de sus acciones —la fuerza de sus predicciones— deriva de los supuestos auxiliares —usualmente no probados— que describen el entorno en el cual son tomadas las decisiones. Las ... conclusiones a las que llega, también pueden lograrse ... a partir del postulado que la gente es procedimentalmente racional sin necesidad de asumir que maximizan la utilidad.<sup>50</sup>

Es decir, la racionalidad del tomador de decisiones no depende del resultado de ellas —mucho menos de que ese resultado sea el máximo o, incluso, el óptimo de Pareto— como lo plantea la racionalidad neoclásica, sino del procedimiento para tomarlas.

Herbert Simon envía a los economistas neoclásicos un mensaje:

La teoría económica sin investigación psicológica y sociológica para determinar los hechos de la situación en la que se toma la decisión —el foco de atención, la representación del problema y los procesos usados para identificar alternativas, estimar consecuencias y elegir entre posibilidades— es “una tijera de una sola cuchilla”. Reem-

---

<sup>49</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 38.

placémosla con un instrumento capaz de cortar a través de nuestra ignorancia sobre el comportamiento racional humano.<sup>51</sup>

En un coloquio realizado con científicos sociales italianos, cuyos trabajos se publicaron en 1992,<sup>52</sup> Simon sacó a relucir el problema de la incertidumbre (problema de la realidad que la teoría neoclásica desconoce, gracias a sus supuestos), porque las ciencias cognoscitivas estudian cómo los humanos responden a la incertidumbre y, particularmente, a la incertidumbre que resulta de cambios en el entorno. Sin embargo, han sido los teóricos heterodoxos de la economía —los que se han opuesto a la teoría neoclásica de varias maneras— los que llevan más tiempo tratando el tema de la incertidumbre, el concepto que más dificultades le ocasiona a la escuela hegemónica. Frank Knight, desde 1921 distinguió el riesgo de la incertidumbre. El riesgo es una distribución probabilística de resultados, cuyo axioma ergódico juega el mismo papel en los modelos estocásticos que el axioma ordenador en los modelos deterministas (no probabilísticos). El riesgo da cabida a la habilidad de realizar una determinación actuarial sobre la probabilidad de un evento y por lo tanto de asegurarse contra él. Pero la incertidumbre no tiene ninguna distribución probabilística porque el futuro simplemente se desconoce; las decisiones de hoy generan resultados futuros inciertos, no solamente probables.

Veamos el problema de la incertidumbre con un poco de detenimiento.<sup>53</sup> El axioma ergódico de los modelos estocásticos

---

<sup>51</sup> *Ibid.*, pp. 39-40.

<sup>52</sup> Herbert Simon, "Introductory Comment" y "Colloquium", en H. Simon, *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, England, Cheltenham, Edward Elgar, 1992.

<sup>53</sup> Paul Davidson, *Financial Markets, Money and the Real World*, Cheltenham U. K., Edward Elgar, 2002.

---

afirma que el futuro puede ser estadísticamente calculado, con confianza, a partir de la información pasada y presente. El futuro, presume, es estadísticamente predecible; es decir, el futuro se convierte en actuarialmente cierto. Una de las escuelas teóricas de la economía recientemente más exitosas, al interior de la corriente hegemónica —la de expectativas racionales— requiere del axioma ergódico como fundamento lógico esencial. La aceptación del axioma ergódico en las ciencias sociales es consecuencia, entre otras, de la convicción de que para hacer ciencia hay que imitar a la física clásica. Pero si la realidad social fuese ergódica, los humanos careceríamos de libertad para alterar el futuro, lo cual es falso según lo ha demostrado la historia. John Maynard Keynes, desde los años treinta, y los economistas poskeynesianos desde los cuarenta, han rechazado el axioma ergódico para una economía monetaria empresarial (es decir, la capitalista); mientras que Samuelson en 1969 y Solow (también premio Nobel) en 1985, tuvieron que aceptar que la hipótesis ergódica es esencial para la teoría neoclásica de la economía.

El concepto no-ergódico de la incertidumbre implica que el futuro social, económico y político es transmutable y creativo gracias a las decisiones actuales de los actores. Es cierto, en el futuro hay muchos aspectos que pueden conocerse en términos de riesgos probabilísticos pero la mayoría son inciertos.

El futuro es transmutable en el sentido de que puede ser creado por decisiones de elección cruciales, aunque el futuro que se crea, con frecuencia, no es precisamente el futuro que se intentaba...<sup>54</sup>

Douglass North es de los neoinstitucionalistas quien más ha hecho suyo el concepto de no-ergodicidad mostrando que la

---

<sup>54</sup> *Ibid.*, p. 57.

naturaleza incierta de la realidad social es la principal razón de una racionalidad distinta a la neoclásica. North afirma que la incertidumbre ante los entornos físicos y humanos han obligado a crear sistemas de creencias e instituciones para estructurar el entorno con el propósito de hacerlo menos impredecible. Hay varios grados de incertidumbre: unos que pueden reducirse alterando el marco institucional; otros que requieren reestructurar las creencias; y la incertidumbre residual “que conduce a creencias no-racionales, y que juega un papel mayor en el mundo de hoy como lo ha sido a lo largo de la historia”.<sup>55</sup>

### **Racionalidad Procedimental y Limitada**

Pensar es un conjunto de procesos que se llevan a cabo en el sistema nervioso central. Su explicación se da en dos niveles de análisis cuyas disciplinas aún no acaban de conectarse: la psicología procesadora de información o psicología cognoscitiva y la neurofisiología. Desde sus trabajos en los años cincuenta, sobre fisiología cognoscitiva, Herbert Simon fundamentó lo que ha venido conociéndose como racionalidad procedimental o limitada. Según esa disciplina, “una persona racional toma sus decisiones de una manera que es procedimentalmente razonable a la luz, tanto del conocimiento disponible, como de los medios de computación”.<sup>56</sup> Es decir, la racionalidad, conforme a las investigaciones empíricas de los psicólogos cognoscitivos, es procedimental no sustantiva (*i.e.* no garantiza los resultados) y toma en cuenta que los individuos al razonar no tenemos ni la información completa ni una capacidad computacional infinita para

---

<sup>55</sup> Douglass C. North, *ibid.*, 2005, pp. 18-19.

<sup>56</sup> Simon, *ibid.*, 1986, p. 27.

procesarla. Por eso, a esta concepción de la racionalidad se le conoce no solamente como procedimental sino también como limitada.

“En una teoría procedimental, es muy importante saber bajo qué circunstancias ciertos aspectos de la realidad serán atendidos, y cuáles otros ignorados... [porque] el foco de atención es un determinante mayor del comportamiento”,<sup>57</sup> como lo ha demostrado la investigación empírica.

Otra variable que destaca la psicología cognoscitiva es el marco en el cual se toman las decisiones. Dice Simon:

en las situaciones que son complejas y en las cuales la información es muy incompleta (*i.e.* virtualmente todas las situaciones del mundo real), las teorías del comportamiento... buscan determinar cuál es el marco actual de la decisión, cómo surge ese marco de la situación de la decisión y cómo, al interior de ese marco, opera la razón... En este tipo de complejidad... las leyes emergentes de la racionalidad procedimental... requieren de una tasa muy elevada de investigación empírica para construir una teoría. Requieren estudios objetivos esmerados del proceso mismo de toma de decisión.<sup>58</sup>

Otros dos psicólogos cognoscitivos destacados —Amos Tversky y Daniel Kahneman—, con mucha investigación empírica en sus espaldas, afirman que la introducción de consideraciones psicológicas relacionadas con el marco, tanto enriquecen como complican el análisis de la elección. Porque enmarcar decisiones depende del lenguaje de presentación, del contexto de la elección y de la naturaleza del escenario, es que nuestro tratamiento del proceso, es necesariamente informal e incompleto. Y advierten que “una adecuada explicación de una elección [*i.e.* deci-

---

<sup>57</sup> *Ibid.*, p. 31.

<sup>58</sup> *Ibid.*, p. 39.

sión], no puede ignorar los efectos del marco y del contexto, aun cuando sean normativamente desagradables y matemáticamente intratables”.<sup>59</sup>

Los psicólogos cognoscitivos ya cuentan con un cuerpo teórico empíricamente probado sobre cómo los procesos que los individuos emprenden para tomar decisiones racionalmente limitadas, son sensibles a la complejidad de los contextos en los cuales se toman las decisiones, así como también a los procesos de aprendizaje.

Desde su trabajo publicado en 1956 sobre la elección racional y la estructura del entorno, Herbert Simon demostró que las teorías del aprendizaje (expresadas en los modelos de comportamiento adaptativo) explicaban mejor los comportamientos observados en los individuos que, desde luego, las teorías de la racionalidad neoclásica. La conclusión es que el comportamiento adaptativo lleva al individuo a tomar decisiones que lo satisfacen; no que maximicen ni optimicen sus utilidades. Un individuo que posee información limitada y capacidad computacional limitada y que se adapta a entornos (*i.e.* marcos y contextos), que poseen propiedades que permiten simplificar sus mecanismos de decisión, ejerce una racionalidad limitada. No se requieren ni una función de utilidad, ni procedimientos elaborados para calcular tasas marginales de sustitución entre diferentes necesidades o preferencias; ni mucho menos curvas de indiferencia sobre los deseos de diferentes bienes como lo supone la teoría económica neoclásica.<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup> Amos Tversky & Daniel Kahneman, “Rational Choice and the Framing of Decisions”, en Hogarth & Reder (eds.), *op. cit.*, 1986, p. 89.

<sup>60</sup> Herbert Simon, “Rational Choice and the Structure of the Environment”, en *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, England, Edward Elgar, 1956 (1992).

---



En otro trabajo publicado en 1966, Simon introduce el concepto de heurística satisfactoria. Expliquémosla desde el primer paso. La solución de problemas implica tanto una búsqueda selectiva como un proceso de prueba y error. La búsqueda selectiva significa que los individuos, para tomar una decisión, solamente exploramos una fracción mínima de la inmensa totalidad de posibilidades a elegir. La selección de caminos a seguir no está determinada por procedimientos sistemáticos, sino por reglas empíricas que Simon denominó heurística. Por cierto, dice el autor, el éxito de un buen jugador de ajedrez no depende de la cantidad de caminos que explora en su mente sino del poder selectivo de su heurística; porque se examinan solamente las operaciones relevantes con base a la experiencia pasada. En algunos campos con problemas bien estructurados, existen procedimientos formales llamados algoritmos, pero en la mayoría de los escenarios donde se resuelven los problemas de la vida diaria no existen dichos procedimientos formales. En estos casos, los individuos no buscan la mejor solución sino una solución que sea suficientemente buena conforme a cierto criterio. Se trata, entonces, de una heurística satisfactoria (no maximizadora ni optimizadora) que permite pensar una solución a la altura de nuestra aspiración. La heurística satisfactoria significa una relación entre los procesos de pensamiento y la motivación del comportamiento; es decir, que la solución que el pensamiento propone sea suficientemente buena para la motivación que se tenía.

A pesar de la contundencia de la investigación empírica realizada en EUA que sustentó la teoría de la racionalidad limitada, fueron sociólogos franceses<sup>61</sup> los que acogieron, mucho antes que los estadounidenses, el concepto de que el hombre y la mujer no buscan “optimizar”, sino “satisfacer”, con sus

---

<sup>61</sup> Crozier y Friedberg, *ibid.*, 1977.

decisiones. También fueron los europeos, los científicos sociales que provocaron a Herbert Simon a extender su teoría sobre la organización, a partir del postulado, empíricamente comprobado, de que el marco y el contexto en el que se encuentra el tomador de decisión, son factores determinantes en la acción. En efecto, el concepto de racionalidad limitada permite también comprender el papel central de las organizaciones en la vida económica, política y social de los individuos, porque los seres humanos al no poder concebir todas las alternativas, ni al mismo tiempo, simplifican los problemas de la toma de decisiones concibiendo cognoscitiva y motivacionalmente las alternativas a elegir al interior del marco de la organización en la que se encuentran.<sup>62</sup> La teoría económica neoclásica pone énfasis en los mercados y relega las organizaciones a un lugar secundario cuando lo que sucede, en el mundo real, es que las organizaciones son mucho más importantes que los mercados. Una teoría económica no-neoclásica estudiaría la realidad como una cantidad específica de mercados que existen en el contexto de un horizonte pleno de organizaciones.

Desde las décadas de los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado, la ciencia cognoscitiva estuvo muy relacionada con la investigación sobre la inteligencia artificial. La computadora digital, con su arquitectura lineal tipo von Neumann, era como un modelo de la mente humana. Los conceptos básicos eran el almacenamiento limitado de información y el procesamiento y capacidad computacionales limitados de esa información. Para los noventa apareció otro paradigma: la teoría conexionista basada en procesos mentales paralelos, no lineales. Insiste en contextos y, por lo tanto, en el reconocimiento de pautas o patrones. Implica una teoría del aprendizaje y, por ello, en niveles de

---

<sup>62</sup> Herbert Simon, *ibid.*, 1992.

conocimiento que van desde lo tácito hasta lo razonado; con base, en cada nivel, en el reconocimiento de patrones. Otros académicos, en trabajos muy recientes, ven a la mente incorporada al cuerpo y éste incorporado a su entorno. El conocimiento, el aprendizaje y la aplicación se realizan en un contexto de acción. El conocimiento se aprende, en gran medida, de otros seres humanos.<sup>63</sup>

Con la ventana abierta al mundo real por la psicología cognoscitiva, y a partir del concepto seminal de racionalidad limitada o procedimental, así como de los análisis de Simon sobre las decisiones de los individuos al interior de organizaciones y los desarrollos de esa disciplina a partir de la década de los noventa, veamos qué otros elementos intervienen como variables determinantes en la toma de decisiones de los individuos, y otorguémosle un nombre que nos permita enriquecer la caja de herramientas conceptuales que necesitamos para investigar en las ciencias sociales.

### **Racionalidad Situada**

Antes de presentar, con base en lo planteado en la sección anterior sobre la racionalidad procedimental y limitada, los argumentos a favor de un concepto que hemos denominado racionalidad situada, debo no dejar pasar dos elementos que también influyen en la toma de decisiones: los instintos y las emociones. “El instinto es previo al hábito, el hábito es previo a la creencia y la creencia es previa a la razón” según muchos científicos sociales.<sup>64</sup> Respecto a las emociones, investigadores de otra

---

<sup>63</sup> cf. Richard R. Nelson, *Technology, Institutions and Economic Growth*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2005.

<sup>64</sup> Geoffrey M. Hodgson, *The Evolution of Institutional Economics*, London, Routledge, 2004, p. 172.

disciplina de la psicología cognoscitiva<sup>65</sup> han mencionado la influencia que “las otras inteligencias” del ser humano ejercen sobre el proceso de razonamiento al tomar una decisión. Un profesor de economía, que publicó un libro sobre la relación entre pasión y razón, comienza recordándonos que somos criaturas no solamente de la razón, sino también de la pasión, de la simpatía, del coraje, de la angustia y del miedo.<sup>66</sup> Habiendo dicho esto, vayamos a lo nuestro: a la argumentación sobre la racionalidad situada.

Desde los ochenta, North señaló que son las características de una sociedad —instituciones económicas y políticas, tecnología, demografía e ideología— las que constituyen las determinantes básicas del comportamiento humano; porque estas características son el marco institucional, la estructura de la sociedad.<sup>67</sup> Y el marco institucional es un conjunto de reglas que nos dicen a los individuos cómo interactuar entre nosotros, cómo comportarnos. Los individuos, mediante mecanismos psicológicos dispuestos desde el nacimiento, adquirimos formas de pensar y comportarse conforme a esas reglas; es decir, adquirimos, ante todo, hábitos. Los hábitos son disposiciones o propensiones a comprometerse en pensamientos o comportamientos previamente adoptados o adquiridos, disparados por estímulos o contextos apropiados.<sup>68</sup> Los hábitos se adquieren en un contexto social, no

---

<sup>65</sup> Howard Gardner, *Estructuras de la mente. La teoría de las inteligencias múltiples*, México, FCE, 2001, y Daniel Goleman, *La inteligencia emocional*, Barcelona, Javier Vergara, 2000.

<sup>66</sup> Robert H. Frank, “Rethinking Rational Choice”, en Roger Friedland & A. F. Robertson (eds. y coautores), *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*, N. Y., Aldine De Gruyter, 1990.

<sup>67</sup> Douglass C. North, *Structure and Change in Economic History*, N. Y., W. W. Norton & Co., 1981.

<sup>68</sup> Geoffrey M. Hodgson, “What Are Institutions?” (en prensa).

son genéticamente transmitidos. Para una corriente de investigadores sociales y, en particular, de economistas neoinstitucionalistas,<sup>69</sup> el hábito es el elemento clave de la comprensión de cómo las reglas están arraigadas en la vida social y cómo las estructuras institucionales son sostenidas. En ese sentido, es la base tanto del comportamiento reflexivo, como del no reflexivo. Se forma a través de la repetición del pensamiento y/o de la acción. Es una parte esencial del aparato mental para tratar la complejidad, para manejar grandes cantidades de información con base a conexiones con patrones previamente establecidos en la mente, como mencionamos más arriba.

Los hábitos son conexiones neuronales y mecanismos individuales, pero llevan en sí una huella social... Los hábitos se forman mediante la repetición de pensamientos o comportamientos en un ambiente social específico... Los hábitos ayudan a los agentes a tratar con la incertidumbre, la complejidad y el cambio.<sup>70</sup>

Los hábitos son los mecanismos de conexión, las mediaciones, entre situación y creencia, entre contexto y acción.

El punto central es que los hábitos y el conocimiento tácito son fundacionales para todo pensamiento y actividad... La razón misma es imposible sin previos conceptos habituados y rutinas de pensamiento... La adicción de la capa fundacional del hábito, por debajo de la agencia humana, provee la base mediante la cual las instituciones pueden tener efectos en los individuos sin destruir su capacidad como agentes y tomadores de decisión.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup> Geoffrey M. Hodgson, *How Economics Forgot History*, London, Routledge, 2001; *ibid.*, 2004; *ibid.*, 2005.

<sup>70</sup> Hodgson, *ibid.*, 2004, pp. 422 y 443.

<sup>71</sup> Hodgson, *ibid.*, 2001, p. 291.

El neoinstitucionalismo en sociología adopta una posición semejante: “destaca la naturaleza... rutinaria y presupuesta de la mayor parte de la conducta humana”.<sup>72</sup> El proceso de institucionalización se basa en procesos cognoscitivos —guiones, reglas, pautas, etcétera— y en procesos de aprendizaje. Hay “un desplazamiento desde la teoría de la acción de Parsons, con raíces en la psicología del ego freudiana, a una teoría de la acción práctica basada... en la revolución cognoscitiva de la psicología”.<sup>73</sup> El propio Herbert Simon en 1945, y conjuntamente con James March en 1958, introdujo la ciencia cognoscitiva a la teoría de la organización mediante varios conceptos: v. gr. la reducción de la incertidumbre mediante rutinas organizacionales; y

el hábito, no como un elemento del todo pasivo en la conducta, sino como un medio por el que se dirige la atención a aspectos seleccionados de una situación, con exclusión de aspectos competidores que pueden hacer que la elección siga otro rumbo.<sup>74</sup>

En 1977, un sociólogo francés, Pierre Bourdieu, resaltó el papel del *habitus* como un sistema de reglas generativas que representa la internalización (cognoscitiva, afectiva y evaluativa), que hacen los actores de experiencias pasadas. También en 1977, la socióloga estadounidense Lynne Zucker destacó que al tratar el proceso de institucionalización como “proceso cognoscitivo implícito en la creación y la transmisión de las instituciones; en su conservación y resistencia al cambio, y en el papel del lenguaje y los símbolos en esos procesos...” de hecho, se estaban

---

<sup>72</sup> Paul Di Maggio, “Introducción” a Powell y Di Maggio (comps), *op. cit.*, p. 49.

<sup>73</sup> *Ibid.*, p. 51.

<sup>74</sup> Di Maggio y Powell, *ibid.*, p. 56.

estableciendo los microfundamentos del pensamiento institucional que ya no tenía por que limitarse a operar en el macro-nivel.<sup>75</sup>

Al concebirse los procesos de institucionalización a nivel de los individuos, se está recurriendo a dos conceptos que ya tratamos: el paradigma conexionista de la psicología cognoscitiva (mencionado en la pasada sección) y el hábito. Si un nuevo pensamiento o acción es semejante a las pautas y/o hábitos existentes, es fácil comprenderlo, aprehenderlo; en cambio, ideas o realidades muy alejadas a las pautas o hábitos ya construidos son difíciles de incorporar.

Las pautas mentales, los hábitos, conforman no solamente comportamientos sino también creencias. Cuando las creencias se generalizan a grupos y sociedades a lo largo del tiempo, las creencias se convierten en uno de los elementos fundacionales de una cultura.<sup>76</sup>

Las pautas de conocimiento están profundamente implicadas en la constitución de la estructura social, y las pautas de las relaciones sociales que conforman esta estructura conducen y canalizan la adquisición y expresión de la cultura. Comencemos por el principio: los elementos constructivos básicos de la cultura comienzan con el lenguaje, cuyas categorías y vocabulario reflejan la experiencia acumulada de una sociedad.<sup>77</sup>

La cultura, dice Di Maggio, es

el conocimiento social, el contenido y las categorías del pensamiento consciente y también lo que es tomado por un hecho. La cultura con-

---

<sup>75</sup> Lynne G. Zucker, en Powell & Di Maggio (comps.), *ibid.*, p. 150.

<sup>76</sup> North, Douglass, *ibid.*, y Paul Di Maggio, "Cultural Aspects of Economic Action and Organization", en Friedland & Robertson (eds. y coaut.), *ibid.*

<sup>77</sup> Douglass North, *ibid.*, 2005.

siste en conocimientos compartidos que varían al interior de una población teóricamente relevante... [El conocimiento al que se alude, se refiere] “al amplio rango de fenómenos conscientes y preconscientes que constituyen las vidas mentales de hombres y mujeres... Yo borro la distinción, que para otros es fundamental, dice Di Maggio, entre lo normativo... y lo constitutivo (es decir, el guión tomado por un hecho del comportamiento)... Porque la relación... es compleja, mal comprendida, y empíricamente subdesarrollada.”<sup>78</sup>

“La cultura es de varios niveles... Comprende una variedad de fenómenos cognoscitivos compartidos, analíticamente distintos, entre los cuales no se puede asumir ninguna coherencia necesaria.”<sup>79</sup>

Un nivel de cultura consiste en aquellos fenómenos cognoscitivos —creencias, actitudes [incluyendo las preferencias a las que se refieren los neoclásicos], normas, evaluaciones— que constituyen las preocupaciones convencionales de la psicología social... A un nivel más profundo de conocimiento, encontramos... estrategias, lógicas o los hábitos [Bourdieu, 1977; Friedland y Alford, 1991; Hodgson, 2004], y los guiones a los que se refieren los psicólogos... Estos conceptos se refieren todos ellos a los comportamientos habituales, con frecuencia preconscientes, y a las rutinas solucionadoras de problemas... que conforman las interpretaciones del mundo de la gente y las respuestas a él... A un nivel aún más básico de conocimiento social están las reglas de relevancia que guían la invocación de guiones y estrategias... [Existen incluso] lógicas que compiten entre sí respecto a situaciones particulares... Finalmente, en los cimientos del conocimiento social están los sistemas de clasificación, esquemas de categorización que definen los objetos de pensamiento y evaluación, los campos de comparación y los contenidos de los grupos materiales y sociales.<sup>80</sup>

---

<sup>78</sup> Di Maggio, *ibid.*, 1990, p. 129.

<sup>79</sup> *Ibid.*, p. 113.

<sup>80</sup> *Ibid.*, p. 114.



Y continua afirmando Di Maggio:

Uso una imaginaria vertical al describir las diferentes formas del conocimiento social por dos razones. Primera, cada nivel, en cierto grado, constriñe a los niveles superiores. Las actitudes hacia lo que un empleador puede legítimamente esperar de un empleado, por ejemplo, serán configuradas por definiciones culturales de trabajo/no-trabajo, por reglas... y guiones que definen el papel del comportamiento anticipado... Segunda, la conciencia les hace señas a los niveles inferiores, menos fácilmente, en las acciones ordinarias... [Es un hecho que] los niveles inferiores están asociados con el razonamiento práctico y los niveles superiores con el razonamiento discursivo.<sup>81</sup>

A estas alturas del trabajo no es difícil concluir, ya que a diferencia de la concepción neoclásica de la racionalidad del individuo, la racionalidad humana, inclusive la económica, está arraigada, anclada, en la cultura. “Una idea institucional clave es que las preferencias y elecciones individuales no se pueden entender separadas del amplio escenario cultural y del periodo histórico en que están inmersas.”<sup>82</sup> Ya Bourdieu (1977) y Foucault (1978) habían dejado claro que los intereses individuales se producen cultural e históricamente.<sup>83</sup> Los individuos aislados a los que se refiere el liberalismo tradicional no pueden tener preeminencia ontológica en un análisis social. North, en su último libro publicado, sin decirlo así de contundente, lo deja entrever: la herencia cultural provee la estructura de artefactos —creencias, instituciones, herramientas, instrumentos y tecnología— que juega un papel esencial en las selecciones de los actores y también proporciona las pistas para el éxito o fra-

---

<sup>81</sup> *Ibid.*, p. 130.

<sup>82</sup> Powell, 1991, 1999. “Expansión del Análisis Institucional”, en Powell & Di Maggio (comps.), *op. cit.*, p. 244.

<sup>83</sup> Sobre la variable histórica se hablará en otro trabajo.

caso dinámico de las sociedades, gracias a la reducción de la incertidumbre.<sup>84</sup>

¿Y la relación entre cultura e instituciones? Las estructuras mentales culturales se transforman en estructuras sociales, económicas y políticas mediante instituciones —es decir, en reglas formales y normas informales de conducta y sus mecanismos de cumplimentación. La relación entre los modelos mentales y las instituciones es una relación íntima: los modelos mentales permiten interpretar el entorno; y las instituciones, estructurarlo y ordenarlo.<sup>85</sup> Hay científicos sociales que sostienen una definición más estrecha de instituciones y, entonces, las diferencian de la cultura afirmando que aquéllas son reglas codificables (es decir, las instituciones formales de North) y la cultura no; que la cultura se refiere a disposiciones más elementales que normalmente abarcan a varias instituciones (incluidas, en primer lugar, las instituciones formales de North).<sup>86</sup>

Pero en todos los casos la relación íntima se mantiene; con mayor razón si se toma en cuenta el paso teórico dado por Zucker:

el conocimiento social, una vez institucionalizado, existe como un hecho, como parte de la realidad objetiva; y se puede transmitir directamente sobre esa base... [Por eso] no es necesario que estén presentes la internalización, la autorrecompensa u otros procesos intermedios para asegurar la persistencia cultural.<sup>87</sup>

Los actores que viven una misma expresión cultural comparten una realidad social —que les es exterior y objetiva—

---

<sup>84</sup> North, *ibid.*, 2005.

<sup>85</sup> North, *ibid.*, 1993.

<sup>86</sup> Hodgson, *ibid.*, 2001.

<sup>87</sup> Zucker, *ibid.*, 1977, 1999, p. 126.

intercomunicándosela; “mientras que al mismo tiempo, ésta, la realidad social, a través de sus cualidades de exterioridad y objetividad, define lo que es real para estos mismos actores.”<sup>88</sup> Esa expresión cultural, como realidad social, es objetiva

cuando otros actores pueden repetir [las acciones o los pensamientos]... sin cambiar el entendimiento común del acto [o del pensamiento; y es exterior] cuando el entendimiento subjetivo de los actos, se reconstruye como entendimiento intersubjetivo, de manera que los actos se consideran parte del mundo externo.<sup>89</sup>

Otra manera de expresarlo es que los sistemas cognoscitivos y normativos (sistemas simbólicos) compartidos, a pesar de ser creados por los individuos en interacción, llegan a considerarse estructuras objetivas y externas definitorias de la realidad social. Mientras más objetivos y exteriores sean percibidos los actos y las ideas por la actividad cognoscitiva, quiere decir que están más institucionalizados.

La institucionalización pone en claro lo que es racional en un sentido objetivo... [y por esta razón] el control social directo —ya sea a través de incentivos o de sanciones negativas— no es necesario... [o, más bien, no es tan necesario].”<sup>90</sup>

Por su gran importancia teórica, volvemos a recalcar lo que ya se dijo más arriba: con esta explicación el macro-nivel (realidad social) y el micro-nivel (actor individual) quedan inextricablemente entrelazados para el análisis institucional en las ciencias sociales. La base constituyente de la racionalidad situada quedó echada.

<sup>88</sup> *Ibid.*, p. 128.

<sup>89</sup> *Ibid.*, p. 129.

<sup>90</sup> *Ibid.*, p. 129.

Antes de pasar al tema que podría denominarse la construcción social de los individuos, hay un subtema cultural que no puede dejar de mencionarse: la ideología. Desde sus escritos de los ochenta, North menciona la ideología como un dispositivo economizador mediante el cual los individuos se relacionan con su entorno y son provistos de una “concepción del mundo” que permite simplificar el proceso de toma de decisiones.<sup>91</sup> La ideología juega un papel importante en la teoría institucional porque, entre otras cosas, cambia el comportamiento humano<sup>92</sup> y provee a los actores con una prescripción sobre cómo el entorno debe ser ordenado. Inclusive, Eggertsson hace un comentario semejante al que citamos de Zucker en el párrafo anterior, aún más radical: sin una ideología que lo soporte, el costo para la élite del poder, de monitorear a los ciudadanos y el costo de los ciudadanos de monitorearse unos a otros, tiende al infinito. “Una sociedad en la cual todos se comportan exclusivamente de una manera egoísta y con ‘sangre fría’, no es viable.”<sup>93</sup> Cerremos este punto con la definición que da Di Maggio de ideología.

Ideologías son órdenes de elementos culturales (de todos los niveles) con las propiedades especiales de interdependencia (una tensión hacia la coherencia interna) y conveniencia (sirven para justificar los intereses materiales de quienes las adoptan)... Algunos elementos de las ideologías pueden ser especialmente resistentes al cambio. Las ideologías son importantes, pero también son extremadamente complejas.<sup>94</sup>

<sup>91</sup> Douglas C. North, *ibid.*, 1994.

<sup>92</sup> Douglass C. North, “Institutions and a Transaction-Cost Theory of Exchange”, en Alt & Shepsle (eds.), *op. cit.*, 1990.

<sup>93</sup> Thráinn Eggertsson, *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p. 75.

<sup>94</sup> Di Maggio, *ibid.*, 1990, p. 130.

---

Las ideologías funcionan como diferentes enfoques de la información,

son una función [no solamente] de los intereses [como ya mencionamos], sino de la posición de los actores en una organización dada... Esto es lo que da importancia a dos temas: la cognición o percepción y el papel del poder.<sup>95</sup>

Ahora sí, sobre el individuo construido socialmente. En la sección sobre las críticas a la racionalidad neoclásica, se mencionó un artículo de Amartya Sen (1977) en el que muestra que los individuos distinguen entre lo que quieren y lo que piensan que deben querer (es decir, lo que otros piensan que el individuo debe querer). Por eso esta afirmación introduce el concepto de individuo socializado. Y esta afirmación la podemos fortalecer con la intervención de las instituciones originales: el lenguaje y la familia.

La realidad de la vida económica [política, social y cultural] se conforma con la interacción repetida, a lo largo del tiempo, formando expectativas sobre el comportamiento de los demás, construyendo pautas de asociación que no solamente son valoradas en sí mismas, sino que se convierten en mecanismos para la diseminación de información y para el control mutuo del comportamiento del otro.<sup>96</sup>

Los actores están arraigados en redes sociales interpersonales. Bueno, en verdad

---

<sup>95</sup> Neil Fligstein, "La Transformación Estructural de la Industria de los Estados Unidos: una explicación institucional de las causas de la diversificación en las empresas más grandes, 1919-1979", en Powell y Di Maggio (comps), *op. cit.*, 1991, 1999, p. 389.

<sup>96</sup> Roger Friedland & Robert R. Alford, "Introduciendo de nuevo a la sociedad: símbolos, prácticas y contradicciones institucionales", en Powell y Di Maggio (comps.), *op. cit.*, 1991, 1999, p. 28.

---

las acciones no están simplemente arraigadas en redes sociales, están arraigadas... en instituciones. Esto asume un orden de racionalidad individual diferente del orden formal de los modelos neoclásicos... El comportamiento [de la gente] tiene como premisa su conocimiento de la manera en que una institución... trabaja y define qué se debe hacer, en un contexto específico, para realizar la tarea... En esta racionalidad [situada] hay una necesidad de aparecer socialmente competente... [Así], la esencia de la racionalidad no es la habilidad para seguir reglas o codicias atomísticas, sino la capacidad para aparecer apropiado, bajo diversos ambientes y en circunstancias siempre cambiantes.<sup>97</sup>

Pasemos ahora a tratar la variable tiempo. La condición humana consiste en nacer dentro de un contexto social (de lenguaje, creencias y organización) que no fue hechura del recién nacido. Y ese contexto social producto del pasado influye en el presente y en el futuro. No es simple inercia, es el conjunto de constreñimientos que afectan una decisión. En cualquier momento del tiempo, los tomadores de decisiones están constreñidos por trayecto-dependencias; es decir, por los límites a sus decisiones que surgen de la combinación de creencias, instituciones y estructuras de artefactos que han sido heredados del pasado.<sup>98</sup> El primer trabajo sobre trayecto-dependencia fue un artículo de Paul David aparecido en 1985.<sup>99</sup> Se preguntaba cuál podía ser la racionalidad de que las primeras letras del teclado superior de todas las computadoras fueran, de izquierda a derecha, QWERTY. Como su respuesta fue negativa recurrió a la historia y aprendió que desde el siglo XIX todos los teclados de las máquinas de escribir comienzan con esas letras. Y

---

<sup>97</sup> *Ibid.*, p. 30.

<sup>98</sup> North, *ibid.*, 2005.

<sup>99</sup> Paul David, "Clio and the Economics of QWERTY", en *American Economic Review*, núm. 75, 1985, pp. 332-337.

---

concluyó que al igual que en estos casos —máquina de escribir y computadoras— aunque haya innovaciones tecnológicas, en muchas ocasiones, una vez iniciados en una trayectoria particular, ésta puede conducir a que una solución tecnológica gane sobre otra aun cuando sea menos eficiente... o “racional”. Más bien, su racionalidad sería situada por su trayecto-dependencia... no neoclásica por la maximización de alguna utilidad.

La trayecto-dependencia es una manera de limitar conceptualmente el conjunto de alternativas de decisión —políticas y económicas— que siempre se presentan a lo largo del camino y ligar las tomas de decisión a lo largo del tiempo. Lo que, por supuesto, no quiere decir que estemos hablando de una historia de inevitabilidades; pero sí hablamos de que

una vez establecida una cierta trayectoria de desarrollo, las redes de externalidades, el proceso de aprendizaje de las organizaciones y el modelado subjetivo históricamente derivado de los problemas, refuerzan el trayecto.<sup>100</sup>

Por eso pueden persistir por décadas trayectorias improductivas y hasta estancamientos estabilizadores, como el de la economía mexicana.

El otro tema que involucra la variable tiempo tiene que ver con la relación entre el individuo y las instituciones; tratado por muchos connotados estudiosos (recuérdese a Giddens) como la relación agencia/estructura. Quiero partir de dos postulados: el primero, que los conceptos de individuo y de institución tienen que permitir ser definidos diacrónicamente; y segundo, que operan en diferentes canales de la dimensión tiempo, es decir, que las propiedades de los individuos y las propiedades de las instituciones no son co-variantes en el tiempo; que hay que darle

---

<sup>100</sup> North, “Institutions, Institutional Change...”, *ibid.*, 1990, p. 99.

pleno significado a las escalas de tiempo, a través de las cuales el individuo y la institución emergen, se entrelazan y redefinen uno a la otra.

A partir de los trabajos de Margaret Archer, podemos incorporar el tiempo en términos de canales y fases secuenciales de ritmos (pautas) y duraciones distintas, y no como un simple medio a través del cual se van dando los eventos (pensamientos y acciones). En nuestro caso, el tiempo es endógeno; en el otro, exógeno. El interjuego entre individuos e instituciones (entre agentes y estructuras) implica tanto las interacciones de sus diferentes propiedades como de sus diferentes temporalidades. La consecuencia, diría Archer, es una doble “morfogénesis”: la de los individuos y la de las instituciones, en el mismo proceso; morfogénesis diferencial; precisamente por tener diferentes propiedades y diferentes temporalidades. La morfogénesis tendría tres procesos: el primero es el del condicionamiento de los individuos por las instituciones (las formales y las informales, en términos de North; incluyendo, por supuesto, la cultura); el segundo es el de una interacción social entre los individuos, condicionada, pero no determinada, por las instituciones

ya que el condicionamiento no es determinismo... [este proceso] también reconoce la creatividad promocional de grupos de interés e incorpora su capacidad para lograr respuestas innovadoras ante los constreñimientos contextuales.<sup>101</sup>

y el tercero, es el de la formación estructural —de instituciones— y cultural. Los tres procesos operan continua y simul-

---

<sup>101</sup> Margaret S. Archer, Margaret S., *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995, pp. 90-91.



táneamente, en forma interrelacionada, intersectándose en la interacción de los agentes. Como los procesos tienen autonomía relativa, pueden estar fuera de sincronía —lo que normalmente acontece.<sup>102</sup>

La modificación [o conservación] de propiedades [institucionales]... previas y/o la introducción de nuevas propiedades, es el producto combinado de los diferentes resultados buscados simultáneamente por varios grupos sociales. El elemento no intencionado [del resultado] es sobretodo consecuencia de conflictos grupales y concesiones que en forma conjunta significan que las consecuencias son, frecuentemente, lo que nadie buscó ni quería.<sup>103</sup>

El planteamiento de Archer permite estudiar la diacronía mediante la cual las instituciones (sociales, económicas, políticas y culturales) y los individuos, se forman y reforman unas a otros, gracias a su interacción recíproca por el tiempo, no en el tiempo.

## Conclusión

Con el concepto de racionalidad situada y temporal (es decir, situada en su marco y en un contexto institucional, cultural y temporal), se evita el problema de una teoría que pretende iniciar con individuos en estado natural, sin familia ni lenguaje (que son instituciones); y en cambio, podemos comenzar con individuos e instituciones, “simultáneamente” y en plural; es decir, a diferencia de la teoría de la estructuración, podemos endogeneizar el tiempo. En estas circunstancias valdría la pena recordar la afirmación de Marx, en 1852, cuando dijo que los hombres

---

<sup>102</sup> *Ibid.*, p. 193.

<sup>103</sup> *Ibid.*, p. 91.

hacen la historia pero bajo circunstancias heredadas y presentes. Hay una prioridad temporal (no epistemológica) de las instituciones sobre cada individuo (en singular); aunque las instituciones no sean temporalmente prioritarias sobre todos los individuos (en plural).

Hay una asimetría temporal [que daría lugar al concepto de causalidad diacrónica]: aunque [las instituciones] dependen para su existencia de un grupo de individuos, para cada individuo solo, varias [instituciones]... preceden la [capacidad de ser] agente.”<sup>104</sup>

Es decir, las instituciones preceden a cada individuo, aunque las instituciones hayan sido creadas por muchos individuos. Epistemológicamente, en cambio, “los individuos y la estructura social sí son mutuamente constituyentes.”<sup>105</sup>

La idea neoclásica del individuo natural y primario con su racionalidad para todo propósito, ha sido socavada por los desarrollos de la psicología. La adopción de una racionalidad situada, dependiente del contexto, es consistente con una [teoría] institucional... en la cual la agencia y la estructura son ambas importantes y mutuamente constituyentes.<sup>106</sup>

### El trabajo de Herbert Simon

fue parte de un cambio paradigmático en el que en lugar de tratar al agente como un calculador global y maximizador de todo tipo de utilidad, se enfocó en los lineamientos imperfectos y reglas de decisión que la gente usa para alcanzar resultados que son satisfactorios... Este cambio paradigmático involucra la elección individual en térmi-

---

<sup>104</sup> Hodgson, *ibid.*, 2004, p. 180.

<sup>105</sup> *Ibid.*, p. 179.

<sup>106</sup> *Ibid.*, p. 414.

nos de un núcleo limitado de posibilidades discretas e históricamente dadas, en lugar de una optimización.<sup>107</sup>

Los análisis situacionales de científicos de la política, como Elinor Ostrom,

colocan el peso principal del análisis teórico en la especificación rigurosa y completa de los modelos de las situaciones en las cuales los individuos se encuentran. Aceptan la advertencia metodológica de Karl Popper<sup>108</sup> de enfatizar la manera en que se describen las situaciones en las cuales los individuos se encuentran, con objeto de poder usar variables observables que puedan rechazar [o ratificar] nuestras teorías, en lugar de variables internas, mentales, subjetivas, que son mucho más difíciles de medir.<sup>109</sup>

Y Douglas North, en su último libro, lo confirma: hay que hablar “de dependencia del contexto y... del arraigo social, tanto de los modelos interpretativos, como de las reglas de decisión.”<sup>110</sup>

---

<sup>107</sup> *Ibid.*, p. 421.

<sup>108</sup> Karl R. Popper, “Rationality and Status of the Rationality Principle”, en E. M. Classen, *Les Fondements Philosophiques des Systemes Economiques. Textes de Jacques Rueff et Essais Redigés en son Honneur*, Paris, Payot, 1967, pp. 145-150.

<sup>109</sup> Elinor Ostrom, *Governing the Commons. The Evolution of Institutions of Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

<sup>110</sup> North, *ibid.*, 2005, p. 26.