

IESE



Universidad de Navarra

LA ECONOMIA Y LA TEORIA DE
LA ACCION HUMANA

Antonio Argandoña*

DOCUMENTO DE INVESTIGACION Nº 324
Julio, 1996

* Profesor de Análisis Social y Económico para la Dirección, IESE

División de Investigación
IESE

Universidad de Navarra
Av. Pearson, 21
08034 Barcelona

Copyright © 1996, IESE
Prohibida la reproducción sin permiso

LA ECONOMÍA Y LA TEORÍA DE LA ACCIÓN HUMANA

Resumen

La economía pretende ser una ciencia de la acción humana, pero se queda lejos de esta meta, probablemente a causa de sus supuestos antropológicos de partida, demasiado simples y restrictivos. Sin embargo, el mismo desarrollo de las corrientes principales de la ciencia económica está obligando a ampliar esos supuestos, aunque el proceso es lento y desordenado, lleno de contradicciones, restricciones y retrocesos, debido a la falta de un programa de investigación adecuado. En este artículo discutimos diferentes intentos de ampliación de los supuestos de la economía y proponemos las líneas generales de un programa de revisión de sus fundamentos, poniendo especial énfasis en la definición de las hipótesis antropológicas (y sociológicas) que sustentan el desarrollo de la economía, y en la conexión de la teoría de los procesos asignativos (económicos) con una teoría más general de la acción humana.

LA ECONOMIA Y LA TEORIA DE LA ACCION HUMANA

Introducción (1)

Cuando Mises (1949) dio a su tratado de economía el título de «La acción humana» estaba poniendo muy alto el listón de nuestra ciencia. De todos modos, nuestra profesión ya había aceptado el reto y estaba intentando elaborar esa teoría desde mucho antes. Pero a estas alturas podemos afirmar que hemos tenido en nuestro intento sólo un éxito parcial o, cuando menos, que las corrientes principales siguen ofreciendo una versión de la acción humana que tiene más de caricatura que de explicación de la realidad (2).

Es lógico, pues, que a lo largo del tiempo hayan proliferado los intentos de corrección, parcial o total, al paradigma dominante. Pero a los economistas se nos da mejor la crítica que la construcción de una nueva economía. Es ésta una tarea difícil que exige, en primer lugar, conocer muy bien la ciencia convencional, haberse empapado de sus potencialidades y, al mismo tiempo, percibir muy claramente sus limitaciones y, sobre todo, a qué se deben éstas. Luego, exige conocimientos amplios, fuera ya de nuestra disciplina, que abran avenidas a la innovación por la vía de la fundamentación, de la analogía o del contraste (McIntyre, 1990).

Tampoco hay que restar importancia a esa actitud crítica hacia la economía convencional, porque, acumulando evidencias acerca de las limitaciones del saber dominante y creando un ambiente de crisis en que florecen las innovaciones, ha ayudado a detectar situaciones concretas en las que la ciencia común no sirve, señalando las grietas del edificio y, lo que es más importante, apuntando hacia las debilidades en sus fundamentos. Pero tampoco hay que minimizar la capacidad de resistencia de la profesión al cambio de paradigma, que deberá proceder, probablemente, a través de *una revolución científica* (Kuhn, 1970), esto es, cambiando las preguntas (los problemas relevantes) y la metodología de la investigación, al tiempo que ampliando y/o corrigiendo los fundamentos.

Las preguntas están cambiando ya, aunque no siempre nos lo parezca. Por ejemplo, los parados que preocupaban a Keynes hace seis décadas eran sólo un exceso de la oferta sobre la demanda de trabajo, lo mismo que los que hoy acuden a cobrar el seguro de desempleo en los países de la Unión Europea. Pero ahora el problema es distinto, no sólo por su volumen, duración y resistencia a la baja, sino, sobre todo, porque las soluciones que la ciencia económica ha venido sugiriendo en los años recientes han agravado el problema. Nuestra teoría convencional ha generado efectos perversos (Llano, 1988), porque tomó científicamente como cerrados fenómenos que eran abiertos.

No obstante, muchos economistas sostendrán que las preguntas no han cambiado: simplemente, dirán, los fenómenos tienen ahora una complejidad mayor (o los estamos

estudiando con una profundidad y un detalle mayores), pero la ciencia económica es muy capaz de darles el tratamiento adecuado. Y, probablemente, es verdad, al menos en las primeras etapas. Pero los fenómenos de interdependencia, aprendizaje, «feed-back», revisión de preferencias y otros análogos, en los que consiste esa nueva complejidad, acaban exigiendo un marco más amplio y una nueva teoría (que puede tardar décadas en surgir). Y éste es el cambio que, me parece, se está gestando.

Tampoco pretendo decir que la ciencia convencional esté equivocada. Por el contrario, opino que sus aciertos son muchos. Tomemos como ejemplo el estudio de la inflación: hoy en día existe un consenso sobre sus causas que no se daba hace tres décadas (3), aunque esto no implica unanimidad (4) ni, por supuesto, acierto en el diagnóstico. En todo caso, este consenso sobre las causas inmediatas –el crecimiento de la cantidad de dinero– ha desplazado nuestra atención a un nivel superior: el de los procesos sociopolíticos que explican esa creación de dinero. La extensión es legítima y, además, la ciencia convencional ha proporcionado los instrumentos adecuados para hacer frente a las nuevas cuestiones, extendiendo a gobernantes, políticos y funcionarios el análisis tradicional de las preferencias individuales.

Pero en materia de preferencias políticas, los economistas pisamos un terreno que no nos es familiar. Por supuesto, no resulta verosímil pensar que, al ser investido en autoridad, un político cambia radicalmente su función de preferencias, dejando de enfrentar consumos potenciales de manzanas y naranjas (así es como presentan nuestros libros de texto elementales los problemas de decisión) para pensar en términos de bienestar social, de combinaciones de paro e inflación (contra los que él está razonablemente protegido) o de mantequilla y cañones (que no figuran en su función de consumo). Pero, ¿cómo entran ahora esas opciones políticas en sus preferencias? ¿Sólo a través de efectos renta y sustitución de su consumo de naranjas y manzanas? Necesitamos saber algo más acerca de la formación de preferencias de nuestro político (y también de los ciudadanos de a pie, porque quizás a ellos también les preocupa la sustitución de cañones por mantequilla, o de paro por inflación, en un plano macroeconómico, en cuyo caso quizá debamos revisar lo que la teoría tradicional dice sobre la función de preferencias de los agentes privados).

Nótese bien que, una vez que la teoría convencional nos permitió afirmar con relativa seguridad la causalidad monetaria de las elevaciones continuadas y sostenidas de precios, estuvimos en condiciones de formular una pregunta más avanzada: ¿por qué las autoridades practican políticas monetarias expansivas si saben que éstas acaban provocando inflaciones mayores? De nuevo la teoría convencional es capaz de elaborar respuestas, pero para ello debe concretar sus supuestos, y aquí pisamos un terreno menos seguro. Porque una cosa es explicar cómo la reacción de miles de agentes racionales a un exceso de oferta de dinero acaba en precios crecientes, y otra explicar por qué el Consejo Ejecutivo del Bundesbank redujo en medio punto el tipo oficial de descuento el 14 de diciembre de 1995. ¿Tenemos una teoría (económica) de la decisión suficientemente precisa como para responder a esta pregunta?

Hasta ahora, nuestra respuesta era afirmativa, basándose en *la autonomía de nuestra ciencia*, pero ¿podemos seguir pensando de esta manera? Platón y Aristóteles, excelentes observadores de la naturaleza humana, daban una explicación de la conducta de los gobernantes de las ciudades-estado griegas que no coincide con la de los teóricos de «la economía política de la política económica». ¿Estaban radicalmente equivocados los filósofos? Los economistas teóricos explicamos muchos acontecimientos con razonable precisión, pero también lo hacen los filósofos (y los sociólogos, y los educadores, y los expertos en ciencia política...). ¿Podemos aprender algo de ellos? En definitiva: ¿*dónde empieza y dónde acaba la autonomía de nuestra disciplina?* ¿Qué ventajas (e inconvenientes)

puede tener un planteamiento interdisciplinar que enlace lo que los economistas afirman con lo que dicen los otros científicos sociales? Más aún: ¿es necesario ese enlace? ¿Nos lleva a él la ampliación de los supuestos de partida de la economía?

En las páginas que siguen intentaré señalar lo que, a mi juicio, deberían ser las líneas de trabajo de una ampliación (o renovación, o sustitución) del paradigma convencional vigente. Voy a intentarlo de la manera menos traumática posible: aunque es probable que el cambio acabe siendo una revolución científica, me parece importante que empecemos aceptando los aciertos de la ciencia convencional, para entender dónde están sus puntos débiles y, en consecuencia, tratar de superarlos. Explicaré primero en qué debería consistir una teoría general de la acción humana, para ocuparme luego de los dos frentes (que de hecho son uno solo) en que se puede plantear aquel programa de revisión de los fundamentos, a saber, el de la concepción antropológica de base y el de la teoría de la acción humana, para hacer luego algunos comentarios sobre los desarrollos en las teorías de la organización, las instituciones y los sistemas económicos, acabando con las conclusiones.

La teoría de la acción humana

La tesis central de estas páginas es que la ciencia económica debe recuperar su vocación de ser una teoría de la acción humana. O mejor, que *necesitamos una teoría general de la acción humana*, y que la economía nos puede proporcionar una base excelente (aunque parcial) para lograrlo, porque, si bien no ha llegado a ser una ciencia completa de la acción humana, ha elaborado *una teoría (parcial) de dicha acción en procesos de carácter económico o asignativo* (5).

Una teoría general de la acción humana debería responder a preguntas como las siguientes: ¿Por qué actúan las personas, qué persiguen con sus acciones, cuáles son los *motivos* que les impulsan? ¿Cómo eligen los *finés* de sus acciones? ¿Cómo configuran esos fines? ¿Con qué criterios seleccionan los *medios*? ¿Cómo saben qué medios tienen a su alcance? ¿Cómo elaboran los *planes de acción* concretos que les permitirán la consecución de aquellos fines a partir de los medios de que disponen? ¿Cómo tiene lugar el *despliegue temporal*, dinámico, de la acción humana? ¿Hay una *jerarquía* de acciones que subordina unas a otras o, al menos, hay una *coordinación* entre acciones? ¿Cómo afecta esa jerarquía o coordinación a la elaboración de los planes de acción? ¿Cómo se relacionan los planes de acción de *diferentes sujetos*? ¿Hay mecanismos que aseguren o faciliten la *compatibilidad* entre esos planes interpersonales? ¿Cómo afectan las *relaciones interpersonales* a la elaboración de planes individuales? ¿Qué procesos de *aprendizaje*, individual y social, tienen lugar en la elaboración y ejecución de los planes de acción? ¿Qué efectos tiene ese aprendizaje sobre los fines, los medios, la formulación de planes de acción y su ejecución, las relaciones interpersonales y los aprendizajes futuros? Esos aprendizajes, ¿son siempre *positivos*, en el sentido de que cooperan a la satisfacción de necesidades futuras de los agentes, o pueden ser negativos? ¿Qué implicaciones tienen los aprendizajes negativos para los procesos futuros? ¿Se puede hablar de procesos de *equilibrio, estabilidad y convergencia* (6) a nivel individual y social? ¿En qué sentido?

Todas esas preguntas son relevantes, pero sólo algunas tienen respuesta en la ciencia económica convencional, en la *teoría de la acción humana en procesos de carácter económico o asignativo*. Esta viene caracterizada por:

- 1) *La definición del agente decisor* (consumidor, productor, oferente de trabajo, etc.).

- 2) *La identificación de la acción a partir de unos objetivos o fines alternativos, y de unos medios escasos, en un entorno o medio de operación dado.*
- 3) *La caracterización de un proceso como económico cuando se refiere a la elección de medios escasos para atender a fines alternativos de acuerdo con el principio optimizador o de eficacia económica (obtención del mayor resultado con los menores medios necesarios).*
- 4) *La expresión de la elección del agente en planes de acción.*
- 5) *La coordinación interpersonal de los planes de acción individuales, mediante el mercado (u otras instituciones).*

El análisis de estos elementos nos permitirá identificar los puntos críticos de la construcción tradicional de la ciencia económica y las líneas en las que debe avanzar su superación. A ello dedicaremos las secciones siguientes.

El agente: fundamentos antropológicos

A todos nos gustaría empezar nuestro análisis de la acción humana detallando los caracteres de los hombres y mujeres de carne y hueso que las diseñan y ejecutan. Pero sin un proceso previo de selección y simplificación de esos caracteres, la teoría de la acción humana resultaría inviable. Por ello, toda teoría debe empezar *abstrayendo o simplificando esos rasgos o caracteres, para seleccionar aquellos que, para sus objetivos, resulten más significativos.*

En el caso de la ciencia económica convencional (frente, por ejemplo, a la concepción sociológica del hombre, que lo supone determinado por los procesos o roles sociales), esos caracteres podrían ser los de *evaluador, ingenioso y optimizador* (Brunner y Meckling, 1977) (7). *Evaluador* («evaluating») significa que «no es indiferente», que «se interesa por el mundo a su alrededor», que «diferencia, clasifica y ordena los estados del mundo, y en esa ordenación reduce todas las entidades con las que se enfrenta a una dimensión conmensurable» (págs. 71-72). *Ingenioso* («resourceful») implica que el agente es capaz de utilizar recursos exteriores e interiores (sus potencias y capacidades), que es capaz de desarrollarlos y de ponerlos al servicio de la consecución de sus fines. Esta propiedad «emerge dondequiera que el hombre se enfrenta a oportunidades no familiares, o cuando busca modos de cambiar sus restricciones y oportunidades. Hacer frente a problemas, hacer pruebas, aprender, son expresiones de la inventiva del hombre» (pág. 72) (8). Finalmente, *optimizador o maximizador* («maximizing») significaría que «reconoce que todos los recursos son limitados, incluyendo su propio tiempo» y que «trata de conseguir la mejor posición posible, dadas las restricciones a las que se enfrenta» (pág. 72). Esto es, el agente económico –cualquier agente económico– pone sistemáticamente en funcionamiento el principio económico u optimizador de acuerdo con el cual trata de obtener los mayores resultados posibles, dados los recursos disponibles (o, alternativamente, de utilizar los mínimos recursos necesarios para conseguir unos fines propuestos) (9).

Los caracteres elegidos no son representativos de una escuela ni se pueden extender, sin más, al conjunto de teorías económicas en vigor, ni siquiera a las de la «corriente dominante» (10). Nos interesan, simplemente, para poner de manifiesto que, cuando atribuimos al agente económico esos (u otros) caracteres, *estamos aceptando una concepción antropológica determinada* y, con ello, estamos condicionando el resto de nuestro análisis.

La definición del agente no es, pues, un acto científicamente neutro, sino que lleva implícito un concepto de persona, es decir, una selección de aquellos rasgos que se consideran relevantes para el resto del análisis.

En todo caso, los caracteres antropológicos señalados antes no nos ayudan a determinar *cómo se forman las preferencias de los agentes*, o sea, cómo eligen los fines alternativos. La teoría convencional resuelve este tema invocando la satisfacción de unas *necesidades* que supone conocidas por el agente. Ahora bien, *una teoría de la acción* (general o económica) *que no explicita la elección de los fines sólo es válida si esos fines son invariables respecto del proceso de decisión* del agente, es decir, no se ven afectados por el aprendizaje de conocimientos que resulte de su decisión (y de su ejecución) (11), ni por la adquisición de capacidades o habilidades como consecuencia de esa misma decisión, ni por la información recogida acerca de la viabilidad del plan de acción intentado, ni por las reacciones de los demás agentes a dicho plan, etc. Y todo esto es muy improbable.

Más aún: el estudio de la elección de los fines debería considerar no sólo los conocimientos de los agentes acerca de sus necesidades y la posibilidad de resolverlas, sino también *sus valores*, es decir, cómo deciden qué necesidades (propias y ajenas) deben ser satisfechas, y qué restricciones desean imponer a los medios que van a utilizar: en definitiva, cuáles son *los componentes éticos* de sus decisiones. El economista convencional suele considerar que esas restricciones están incluidas en las preferencias de los agentes, y que, como tales, son dadas. Pero esto no es correcto. Para el agente, el aprendizaje ético es mucho más importante que el de conocimientos y capacidades, porque hace referencia a su fin último; por tanto, todas y cada una de sus acciones añaden contenidos, en un sentido u otro, a ese aprendizaje moral, que va cambiando de modo continuo sus valoraciones sobre los fines que debe o no debe perseguir, y sobre los medios que puede o no puede, debe o no debe emplear.

Por tanto, la tesis de las preferencias inmutables no es aceptable, salvo en casos extremadamente sencillos. Necesitamos, pues, una teoría de la formación de esas preferencias (elección de los fines), relacionada, claro está, con la satisfacción de necesidades, pero también con los aprendizajes de conocimientos, capacidades, valores y actitudes, en un proceso no sólo individual, sino social (porque esos aprendizajes son interpersonales y sociales) (12).

Hemos supuesto antes que la ciencia económica ha ido avanzando por el procedimiento de extender sus supuestos, para poder hacer predicciones cada vez más profundas y en entornos más amplios. De este modo, la teoría ha ganado en extensión y en profundidad, pero al coste de algunas incoherencias cuya corrección ha obligado a volver a depurar los supuestos. Y ha intentado esa vía sin la ayuda explícita de una antropología, actuando por prueba y error. Nuestra sugerencia es *que se apoye más ampliamente en concepciones antropológicas definidas* que le sugieran los trazos relevantes de la persona y cómo se relacionan entre sí (13).

Ahora bien, hay muchas antropologías disponibles (incluyendo la del «homo oeconomicus»), de diversa validez y utilidad. ¿Cómo elegir la adecuada para nuestro empeño? Debemos intentarlo a partir de la reflexión sobre la acción humana.

Acción humana y acción económica

Lo primero que hay que hacer notar, al tratar de las acciones que estudia la ciencia económica convencional, es que *no hay un tipo de acciones que, por su contenido, merezca*

el calificativo de económico (como las relativas a la producción y distribución de bienes y servicios, o las relacionadas con el dinero o la riqueza, o con el bienestar de los pueblos, etc.), sino que ese calificativo se aplica a *cualquier acción en que se lleve a cabo un proceso asignativo* (de atribución de medios escasos a la satisfacción de fines alternativos) (Robbins, 1935).

Cuáles sean esos fines –satisfacción de necesidades, adquisición de conocimientos, poder, prestigio, placer, felicidad...– y los medios usados –dinero, bienes materiales, servicios, tiempo, prestigio, conocimientos, influencia, amenazas, promesas...– no resulta relevante para el carácter asignativo (económico) de la acción, siempre que el criterio de eficacia u optimización esté en vigor. De ahí que los procesos asignativos de carácter económico sean muy amplios y diversos, y estén presentes en muchas acciones humanas.

Se supone que el agente se enfrenta a un número potencialmente infinito de posibles objetivos o fines, materiales o no, reales o imaginarios. En cada caso, llevará a cabo una ordenación subjetiva de esos fines, estableciendo prioridades y «trade-offs» entre ellos, sea como objetivos últimos, sea como objetivos instrumentales al servicio de aquellos. Ya hicimos notar que la ciencia económica no nos dice cuáles son esos fines, ni de dónde proceden, ni cómo los identifica el agente, ni si existen procesos de revisión de los fines en función de las experiencias derivadas del diseño y ejecución de los planes de acción previos, etc.: en todo caso, supone que los fines existen, están ahí y el agente los conoce con precisión (14). Del mismo modo, los medios pueden ser cualesquiera, materiales o no, presentes o futuros, ciertos o posibles: lo único relevante es que el agente los vea como aplicables a la obtención de los fines, y que sean escasos (para él).

Pero todo lo anterior implica que *la teoría de la acción económica no es, ni puede ser, una teoría de la acción humana en general*, porque lo primero que tiene que proveer una tal teoría es la identificación de los fines de la acción y de sus cambios. Ahora bien, esto no debe extrañarnos ya que, como señalamos antes, una acción económica es sólo una clase de acción humana: aquella en la que se da un proceso asignativo de medios escasos a fines alternativos (lo cual no obsta para que se haya intentado hacer de la teoría económica de la acción humana una verdadera antropología).

Debe haber, pues, una teoría general de la acción humana, de la que la económica sea un caso particular. Pero la ciencia económica no invoca esa teoría general, porque *supone que la acción económica es autónoma*: sea cual sea la explicación que se dé a las acciones humanas en general, basta que una acción sea económica (que pertenezca a un proceso asignativo de medios escasos entre fines alternativos) para que siga su propia dinámica, que le vendrá dada por las leyes económicas, con independencia de las leyes generales de la acción humana.

Pero esta presunción no está justificada. Lo que el carácter asignativo atribuye a la acción es el cumplimiento de una condición de eficacia: el fin elegido (o el conjunto de fines elegidos, debidamente jerarquizados) se conseguirá con el mínimo uso posible de los medios (también dados), en un entorno o medio de operación también dado. En esas condiciones, la ciencia económica supone que el agente formula un plan de acción que adecúa los medios a los fines, diseñando un conjunto de actuaciones definidas a lo largo del tiempo, de las que se deriva un resultado cierto (15), que (se supone) coincide con el previsto inicialmente, de modo que no aparece nueva información relevante (sobre la deseabilidad, jerarquía, compatibilidad, etc. de los fines; sobre la disponibilidad y capacidad de los medios para satisfacer los fines; sobre el entorno, y sobre el mismo agente). Y si el proceso afecta a otras personas, el entorno pone a disposición de los agentes interesados instrumentos (mercados,

por ejemplo) que garantizan la compatibilidad recíproca de sus acciones (16). Al final, el plan de acción sale exactamente como estaba previsto.

Esta descripción reproduce, aproximadamente, el proceso ideal que describen nuestros libros de texto. La ciencia económica no es eso o, al menos, no debería ser eso. Somos conscientes de que la realidad está muy lejos de aquella descripción ideal, y por ello introducimos algunas dosis de «realismo» en nuestros supuestos: los mercados no se ajustan instantáneamente, los precios son rígidos, falta información (y su adquisición es costosa), hay planes que no se cumplen, las demandas nocionales no coinciden con las efectivas, hay fallos del mercado... Pero, en lo esencial, mantenemos la formulación anterior, *negando, de hecho, la existencia de mecanismos de aprendizaje o «feed-back» sobre los fines, sobre nuestra manera de ver los medios y sobre los mecanismos de coordinación de las acciones que afectan a varios agentes*. Y la razón última es que no sabemos cómo introducir esas complicaciones en nuestros modelos sin echar por tierra el paradigma que hemos construido.

El problema desaparecería –ya lo dijimos– si dispusiésemos de una teoría general de la acción humana (17) que empezase explicando que *las acciones económicas* (aquellas con contenido asignativo) *forman parte y reciben su sentido de acciones humanas más amplias*, en las que lo asignativo es sólo un componente más. Esta teoría general debería identificar las diferentes *motivaciones* de los agentes, dirigidas unas a obtener resultados como respuesta del entorno a la acción (motivación extrínseca), otras a obtener resultados en el propio agente (motivación intrínseca), y otras, en fin, a ejercer efectos sobre otras personas (motivación trascendente). A partir de esta teoría motivacional, *los fines dejarían de ser datos* conocidos y susceptibles de maximización unidimensional; habría que explicitar los procesos de formación de las preferencias (Morse, 1993, 1995a y b), integrando el aprendizaje de conocimientos (informaciones sobre la persona y el entorno, expectativas, etc.) con el de capacidades (y, por tanto, de cambio de los fines y de uso de los medios), el de actitudes y el de valores (y, por tanto, de fines), en un proceso homogéneo y coherente. Así, pues, el *aprendizaje motivacional* acabará cambiando no sólo los resultados de los planes de acción, sino la misma estructura de los planes y aun sus fundamentos: los fines, los medios y los procesos de coordinación interpersonal.

No es éste el lugar para desarrollar esta teoría general de la acción humana, de la que la acción económica sería un caso particular. Nuestra propuesta es que *la ciencia económica se elabore a partir de esa teoría general*. Ello restará a nuestra ciencia parte de su (pretendida) autonomía, pero la hará asentar sobre bases realmente autónomas, y la hará también mucho más fecunda, en cuanto que permitirá edificar sobre supuestos efectivamente realistas (18) acerca de la acción humana, sobre los que actuará el principio de eficacia. Porque, en definitiva, esto es lo propio de los procesos asignativos o económicos: la puesta en práctica y la extracción de todas las potencialidades incluidas en el principio de optimización o de eficacia antes mencionado, que gobierna la relación entre medios y fines, y que está en la base de toda la construcción teórica de la economía (19), aunque subordinado a los principios de la acción humana en general.

La organización, las instituciones y el sistema económico

Hasta ahora nada hemos dicho sobre el *entorno o medio de operación* en que actúan los agentes económicos, que incluye los elementos físicos, humanos, sociales, históricos, culturales, institucionales, etc., y que la economía convencional toma también como dado. Esto no quiere decir que el entorno no cambia, sino que sus cambios no afectan al entramado de fines y medios como consecuencia de los resultados de los planes de acción llevados a cabo.

Es obvio que este supuesto no es realista, aunque, en la práctica, no faltan razones que lo justifiquen. De un lado, los efectos de una acción económica sobre el entorno pueden ser muchos, y no disponemos, a priori, de elementos de juicio para inferir cuáles de esos efectos serán relevantes por el tipo de «feed-back» que provoquen sobre el agente y sobre su sistema de fines y medios. De otro lado, parece adecuado empezar suponiendo que el entorno no desempeña un papel activo en el proceso de decisión, dejando para más adelante la superación de ese supuesto.

Nos parece, sin embargo, que la consideración del entorno como un dato se debe más bien al tipo de procesos que considera la economía convencional (al menos la de corte neoclásico): *procesos mecánicos, de equilibrio ultraestable* (Pérez López, 1993), en que el agente actúa como *un mecanismo* que reacciona de manera predeterminada a cambios en la dotación de recursos o en los precios relativos (20). En este sentido, una antropología más amplia (una teoría más general de la acción humana) permitiría recoger reacciones distintas del agente al entorno. En todo caso, esto no debería suponer una complicación de nuestro análisis, porque la vía de introducción de estos cambios debería ser, probablemente, la teoría de las motivaciones (y de la información y aprendizaje) ya apuntada.

Cuando las acciones de un agente afectan a otros agentes se necesita algún *mecanismo de coordinación interpersonal* que haga compatibles sus planes, elaborados separadamente. La respuesta obvia a esta necesidad es *el mercado*, pero hay otras alternativas, como la *empresa* (las *organizaciones* en general) y las *instituciones* (que incluyen el entramado de leyes, reglas, normas sociales, costumbres, etc., encaminadas a resolver ese problema).

En los últimos años, la ciencia económica ha desarrollado considerablemente la *teoría de la empresa (o de la organización)*. Como es lógico, casi siempre lo ha hecho partiendo de sus supuestos básicos, en coherencia con el saber convencional. Por ejemplo, Coase (1937) no necesitó ampliar las hipótesis antropológicas, sino, simplemente, introducir en su análisis los costes de transacción, hasta entonces insuficientemente desarrollados (claro que esto puede entenderse también como una transformación de la antropología contenida en la economía neoclásica convencional). Y, sin embargo, es en el mundo de las empresas y de las organizaciones donde las limitaciones impuestas por los supuestos antropológicos son más patentes (Argandoña, 1994a).

La teoría de la organización ha sido, pues, un entorno rico en cambios que afectan a los supuestos básicos de nuestra ciencia (21). Si no ha conseguido un progreso mayor, se debe a las causas señaladas antes: una débil base antropológica y una fundamentación insuficiente en una teoría general de la acción humana (22). No obstante, hay que seguir con atención esos desarrollos en el campo de la economía y en el de las ciencias de la dirección, para descubrir vías de avance en el tema que aquí nos ocupa (Pérez López, 1993).

Ya hemos señalado que, además del mercado y de la empresa, hay otros medios de coordinación interpersonal o social de acciones, a los que llamamos genéricamente *instituciones, reglas y normas*, que son fruto de la acción, pero no siempre del diseño humano, y que se ponen en práctica para ahorrar costes de información y de transacción, coordinar conductas y dar seguridad en los comportamientos (Argandoña, 1996a). También la economía institucional (23) ha conocido un importante desarrollo en los años recientes, ofreciendo ideas interesantes para superar las limitaciones del enfoque económico convencional, al que aporta supuestos más realistas (sobre el entorno y los mecanismos de relación interpersonal) y nuevos dinamismos.

Es probable que, a estas alturas, el lector esté un poco confuso ante este repaso de ramas de la moderna ciencia económica. ¿Cuál es nuestro propósito? Recordemos que hemos invocado antes la necesidad de una teoría general de la acción humana en la que anclar la teoría (económica) de la acción en los procesos asignativos. Esa teoría general debe empezar, obviamente, con las *conductas estrictamente individuales* (tipo Robinson Crusoe), pero debe abrirse inmediatamente a una teoría de la *conducta humana en sociedad*, sobre la cual se construirá la parte de la economía que hemos llamado teoría de las organizaciones (o de las empresas). Ahora bien, en cuanto salimos del ámbito estrictamente personal, *la teoría de la acción humana en sociedad debe enlazar con la sociología o teoría de la sociedad*, cuyo escalón primario serán las organizaciones menores (la familia, la empresa, etc.), para ampliarse luego a otros ámbitos: los de las instituciones y los mercados (ya señalados), las unidades locales, regionales y nacionales, y la sociedad humana toda.

Lamentablemente, no tenemos esa teoría general de la sociedad, equivalente a la teoría general de la acción humana mencionada antes, de la que la teoría económica de la sociedad (mercados, instituciones, economía política, economía regional e internacional, etc.) sería una parte (24). En este ámbito hemos de seguir trabajando sin el recurso a esa teoría general que, por otro lado, puede beneficiarse de los aciertos (parciales) de la teoría económica de los mercados, las instituciones, etc.

En este orden de cosas, *el estudio de los sistemas económicos* merece ocupar un lugar destacado en la reordenación de los fundamentos de la ciencia económica, porque en ese ámbito se muestra la racionalidad y legitimidad de la economía (25). De hecho, los elementos que componen un sistema económico no son distintos de los que ya han ido apareciendo en las páginas anteriores: los agentes y sus conductas, el entorno o medio de operación (físico, geográfico, histórico, biológico, cultural, jurídico, político, etc.) (26), las instituciones, reglas, normas, leyes y organizaciones (incluyendo las empresas u organizaciones y los mercados), etc.

Pero nuestro conocimiento de un sistema económico es incompleto si no podemos explicitar *el sistema de ideas, concepciones y valores* que definen a esa sociedad, incluyendo sus conocimientos (explícitos e implícitos, populares y científicos, verdaderos y erróneos, ciertos e inseguros) sobre el hombre, la vida, la sociedad, la economía, las instituciones, la ciencia...; sus valores, esto es, aquello a lo que esa sociedad confiere valor (naturalmente, no sólo valor económico): lo que es bueno y justo, aquello que se debe hacer y aquello que no se debe hacer; en definitiva, lo que esa sociedad considera que *se puede hacer* (también en el ámbito de la economía) (27) y lo que *se debe hacer*. Lo que se puede hacer pertenece, como ya indicamos, al plano de las *ideas*, mientras que lo que se debe hacer entra en el ámbito de la *ética*, entendida aquí no como un conjunto de normas impuestas «desde fuera», sino como las «reglas de funcionamiento» del hombre y de la sociedad *que se derivan de su propia concepción antropológica* (y sociológica, tal como se ha explicado antes).

Por tanto, la visión de conjunto del sistema económico no constituye una vía distinta de la mencionada más arriba. Un sistema económico no es sino una parte de la sociedad en que vivimos (o mejor, una faceta de esa sociedad, en cuanto relacionada con los problemas de asignación de recursos). Una sociedad vive de acuerdo con las concepciones y valores de sus agentes, que se derivan de su teoría social y, en última instancia, de su antropología. El sistema económico encuentra sentido en la sociedad, y se encamina a su bienestar (por lo menos, en el ámbito asignativo). Por tanto, propugnar el desarrollo de una antropología (teoría de la acción humana) y de una teoría de la sociedad equivale a sentar las bases que inspirarán el desarrollo de la teoría de los procesos asignativos (teoría económica), primero en el plano individual y luego en el social. Cuando definimos las ideas y valores de una sociedad estamos, pues, poniendo las bases de lo que sus agentes saben y quieren, es decir, de

los conocimientos y motivaciones, que están en la base de la teoría de la acción humana (también económica), primero aisladamente, luego en las organizaciones (como la empresa) y, finalmente, en la sociedad en su conjunto.

Conclusiones

El avance científico no es un proceso lineal, sino sometido a saltos (revoluciones científicas). En el ámbito de la ciencia económica, aunque no se respira hoy un ambiente de crisis profunda, abundan las señales que hacen pensar que estamos ante la necesidad de revisar el paradigma existente, compartido por varias escuelas y corregido, de una manera u otra, por cada una de ellas.

En este trabajo hemos ofrecido algunas ideas sobre el desarrollo de ese proceso de revisión de los fundamentos de la ciencia económica. La ampliación de los supuestos antropológicos (no siempre explícitos), que es propia del avance científico, presenta problemas de coherencia que obligan a una continua depuración y precisión de las hipótesis de partida. Gracias a esa labor previa estamos ahora en condiciones de llevar a cabo una reflexión global sobre la concepción antropológica en que fundamos nuestra disciplina. Nos parece que la consideración de las motivaciones de nuestros actos y de los aprendizajes de conocimientos, capacidades, actitudes y valores (aprendizaje motivacional o ético), dentro de una teoría general de la acción humana, son la base adecuada para llevar a cabo el proceso de reorientación de la economía, tanto en el ámbito del agente individual como en el de las organizaciones (empresas), instituciones y del mismo sistema económico global.

-
- (1) Agradezco los comentarios de Juan Antonio Pérez López, Rafael Rubio de Urquía y Blanca Sánchez-Robles.
 - (2) No entraré aquí en las diferencias entre escuelas (neoclásica, keynesiana, monetarista, nueva clásica, neokeynesiana, austríaca, etc.), que, en algunos casos, pueden ser significativas. Quizá valga la pena subrayar el intento keynesiano (malogrado), y el austríaco.
 - (3) Cfr. Argandoña (1995b), y compárese con el panorama ofrecido en Argandoña (1969) o en Bronfenbrenner y Holzman (1965).
 - (4) Recordemos la tesis de la causalidad inversa del dinero y, por tanto, la no causalidad monetaria de los cambios en precios, defendida por autores tan variados como los defensores del ciclo real o los poskeynesianos.
 - (5) Sobre estos temas, cfr. Rubio de Urquía (1990, 1992, 1993a y b, 1994, 1995).
 - (6) Estoy utilizando estos conceptos neoclásicos en sentido analógico.
 - (7) Cfr. también Brunner (1983).
 - (8) Nótese que no estamos tomando las caracterizaciones típicas de una escuela. El trazo que aquí consideramos podría calificarse de «neoclásico» en su versión débil, pero, en su versión fuerte (incluyendo la capacidad emprendedora), estaría más cerca de la escuela «austríaca».
 - (9) Algunos autores, por ejemplo Simon (1957), sustituirían la maximización por la consecución de un nivel «suficiente» en los fines.
 - (10) Véanse, por ejemplo, los comentarios de Schotter (1985) y Hamlin (1986) a los caracteres antropológicos de la economía convencional.
 - (11) Stigler y Becker (1977) ya explicaron cómo se podía (y debía) superar la inmutabilidad de las preferencias.
 - (12) Cfr.: Morse (1993, 1995a y b).

- (13) Es comprensible la resistencia de los economistas a discutir sobre los fundamentos (sólo comparable a la resistencia a discutir sobre cuestiones metodológicas). Pero esa discusión es, a la larga, inevitable, y, como explicamos en el texto, la estamos llevando a cabo cada vez que ampliamos los supuestos.
- (14) A lo más, se admite expresar los fines como valores esperados de una variable determinada, en función de una distribución de probabilidad conocida.
- (15) O con el tipo de incertidumbre común en los modelos al uso (por ejemplo, una perturbación aleatoria de media cero y varianza constante), que hace prácticamente irrelevante el concepto de incertidumbre (aunque hay que reconocer que no faltan análisis más profundos de este fenómeno).
- (16) Algunos autores (por ejemplo, de raíz keynesiana) ponen en duda la existencia y el funcionamiento correcto de esos mecanismos de coordinación interpersonal; referencias obligadas son aquí Clower (1965) y Leijonhufvud (1966). Y, sin embargo, no llegan a las conclusiones a que aquí nos referimos (revisión de la estructura de preferencias de los agentes, por ejemplo).
- (17) En lo que sigue me baso en Pérez López (1991, 1993). He desarrollado muy sucintamente este enfoque en Argandoña (1991a, 1994a y b, 1995c).
- (18) El realismo se debe juzgar no tanto por la aproximación de los supuestos a la realidad como por su relevancia en la identificación de los rasgos de la conducta de los agentes que sean efectivamente importantes a la hora de explicar su conducta.
- (19) Esto es lo que Rubio de Urquía llama la «legalidad universal invariante y no determinista», de la que, al aplicarla a procesos asignativos específicos, se derivan las «leyes económicas».
- (20) Es significativo que la ciencia económica explique la conducta de un agente como su respuesta a un cambio en los incentivos, dadas sus preferencias, y que esos incentivos se expresen en términos de dinero (o su equivalente). Porque esto significa que, de hecho, se limita la amplia gama de motivaciones del agente a una sola: la motivación extrínseca, de acuerdo con la cual se emprende una acción sobre el entorno por la respuesta (esperada) del entorno a la acción (por ejemplo, la oferta de horas de trabajo en previsión del salario que esperamos recibir a cambio).
- (21) Por citar sólo algunos jalones: Barnard (1938), McGregor (1960), Simon (1976), Williamson (1975, 1985), etc. Cfr. Pérez López (1993) para un análisis crítico.
- (22) Considérese, por ejemplo, la teoría de la agencia (Jensen y Meckling, 1976), cuyo limitado marco motivacional sólo da cabida a conductas movidas por premios y castigos extrínsecos. No cabe duda de que ha sido una aportación interesante, que ha señalado problemas relevantes y que tiene aplicación en algunos casos. Pero también es obvio que, como teoría de la dirección de organizaciones, resulta demasiado restrictiva.
- (23) Cfr., por ejemplo, Eggertsson (1990), Knight (1992), Langlois (1986), North (1990) y Schotter (1981).
- (24) Y los planteamientos modernos de la sociología no nos permiten ser optimistas sobre el pronto desarrollo de esa teoría de la sociedad.
- (25) Cfr. Argandoña (1991b y c, 1992, 1994c, 1995a, 1996b).
- (26) El «medio de operación» a que nos hemos referido al hablar de las conductas individuales incluye también el sistema económico, las instituciones, los mercados, etc.; es, pues, más amplio que el «entorno» del sistema económico, pero no es esencialmente diferente.
- (27) Lo que significa que la concepción económica (la ciencia económica) pertenece a ese ámbito de las ideas, e interacciona con él.

Referencias

- Argandoña, A., 1969, «Estado actual de las teorías sobre la inflación y su aplicación a la economía española», tesis doctoral inédita, Universidad de Barcelona, Barcelona.
- Argandoña, A., 1991a, «Mercado de trabajo: ¿Supone alguna diferencia tratar con hombres?», *Actas del II Congreso de Economía Regional de Castilla y León*, Junta de Castilla y León, Valladolid, 1991.
- Argandoña, A., 1991b, «Ética y economía de mercado», *Información Comercial Española*, 691, March.
- Argandoña, A., 1991c, «La economía de mercado a la luz de la Doctrina Social Católica», en *Doctrina Social de la Iglesia y realidad socio-económica en el centenario de la Rerum Novarum. XII Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra*. Eunsa, Pamplona.
- Argandoña, A., 1992, «Capitalismo y economía de mercado en la *Centesimus annus*», en F. Fernández (ed.), *Estudios sobre la Encíclica "Centesimus annus"*, Unión Editorial, Madrid.
- Argandoña, A., 1994a, «La estructura interna de la empresa en la visión de Coase», *Research Paper IESE*, No. 271.
- Argandoña, A., 1994b, «Sobre las motivaciones humanas: un enfoque unificador», en R. Rubio de Urquía y E. M. Ureña, eds., *Economía y dinámica social*, Unión Editorial y Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- Argandoña, A., 1994c, «Is a market economy an economic system ethically acceptable in any cultural environment?», en W.M. Hoffman, J.B. Kamm, R.E. Frederick y E.S. Petry, eds., *Emerging Global Business Ethics*, Quarum Books, Westport.
- Argandoña, A., 1995a, «La moralidad de la economía de mercado», *Research Paper IESE*, No. 294.
- Argandoña, A., 1995b, «La inflación: causas y consecuencias», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1-2.
- Argandoña, A., 1995c, «Ética y participación del trabajo en la cultura de la empresa», presentado a las I Jornadas de Ética y Empresa, Fundación Argentaria, Madrid.
- Argandoña, A., 1996a, «Economic ethics and institutional change», *Research Paper IESE*, No. 302.
- Argandoña, A., 1996b, «La economía de mercado», *Research Paper IESE*, No. 310.
- Barnard, C. I., 1938, «The Functions of the Executive», Harvard University Press, Cambridge.
- Bronfenbrenner, M. y F. D. Holzman, 1965, «A survey of inflation theory», en American Economic Association and Royal Economic Society, *Surveys of Economic Theory*, vol. I, Macmillan, Londres.

- Brunner, K., 1983, «The perception of man and justice and the conception of political institutions», en F. Machlup, G. Fels y H. Mueller-Groeling, eds., *Reflections on a Troubled World Economy: Essays in Honour of Herbert Giersch*, Macmillan, Londres.
- Brunner, K. y W. H. Meckling, 1977, «The perception of man and the conception of government», *Journal of Money, Credit and Banking*, 9, 1, 1ª parte, febrero.
- Clower, R. W., 1965, «The Keynesian counterrevolution: A theoretical appraisal», en F. H. Hahn y F. P. R. Brechling, eds., *The Theory of Interest Rates*, Macmillan, Londres.
- Coase, R. H., 1937, «The nature of the firm», *Economica*, 4, noviembre.
- Eggertsson, T., 1990, «Economic Behavior and Institutions», Cambridge University Press, Cambridge.
- Hamlin, A. P., 1986, «Ethics, Economics and the State», Wheatsheaf Books, Brighton.
- Jensen, M. J. y W. H. Meckling, 1976, «Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure», *Journal of Financial Economics*, 3, 4, octubre.
- Knight, J., 1992, «Institutions and Social Conflict», Cambridge University Press, Cambridge.
- Kuhn, T. S., 1970, «The Structure of Scientific Revolutions», University of Chicago Press, 2ª ed., Chicago.
- Langlois, R. N., ed., 1986, «Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics», Cambridge University Press, Cambridge.
- Leijonhufvud, A., 1966, «On Keynesian Economics and the Economics of Keynes», Oxford University Press, Nueva York.
- Llano, A., 1988, «La nueva sensibilidad», Espasa-Calpe, Madrid.
- McGregor, D., 1960, «The Human Side of Enterprise», McGraw-Hill, Nueva York.
- McIntyre, A., 1990, «Three Rival Versions of Moral Enquiry. Encyclopaedia, Genealogy and Tradition», University of Notre Dame Press, Notre Dame.
- Mises, L. von, 1949, «Human Action», Yale University Press, New Haven.
- Morse, J. Roback, 1993, «The economists' view of human nature», mimeo.
- Morse, J. Roback, 1995a, «The development of the child», George Mason University, marzo.
- Morse, J. Roback, 1995b, «Who is rational economic man?», George Mason University, agosto.
- North, D. C., 1990, «Institutions, Institutional Change and Economic Performance», Cambridge University Press, Cambridge.
- Pérez López, J. A., 1991, «Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal», Rialp, Madrid.

- Pérez López, J. A., 1993, «Fundamentos de la dirección de empresas», Rialp, Madrid.
- Robbins, L., 1935, «An Essay on the Nature and Significance of Economic Science», Macmillan, 2ª ed., Londres.
- Rubio de Urquía, R., 1990, «La Encíclica ‘Sollicitudo rei socialis’ y los sistemas de organización de la actividad económica», en F. Fernández, ed., *Estudios sobre la Encíclica ‘Sollicitudo rei socialis’*, Unión Editorial, Madrid.
- Rubio de Urquía, R., 1991, «Ética y procesos de asignación de recursos», *Información Comercial Española*, 691, marzo.
- Rubio de Urquía, R., 1992, «La Encíclica ‘Centesimus annus’, la ordenación de la acción humana y la dinámica global y económica», en F. Fernández, ed., *Estudios sobre la Encíclica ‘Centesimus annus’*, Unión Editorial, Madrid.
- Rubio de Urquía, R., 1993a, «La autonomía de ‘lo económico’», *Nueva Revista*, 31, octubre.
- Rubio de Urquía, R., 1993b, «Los procesos de producción de la acción humana, la teoría neoclásica de los procesos de asignación de recursos y la ‘economía de la familia’», *Revista Española de Pedagogía*, 51, 196, septiembre-diciembre.
- Rubio de Urquía, R., 1994, «Acerca del lugar de las concepciones antropológicas en la constitución y progreso de la teoría económica», en *Homenaje a D. Julio Caro Baroja, Boletín de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País*, 50, 2.
- Rubio de Urquía, R., 1995, «‘Amor de preferencia por los pobres’ y dinámica económica del cristiano», Madrid, julio.
- Schotter, A., 1981, «The Economic Theory of Social Institutions», Cambridge University Press, Cambridge.
- Schotter, A., 1985, «Free Market Economics», St. Martin’s Press, Nueva York.
- Simon, H. A., 1957, «Models of Man», Nueva York.
- Simon, H. A., 1976, «Administrative Behavior», The Free Press, 3ª ed., Nueva York.
- Stigler, G. J. y G. Becker, 1977, «De gustibus non est disputandum», *American Economic Review*, 67, 1, marzo.
- Williamson, O. E., 1975, «Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications», The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O. E., 1985, «The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting», The Free Press, Nueva York.

IESE**DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS**

No.	TITULO	AUTOR
D/305	Una nueva concepción del trabajo y de la persona en la empresa del siglo XXI. Enero 1996, 44 Págs.	Gómez S.
D/305 BIS	A new conception of work and the individual in the enterprise of the 21st century. January 1996, 43 Pages	Gómez S.
D/306	Sociología y santificación del trabajo. Febrero 1996, 14 Págs.	Pérez López J.A.
D/307	Process Innovation: Changing boxes or revolutionizing organizations? February 1996, 18 Pages	Andreu R. Ricart J.E. Valor J.
D/308	Derivados exóticos. Marzo, 1996, 52 Págs.	Fernández P. Ariño M.A.
D/309	Valoración de opciones por simulación. Marzo 1996, 53 Págs.	Fernández P.
D/310	La economía de mercado. Marzo 1996, 21 Págs.	Argandoña A.
D/311	Convertible bonds in Spain: A different security. March 1996, 38 Pages	Fernández P.
D/312	Bancos universales y bancos especializados: Los límites de la diversificación bancaria. Abril 1996, 27 Págs.	Canals J.
D/313	Country, industry and firm-specific factors in global competition. April 1996, 30 Pages	Canals J.

IESE**DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS**

No.	TITULO	AUTOR
D/314	Códigos internacionales de conducta y competitividad global. Mayo 1996, 15 Págs.	Melé D.
D/315	Divisas. Evolución y análisis de tipos de cambio (1980-1995). Mayo 1996, 38 Págs.	Fernández P. Ariño M.A.
D/316	La primacía de la persona en el diseño de organizaciones empresariales. Mayo 1996, 14 Págs.	Melé D.
D/317	Popular business media: The missing link in business knowledge diffusion. An exploratory study. June 1996, 24 Pages	Mazza C.
D/318	Proyecto Eurocash 94. Análisis comparado de la gestión de tesorería en las empresas españolas y europeas. Julio 1996, 47 Págs.	Santomá J.
D/319	Reflexiones en torno a la investigación social. Julio 1996, 45 Págs.	Alvarez de Mon S.
D/320	Financial intermediaries and capital markets: An international perspective. July 1996, 45 Pages	Canals J.
D/321	Universal Banks: The need for corporate renewal. July 1996, 31 Pages	Canals J.
D/322	Las empresas familiares de gran tamaño del sector español de alimentación y bebidas. Julio 1996, 37 Págs.	Gallo M.A. Cappuyns K. Vilaseca A.
D/323	La infraestructura ética del mercado en los países postcomunistas. Un enfoque sistémico desde la experiencia de las economías occidentales. Julio 1996, 22 Págs.	Argandoña A.