

# ENTRE CÁLCULO RACIONAL Y COMPORTAMIENTO REGLADO

Daniel Trapani\*

**RESUMEN:** En este trabajo se intenta mostrar los atolladeros a los que se arriba en el debate instalado entre economistas y sociólogos en lo referente al impulsor último de la acción humana. Sea el cálculo autointeresado o el seguimiento de reglas, ambas vías de acceso requieren una elucidación conceptual que suele estar ausente entre los científicos sociales. La obra de Víktor Vanberg, *Racionalidad y reglas*, es un buen ejemplo de ello, pues si bien promueve un acercamiento entre ambas ciencias sociales (economía y sociología), reviste cierta unilateralidad en el tratamiento de la cuestión, lo cual lleva al autor a una reducción que privilegia el cálculo como impulso último.

**Palabras claves:** cálculo racional - comportamiento reglado - cálculo autointeresado - acción humana.

**ABSTRACT:** *Between Rational Calculation and Enforceable Behaviour*

This paper examines the turmoils economists and sociologists often find themselves while arguing over the ultimate promoter of human deeds. Both the pursuit of self-interested calculation or the abiding by rules are paths that call for conceptual reasoning. Such reasoning is quite uncommon among social scientists. Victor Banberg's book *Rationality and Rules* is a good example of said failure. Despite promoting a closer approach between both sciences (economics and sociology), it shows a unilateral treatment of this issue and leads the author to a reduction that prioritizes calculation as the ultimate impulse.

**Keywords:** rational calculation - enforceable behaviour - self-interested calculation - human deeds.

## I. Introducción

Economistas y sociólogos<sup>1</sup> mantienen un debate en lo referente al impulsor último del actuar humano, el cálculo autointeresado para los primeros, y el seguimiento de reglas para los segundos. Viktor Vanberg presenta en *Racionalidad y reglas*<sup>2</sup> un interesante aporte que promueve un acercamiento entre ambas ciencias sociales. Sin embargo, este autor privilegia el enfoque económico con relación al sociológico, otorgando preeminencia al cálculo autointeresado e integrando a éste el seguimiento de reglas.

Este trabajo consiste en la exposición de la postura de Viktor Vanberg con relación a esta cuestión. Luego se dirigen algunas críticas a un abordaje epistemológico que carece de

---

\* *Daniel A. Trapani* es licenciado en Filosofía. Profesor de enseñanza media y superior en Filosofía por la Universidad Nacional de Rosario. Es coautor de libros y autor de artículos de su especialidad. Actualmente es director de la Asociación Argentina de Investigaciones Éticas, Consejo de Santa Fe. Se desempeña como profesor de Antropología y Ética, y de Epistemología en la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano; y es profesor titular de Ética en la Facultad de Humanidades y Artes de la Universidad Nacional de Rosario.

una adecuada elucidación conceptual. Por último, se analizan los dos supuestos metodológicos sobre los que se asienta la propuesta: el autointerés y el individualismo metodológico.

## II. La postura de Viktor Vanberg

El autor presenta las relaciones entre economía y sociología en estos términos. Según Vanberg, las disciplinas sociales (política, sociología y economía) carecen de supuestos teóricos comunes acerca del modo humano de comportarse en sociedad, siendo éste un déficit a superar. En especial la sociología y la economía parten de perspectivas que aparentan ser fundamentalmente distintas; para la sociología, las personas son socializadas a fin de responder a expectativas ligadas a ciertos roles sociales, siguiendo básicamente reglas, sin cálculo de costes y beneficios; por el contrario, la economía concibe al hombre como alguien que persigue intereses, calculando racionalmente el curso de acción más ventajoso. Mientras la sociología parece ignorar la reacción humana ante los incentivos, la economía obvia que las personas no calculan permanentemente la maximización del beneficio sino que tienden a generar rutinas comportamentales conforme a las expectativas de su medio social.

Los sociólogos denuncian que los economistas insisten sobremanera en la elección, ignorando la importancia del *comportamiento guiado por reglas o normas*, y los economistas critican a la sociología por no estimar, adecuadamente, a la *elección*. Sin embargo, esta oposición: “*elección sin reglas versus reglas sin elección*”, puede superarse incorporando la noción de *comportamiento guiado por normas o reglas* en el esquema de la elección racional<sup>3</sup>. Proporcionar una explicación de un *comportamiento de seguimiento* de una regla no es lo mismo que explicar por qué alguien sigue una regla en casos particulares. Un *genuino seguimiento de reglas* es diferente de la elección caso por caso, aun cuando se vea que una persona sigue habitualmente ciertas reglas en situaciones similares de elección.

El principal ataque de la sociología al individualismo económico utilitarista consistió en señalar que los intercambios económicos estaban incrustados en un esquema normativo precedente. El centrarse (como lo hace el utilitarismo) en la estructura situacional de recompensas, ignora, según Durkheim, la importancia que tiene un genuino seguimiento de reglas para la cooperación social.

La separación del enfoque sociológico del enfoque del utilitarismo radica, según Talcot Parsons, en el concepto de *internalización*, según el cual la disposición de alguien a observar normas se convierte en un rasgo de carácter personal, más que en una respuesta a sanciones externas. Pero esta postura lleva a la sociología a un dilema, basado en una cierta ambigüedad: se afirma, por una parte, que la *internalización* es el resultado de un proceso complejo de sanciones; pero, por otra parte, parece suponerse que en la *internalización* el seguimiento de reglas es incondicional no estando afectado por incentivos externos. De este modo, señala Vanberg una cierta inconsistencia que acompaña a la sociología:

*Al invocar al mismo tiempo, con el concepto de sanciones, que la gente responde a incentivos y, a través de la noción de internalización, que su seguimiento de reglas no reacciona a incentivos, la interpretación sociológica del comportamiento de seguimiento de reglas parece estar basada en dos concepciones incompatibles<sup>4</sup>.*

Por su parte, el modelo de la elección racional supone, que una persona elige entre cursos alternativos de acción, aquél que cree sirve mejor a sus intereses, dadas las preferencias y reconociendo las restricciones situacionales. El comportamiento humano es visto como secuencia de elecciones situacionales (deliberadas o implícitas) contrastando así con la perspectiva sociológica. Las reglas son vistas como factores restrictivos de la elección; pues, de acuerdo al modelo de elecciones situacionales, caso por caso, debería seguirse una regla sólo cuando la estructura de incentivos es tan estable como para que el seguir la regla sea en cada caso la alternativa preferible. Pero más bien el orden social parece depender de un tipo de obediencia a reglas que no se limite a los casos en que las restricciones hacen que el seguimiento de reglas sea la elección maximizadora. Es decir, el orden moral se basa en una disposición (genuino seguimiento de reglas) a observar ciertas reglas, sin decidir en cada situación si obedecerlas o no, y esto constituye un obstáculo serio a la perspectiva económica.

Así presentada la cuestión, ni la perspectiva sociológica ni la perspectiva económica permiten integrar teóricamente ambos rasgos comportamentales: el responder a incentivos y el seguir reglas. Al ser ambos rasgos característicos del comportamiento humano, es conveniente basar una teoría social en una concepción del hombre que reconcilie coherentemente la noción de *elección* con la de *seguimiento de reglas*. Vanberg se inclina por el modelo económico para modificarlo a fin de producir esa reconciliación, subsumiendo el comportamiento de *seguimiento de reglas* en un esquema de *elección racional*. En cuanto al enfoque sociológico, este enfoque presenta el inconveniente de tratar al comportamiento reglado como un axioma, en lugar de llegar a él como fruto de una observación a explicar.

Esta oposición entre ambas (sociología y economía) explica, según Vanberg, que no se haya podido generar una teoría satisfactoria de las instituciones sociales. La economía, en las últimas décadas, ha tomado nota de las pertinentes críticas efectuadas desde la sociología, y ha desarrollado enfoques teóricos como la *teoría de la elección pública* o la *economía constitucional*, a fin de reintegrar el análisis de los fenómenos institucionales a la economía, siendo necesario para ello reformular el modelo tradicional maximizador del cálculo racional. El autor se propone desarrollar una teoría económica de las instituciones sociales. Veamos el modo en que presenta la cuestión.

A fin de introducir su teoría económica de las instituciones sociales, Vanberg comienza afirmando que “sostener que el actor no elige caso por caso no es lo mismo que afirmar que su comportamiento no se basa en ninguna elección”<sup>5</sup>. Esta distinción es nuclear en su propuesta, y es por ello que, para aclarar esta posición y a fin de disolver la aparente contradicción entre la noción de elección y su aparente ausencia en el actuar reglado, distingue entre elecciones personales de dos tipos: las *elecciones postconstitucionales o situacionales* y las *elecciones constitucionales*.

Seguir reglas implica la ausencia de elecciones en el nivel postconstitucional (situacional), pero en el nivel constitucional el seguir reglas es compatible con la elección. La adopción de una regla puede verse como una elección constitucional personal entre posibles modelos alternativos. Adoptar una regla es racional si se lo percibe como una estrategia más ventajosa que sus posibles alternativas. Este *cálculo comparativo* no supone una adopción explícita y consciente de la regla. Si bien existen regularidades innatas de comportamiento, no es éste

el punto a explorar, sino el de los *comportamientos aprendidos* de seguimiento de reglas, es preciso indagar, por tanto, “las razones por las cuales seres racionales, egoístas, llegan a adoptar reglas, esto es, llegan a tener comportamientos programados”<sup>6</sup>.

El autor aporta tres razones por las cuales seguir una regla proporciona mayores ganancias que el ajuste caso por caso. Estas razones son: a) costos de la toma de decisión, b) riesgo de cometer errores y c) el problema del comprometerse.

a. *Costos de la toma de decisiones*: El seguimiento de reglas reduce los costos respecto al caso por caso. Al estar el comportamiento humano menos preprogramado por los instintos que el comportamiento animal, esto provoca incertidumbre con respecto a los otros<sup>7</sup>. Las instituciones actúan como remedios a esta carencia, volviendo más predecibles el comportamiento de otras personas y liberando energías que insumiría la decisión caso por caso.

b. *Riesgo de cometer errores*: El seguimiento de reglas mejora la calidad general de los resultados, esto es posible si el riesgo de equivocarse es muy alto en la elección caso por caso, debido fundamentalmente a nuestra limitada capacidad para recolectar y procesar información relevante. Vanberg se asienta aquí en la postura de Ronald Heiner<sup>8</sup> quien proporciona una crítica al postulado de racionalidad de la economía. La alternativa de Heiner consiste en suponer que el comportamiento reglado (hábitos, reglas prácticas, costumbres) puede verse como una respuesta adaptativa a las incertidumbres que dificultan a una persona seleccionar, recurrentemente, la alternativa preferida. La conducta reglada será una estrategia superior, considerada globalmente, si la protección frente a la equivocación supera la desventaja de perder excepciones preferibles.

c. *El problema del comprometerse*: Los beneficios se producen, en este caso, porque el agente se comporta *regularmente* de cierto modo en determinadas situaciones, o, *porque se sabe* que se comporta de cierta manera. La consistencia electiva (coherencia pragmática) es la precondición para obtener resultados deseados.

Las reglas ofrecen soluciones estándares a *problemas de elección recurrentes*, pero cabe efectuar aquí una distinción entre *reglas personales* y *reglas sociales*. El fundamento de las primeras es *personal* ya que quien sigue la regla es el beneficiario principal y directo de su seguimiento, siendo las ganancias independientes de lo que hagan los otros. Caen dentro de esta categoría un hábito alimentario<sup>9</sup> o un régimen de descanso. En cuanto a las *reglas sociales* su fundamento es *social* ya que la obediencia a la regla por alguien, beneficia directamente a otra persona, y a él sólo indirectamente por las reacciones ajenas. Así una regla como *cumplir las promesas*, genera beneficios directos para otros, y sólo indirectamente para el propio actor.

Las *reglas personales* y las *reglas sociales* no son dos categorías excluyentes. No es esta distinción una simple cuestión fáctica sino que está sujeta a interpretación y redefinición sociales. Lo que marca la diferencia es la presencia o ausencia de efectos externos *relevantes* de ciertas actividades. Esta distinción entre *reglas personales* y *reglas sociales* le permite a Vanberg separar tres problemas de explicación de una *teoría económica de las reglas*:

- a. Por qué y bajo qué circunstancias puede ser racional para alguien restringir su propio comportamiento con una regla personal. Responder a esto sería proporcionar un fundamento para las *reglas personales*.
- b. Por qué y bajo qué circunstancias puede ser racional para individuos de un grupo acordar el someterse a reglas sociales. Responder a esto es ofrecer un fundamento para las *reglas sociales*.
- c. Por qué y bajo qué circunstancias puede ser racional para alguien seguir una regla social. Y responder a esto es ofrecer un fundamento de la *moralidad*.

Sin embargo, no es idéntico aceptar una regla y obedecerla, y esto no sólo en el caso de las reglas sociales sino también en el de las personales. En cuanto al nivel personal pueden distinguirse dos niveles de decisión: a) decisiones para *adoptar* reglas, y b) decisiones para *cumplir*, en situaciones particulares, las reglas autoelegidas. Cuando se trata de reglas sociales se suma al *nivel constitucional personal* (a) y al *nivel de cumplimiento* (b), un tercer nivel, el *nivel constitucional social* (c), en el cual alguien elige reglas para la comunidad de la que forma parte. Las razones de preferencia en a) son diferentes de las que se pueden tener en b) y en c).

Es sumamente importante para Vanberg diferenciar entre el *interés disposicional* (individual) de una persona, esto es, el interés en adoptar una regla para su comportamiento, y el *interés constitucional* (social), es decir, el interés en que una regla sea implementada en su comunidad. Cuando se trata de *reglas sociales* aparece una dimensión nueva que complementa la oposición entre *intereses de regulación* versus *intereses de cumplimiento* y esta nueva dimensión es la de los *intereses constitucionales*. Insiste el autor en que el *interés constitucional* en cierta regla social y su *interés disposicional* en adoptar esta regla para sí, son, en principio, totalmente independientes. No es lógicamente inconsistente que alguien tenga un *interés constitucional* y no tenga un *interés disposicional* en adoptar para sí esa regla.

La distinción entre *intereses constitucionales sociales* e *intereses personales de obediencia* subraya el hecho de que el hiato entre estos tipos de intereses se refiere a *diferentes tipos de elecciones* más que a preferencias conflictivas con respecto al *mismo* tipo de elección. Los intereses constitucionales de alguien indican lo que preferiría si tuviera que elegir la *constitución* para su comunidad, y se refieren a las preferencias del actor con respecto a ambientes institucionales alternativos. Los intereses de obediencia son sus preferencias respecto a cursos alternativos de acción, dadas las restricciones que encuentra, y se refieren a cursos alternativos de acción dentro de un medio ambiente dado. Sin embargo, para que un orden constitucional preferido por la generalidad sea eficiente, se requiere cierta correspondencia entre *intereses constitucionales* e *intereses de obediencia*. Este ajuste puede darse de dos maneras. Una de ellas se basa en la capacidad racional individual para implementar intencionalmente sus intereses individuales, diagnosticando los problemas constitucionales y modificando su ambiente para que el comportamiento mutuamente preferido sea individualmente racional. La otra manera corresponde a la *mano invisible*, es decir, las restricciones que constituyen en racionales para los individuos preferir las reglas constitucionales se producen *naturalmente*, no *intencionalmente*. J. M. Buchanan sería un buen ejemplo del primer intento con su solución constitucional-constructivista. F.A. Hayek es un buen representante de la segunda manera de ajustar los intereses constitucionales y los de obediencia.

Puede también pensarse que la coincidencia entre los *intereses de obediencia* de una persona y sus *intereses constitucionales* se basará en la reciprocidad, pero habría que analizar esta alternativa, y del siguiente modo la analiza Vanberg: la reciprocidad como motor de la interacción sólo tendría fuerza en grupos pequeños, conformados por personas que esperan mantener relaciones futuras con los otros miembros del grupo. Allí sí cabe hablar de *núcleos cooperativos*, que pueden asegurar la obediencia a reglas a través de la reciprocidad, pero no tendría relevancia alguna en macrogrupos.

El principio de reciprocidad como generador de incentivos selectivos para la producción de un *orden social* en actores egoístas racionales, requiere diferenciar dentro de las reglas sociales entre *reglas de confianza* y *reglas de solidaridad*. Las *reglas de confianza* son aquellas mediante cuya obediencia o transgresión se afecta selectivamente a determinadas personas. Por ello el cumplimiento de estas reglas coadyuva a formar núcleos cooperativos que se benefician de su obediencia al margen del comportamiento del resto de la comunidad. El mecanismo de la reciprocidad se muestra eficaz en la obediencia de las *reglas de confianza*. Serían ejemplos de estas reglas: *cumplir las promesas, decir la verdad, respetar la propiedad de terceros*. En cuanto a las *reglas de solidaridad* su obediencia o violación no puede *dirigirse selectivamente* a determinadas personas. Cabe hablar aquí de un grupo predefinido en el que *todos sus miembros* son afectados por su respectiva conducta frente a la regla. Con respecto a las *reglas de solidaridad* no puede (como en las *reglas de confianza*) evitarse afectar indiscriminadamente a todos los miembros de un grupo predefinido. Las *reglas de solidaridad* requieren adhesión por parte de quienes pertenezcan a cierto grupo antes de proporcionar beneficios mutuos diferenciales para quienes las obedecen. Ejemplos de estas *reglas de solidaridad* serían: *no arrojar basura en lugares públicos, pagar la contribución equitativa en las empresas comunes, no eludir los propios deberes en los equipos*. En estas *reglas de solidaridad* la reciprocidad es un mecanismo mucho menos eficaz para el cumplimiento de este tipo de reglas.

Sintetizando su postura, señala Vanberg que puede resultar ventajoso para alguien adoptar una disposición de cumplir generalmente una *regla social* aun cuando en ciertas situaciones desviarse de la regla pueda ser la elección maximizante. Quien adopte esta disposición a seguir una regla está adoptando una estrategia de comportamiento de la que se espera sea ventajosa a largo plazo. Es importante señalar que “el “cálculo” de los costes y beneficios del seguimiento de una regla particular no es necesariamente un acto consciente”<sup>10</sup>.

La sociología asocia a la noción de *internalización de normas* un proceso de aprendizaje inconsciente, noción que Vanberg acepta, pero aclarando que esta *internalización de normas* sociológica no supone, de ningún modo, la obediencia de reglas sociales como algo incondicionado. Desde la perspectiva del autor, el seguimiento genuino de reglas se asienta en una disposición que una persona individual no adquirirá si su experiencia individual no le dice que la obediencia general a la regla será ventajosa a largo plazo, y que, por otra parte, cambiará si su experiencia cambia radicalmente. Esta disposición, a la que denomina *moralidad*, resulta siempre *condicional*. La moralidad es entonces una cuestión de elecciones singulares en situaciones particulares, no una cuestión de imperativos incondicionados.

Las reacciones psíquicas, que comúnmente llamamos *buena conciencia* o *mala conciencia*, son aprendidas concomitantemente con el proceso mediante el cual adquirimos dis-

posiciones a obedecer ciertas reglas. Una vez adquirida esta disposición, la obediencia o transgresión de la regla deja de ser emotivamente neutral. En la medida en que estas reacciones emocionales son respuestas *aprendidas* son, sin duda, ellas mismas *condicionales*, y pueden dejar de *adquirirse* si una persona experimenta que las violaciones de la regla no son *castigadas*. En síntesis,

*... las sanciones internas de la conciencia no pueden ser consideradas como una fuente autónoma, independiente, de la imposición de una regla. Es una fuente que, en última instancia, deriva de y sigue siendo dependiente del tipo de estructura de recompensas ambientales que una persona experimenta. Si faltan respuestas ambientales apropiadas a su comportamiento, difícilmente puede esperarse que un individuo desarrolle una conciencia. Y, si las características ambientales relevantes cambian, no puede esperarse que ello no afecte a su conciencia*<sup>11</sup>.

Hasta aquí la exposición de la postura de Vanberg. Quisiera detenerme ahora en algunos análisis sobre su teoría.

### III. ¿Ancilla Scientiae?

Nuestro autor utiliza términos como *regla*, *cálculo*, *hábito*, sin detenerse a aclarar sus significados, casi como si reclamara del lector una comprensión intuitiva que hiciera vana cualquier elucidación. De este modo, ya desde el mismo título de la obra: *Racionalidad y reglas*, se incorporan dos términos (*racionalidad-reglas*) que ameritan cierta explicitación que el autor no realiza. Y es que olvida Vanberg que los principales temas teóricos suscitados por las ciencias sociales “pertenecen más a la filosofía que a la ciencia y, por lo tanto, deben solucionarse mediante un análisis conceptual *a priori* y no a través de la investigación empírica”<sup>12</sup>.

Así, por ejemplo, el problema de lo que constituye la conducta social exige elucidar el concepto de *conducta social*, otro tanto podría decirse de los conceptos de *racionalidad*, *reglas* o *cálculo*.

*Al abordar temas de este tipo, debería quedar fuera de cuestión aquello de “esperar para ver” lo que la investigación empírica pueda mostrarnos, aquí se trata de escudriñar las implicaciones de los conceptos que usamos*<sup>13</sup>.

Desde esta perspectiva, la crítica dirigida por K. Opp<sup>14</sup>, J. Coleman<sup>15</sup> y el propio Vanberg a la sociología en cuanto a suponer el comportamiento humano como guiado por normas y reglas sociales “como un axioma a partir del cual se inicia el análisis sociológico y no como una *observación* que requiera ser explicada”<sup>16</sup>, puede dirigirse asimismo al modelo económico del hombre al tratar al *autointerés* como una suposición, en lugar de concebirlo como una *observación* que precisa ser explicada. ¿O es que al autointerés accedemos por inmediata introspección y al comportamiento reglado por sucesivas observaciones? Y es aquí donde parece pertinente una referencia a la filosofía y a la labor que ésta pudiera cumplir en cuestiones relativas a las ciencias sociales.

Quien puede iluminarnos en este punto es Peter Winch, este autor trata de separar su visión tanto de la de quienes mantienen una postura anticientífica desde la filosofía, como de la de aquellos que asignan al filosofar una mera tarea propedéutica. Si bien la primera concepción no cuenta hoy con demasiados adeptos, la segunda postura, a la que Winch denomina *concepción subordinada de la filosofía*, goza de gran prestigio en nuestros días. Detengámonos en esta *concepción subordinada*; en primer lugar, no le otorga a la filosofía ningún entendimiento positivo sobre el mundo, sólo le cabe la tarea de eliminar los obstáculos que impiden avanzar en la marcha del saber científico. El trabajo del filósofo sería tan sólo aclarar los conceptos pertenecientes a otras disciplinas no filosóficas. Esta concepción parasitaria de la filosofía respecto de la ciencia, surge como reacción a las pretensiones científicas de la filosofía, quedándole a ésta vedada cualquier aproximación elucidatoria de la realidad. Winch se distancia de la *concepción subordinada* al insistir en que el análisis filosófico no tiene sólo una preocupación en aclarar confusiones lingüísticas sino, fundamentalmente, “está destinado a esclarecer el problema del grado de inteligibilidad de la realidad”<sup>17</sup>. Si bien *sobrestimar lo a priori* puede acorrallar a la ciencia, no es menos cierto que *subestimar lo a priori* puede mutilar a la filosofía, convirtiéndola en *ancilla scientiae*. La advertencia de Winch apunta a no confundir las investigaciones conceptuales acerca de lo que tiene sentido decir, con las investigaciones empíricas que deben ceñirse a la experiencia para hallar soluciones<sup>18</sup>.

Si se tiene en claro esta distinción entre investigación conceptual e investigación empírica se advertirá que muchos de los temas teóricos correspondientes a los estudios sociales pertenecen más a la filosofía que a la ciencia, requiriendo una investigación conceptual *a priori*; es en este sentido que la empresa de Vanberg no se detiene lo suficiente en un análisis conceptual de expresiones como *regla*, *cálculo*, *autointerés*, *fin*; tarea que le hubiera permitido replantear en su teoría algunos aspectos demasiado sesgados. En lo que sigue me dedicaré a señalar algunos de estos aspectos.

#### IV. Autointerés e individualismo: los supuestos del *homo sociologicus* calculador

El programa de Vanberg se alinea, a mi juicio, en el intento operado por el utilitarismo, en el último medio siglo, para superar la puja entre deontologismo y consecuencialismo en el terreno ético. A tal efecto, autores como Richard Brandt y P. Nowell Smith han concebido un *utilitarismo de la regla* como superación del conflicto entre kantianos y utilitaristas del acto. Vanberg, a su modo, aplica esta versión actualizada del utilitarismo a la polémica *sociología-economía*. De allí su intento por incorporar la noción de *comportamiento guiado por normas o reglas* en el esquema de la elección racional. Pero, ¿por qué este modo de incorporación y no su contrario? ¿Por qué el *comportamiento reglado* es lo incorporado y el *cálculo racional* juega el rol de lo incorporante? ¿Por qué no incluir la noción de *cálculo racional* en el esquema de un comportamiento reglado? Vanberg simplemente nos dice que *le parece* que el modelo económico se adecua mejor que el sociológico para ser modificado y así procurar una reconciliación entre ambos<sup>19</sup>, pero no aclara las razones de su *parecer*.

Ahora bien, ¿no podría argüirse que el comportamiento reglado está a la base de cualquier clarificación de la noción de *cálculo autointeresado* tal como lo entiende la economía?



¿No podría concebirse una regla comportamental que prescribiese: *Elige siempre la mejor alternativa en el corto o en el largo plazo?*, y ¿no podría verse, de este modo, el cálculo como un instrumento al servicio de la regla, y no ésta, como hace Vanberg, como un mero instrumento del cálculo? El autor considera, como al pasar, esta posibilidad, pero se pregunta si a esta regla la podríamos realmente llamar una *regla*<sup>20</sup>. Y aquí aparece una cuestión interesante, ¿a qué denomina *regla*, el autor? Y esto es lo que no ha sido elucidado conceptualmente en la propuesta.

Vanberg se propone averiguar cuáles son las razones por las cuales seres racionales, *egoístas*, llegan a adoptar reglas en su comportamiento<sup>21</sup>. El comportamiento reglado requeriría una justificación argumental, pero no así el egoísmo autointeresado, éste pareciera más bien responder a algún tipo de evidencia. Y es que para el modelo económico el autointerés es *lo obvio*, sin más se lo sostiene no quedando resquicio para aclaración alguna. Un economista como Amartya Sen, crítico del modelo preponderante en la perspectiva económica, ha recusado esta evidencia y ha señalado los límites de tal concepción. Se pregunta ¿por qué debe ser *únicamente* racional perseguir el propio interés?, criticando así la subsunción de la racionalidad en el autointerés. Si bien no es absurdo, según Sen, argumentar que *realmente* las personas siempre maximizan su propio interés, sí es absurdo mantener que la *racionalidad* debe, invariablemente, exigir dicha maximización. “El egoísmo universal como *realidad* puede ser falso, pero el egoísmo universal como requisito de la *racionalidad* es evidentemente absurdo”<sup>22</sup>.

Vanberg critica el modelo económico tradicional en lo relativo a la *maximización situacional* (*maximización caso por caso*), pero asienta su crítica en el aspecto *situacional* no en el enfoque *maximizador*, éste aparece como indubitable. En todo caso, Vanberg sustituye la *maximización caso por caso* por una *maximización regla por regla*, mas sin correrse un ápice de la maximización. En palabras del propio Vanberg:

*Aunque se mantiene el supuesto de que el comportamiento humano es autointeresado y está orientado hacia la obtención de beneficios, no es entendido en el sentido de una maximización de beneficios caso por caso, en cada situación de decisión, sino en el sentido de que las personas desarrollan rutinas o **reglas de comportamiento** con respecto a las cuales la experiencia les enseña que conducen, en general, a resultados más deseables que las otras posibles alternativas de comportamiento. Se supone, pues, que el comportamiento humano se basa efectivamente en un “**cálculo de ventajas**”; pero el cálculo relevante no es visto a nivel de las decisiones particulares, es decir, no se supone que ante todo cambio en la constelación de incentivos las personas reaccionan inmediatamente con una modificación de su comportamiento. Se parte más bien de la suposición de que el **cálculo de ventajas** se lleva a cabo en gran medida implícitamente en el nivel de las **disposiciones de comportamiento** y que las personas reaccionan a incentivos en el sentido de que adecuan continuamente su repertorio de comportamiento -es decir, su respectivo haz de rutinas y disposiciones de comportamiento- a los cambios sistemáticos que perciben en el mundo*<sup>23</sup>.

El aspecto situacional ha sido revisado, pero no así el enfoque maximizador. Esta persistencia de la maximización se debe, a mi juicio, a la opción de Vanberg por los dos princi-

pios fundamentales de la teoría económica, a saber, el *autointerés* y el *individualismo metodológico*<sup>24</sup>. Analicemos brevemente estos dos supuestos.

En cuanto al *autointerés*, Amartya Sen se pregunta si es bueno el supuesto de la maximización del propio interés para caracterizar el comportamiento *real*<sup>25</sup>, es decir, si este modelo del hombre basado en la búsqueda de *sus* propios intereses es la mejor aproximación al comportamiento humano. Y es que este supuesto

*Del comportamiento puramente egoísta sigue siendo el normal en economía, proporcionando los fundamentos de comportamiento de la teoría económica convencional y del análisis de la política y la base de gran parte de lo que se enseña a los estudiantes de economía*<sup>26</sup>.

Sen no pretende negar el papel que desempeña el egoísmo en muchas decisiones, “la cuestión real se encuentra en saber si es una pluralidad de motivaciones o *exclusivamente* el egoísmo lo que mueve a los seres humanos”<sup>27</sup>.

El *autointerés* no es visto por el modelo económico como una característica más de la condición humana, sino como aquello que caracteriza, junto a la consistencia interna en la elección, al *comportamiento racional*. Esta caracterización de la racionalidad como *autointerés* y *consistencia interna en la elección*, es la que permite a Vanberg sostener que el interés constitucional de una persona en cierta regla social y su interés disposicional en adoptar esta regla para sí mismo, son *totalmente* independientes entre sí. Así resulta que

*No es lógicamente inconsistente que un ladrón prefiera vivir en una comunidad de gente honesta o que un evasor de impuestos prefiera vivir en una comunidad en donde la gente, por lo general, paga esos impuestos*<sup>28</sup>;

ya que,

*mi deseo, por ejemplo de vivir en una comunidad donde se cumplan las promesas no implica **sin más** que yo tenga interés en cumplir siempre mis promesas. No hay nada “inconsistente” en preferir constitucionalmente una regla y, al mismo tiempo, dado que las restricciones situacionales son como son, violar la regla en persecución de los propios intereses de acción*<sup>29</sup>.

Y es que para Vanberg la racionalidad de una acción sólo se dirime en el orden empírico, toda vez que “el que sea o no racional para las personas obedecer las reglas con las cuales puedan estar de acuerdo es un asunto de *circunstancias contingentes, fácticas*, y no de la racionalidad *per se*”<sup>30</sup>.

Esta justificación racional del parasitismo moral, que ofrece Vanberg, se basa en una restrictiva lectura de la racionalidad humana, que incurre en la *falacia abstractiva* denunciada por la pragmática trascendental, ya que ciñe la consistencia a una pura no-contradicción sintáctico-semántica, al entender la constitución del sentido en una solipsista relación sujeto-objeto (en nuestro caso sujeto-regla), sin advertir que el *entendimiento* entre los sujetos a través del lenguaje es la condición de posibilidad tanto para la constitución del *sentido* del mundo como para la resolución de pretensiones *normativas de validez*. Esta racionalidad *per se*<sup>31</sup>, que

Vanberg desdeña, y que somete al tribunal empírico de las *contingentes circunstancias fácticas*, bien podría ser una *racionalidad ampliada* a su nivel pragmático, racionalidad que revelaría la inconsistencia performativa que subyace al acto de enunciación siguiente: “*No hay nada “inconsistente” en preferir constitucionalmente una regla y, al mismo tiempo... violar la regla en la persecución de los propios intereses de acción*”<sup>32</sup>. Tratemos de explicitar lingüísticamente el sentido de la afirmación de Vanberg en cuanto a la lógica implícita en la elección de reglas constitucionales sociales y reglas disposicionales personales. Alguien podría afirmar, según Vanberg, sin contradicción lógica: *Prefiero como regla constitucional social ‘Hay que pagar impuestos’ y prefiero como regla disposicional personal ‘Hay que evadir impuestos’*. Y es cierto que no estamos ante la afirmación conjunta de *p* y *no p*, con lo cual no hay contradicción lógica; sin embargo, ésta es una comprensión acotada de la racionalidad, que obvia el nivel pragmático del discurso y olvida que un sujeto no puede, sin incurrir en autocontradicción performativa, realizar estas afirmaciones *conjuntamente*.

Atendamos, por último, al otro presupuesto: *el individualismo metodológico*. La expresión *individualismo metodológico* fue utilizada por primera vez por Schumpeter en 1908, a los efectos de distinguirlo de otro individualismo al que denominó *político*. El *individualismo metodológico* afirma que las explicaciones de los fenómenos sociales, políticos o económicos sólo pueden considerarse adecuadas si se establecen en términos de las creencias, actitudes, motivaciones y decisiones de los individuos. El individualismo metodológico “prescribe siempre una forma de análisis económico que se inicia siempre a partir del comportamiento de los individuos”<sup>33</sup>. Algunos autores, seguidores de Popper, hacen derivar el *individualismo metodológico* de un *individualismo ontológico* que consiste en sostener que los individuos crean todas las *instituciones sociales* y que “los fenómenos colectivos son simplemente abstracciones hipotéticas derivadas de las decisiones de los individuos”<sup>34</sup>. Este *individualismo ontológico* es concebido por Mark Blaug, un importante epistemólogo de la economía, como “*trivialmente cierto*”<sup>35</sup>, y si bien no le asigna al *individualismo metodológico* esa *trivial certeza*, lo recomienda como postulado heurístico irrenunciable, como un ideal que todo científico social ha de mantener firmemente asentado en su mente.

Viktor Vanberg trata de distanciarse de cierta ortodoxia individualista que considera al lenguaje referido a entidades colectivas (firmas comerciales, asociaciones voluntarias, gobiernos, partidos políticos) como meramente metafórico. Este *individualismo metodológico restringido*, al que el autor critica, estima que referirse a gobiernos que realizan acciones o a corporaciones que siguen estrategias, es un modo tan sólo figurado de hablar. Tomar nuestro lenguaje literalmente, como si hablara acerca de *actores colectivos* realmente existentes, supondría reificar los conceptos colectivos. Vanberg se propone argumentar contra esta visión literal del *individualismo metodológico*, pero manteniéndose “dentro de los límites de un individualismo metodológico adecuadamente definido”<sup>36</sup>.

Si bien pretende utilizar la expresión *actores corporativos* (referida a ciertas organizaciones) en un sentido más que metafórico, no estima necesario para esto abandonar el individualismo metodológico, sino que a través del *paradigma constitucional* que defiende, busca conciliar el *individualismo metodológico* con la inclusión no metafórica de las decisiones de *actores corporativos*, siempre y cuando éstos cuenten con un aparato para la acción concerta-

da de modo organizacional. Vanberg oscila así entre un uso metafórico y otro no figurado de la expresión *actores corporativos*. El siguiente párrafo muestra claramente tal oscilación:

*Una teoría de las organizaciones como agentes corporativos que desee mantenerse dentro del ámbito filosófico del individualismo metodológico tiene que comenzar, por supuesto, a partir de la premisa según la cual, en última instancia, sólo los individuos humanos y no las propias unidades corporativas pueden decidir y actuar. En este sentido, se puede, en verdad, sostener que es sólo una metáfora decir que las organizaciones toman decisiones y realizan acciones. Sin embargo, este lenguaje es algo más que meramente metafórico en la medida en que describe el hecho de que, dentro de las organizaciones (y a diferencia de lo que ocurre bajo las condiciones del mercado) las decisiones y las acciones individuales están interrelacionadas y coordinadas de una forma tal que es posible una acción concertada<sup>37</sup>.*

A veces pareciera ser el propio Vanberg quien está utilizando el concepto de *individualismo metodológico* de un modo metafórico, a fin de poder hablar de *actores corporativos* de una manera algo más que figurada. Esta fluctuación entre el *individualismo metodológico* y el propósito de relacionarlo con la noción sociológica de *internalización*, lleva a caracterizar al *Homo sociologicus* calculador en estos términos:

*Puede ser ventajoso para una persona adoptar una disposición de cumplir generalmente una regla social aun cuando existan situaciones en las cuales, desde el punto de vista de la optimización caso por caso, la desviación de la regla pueda ser la elección maximizante. Puede esperarse que una persona adopte una disposición tal si el seguimiento de la regla es experimentado como una estrategia de comportamiento a largo plazo ventajosa o se espera que lo sea. Para adoptar la disposición, una persona no necesita tener realmente conciencia de esta ventaja. En otras palabras: el “cálculo” de los costes y beneficios del seguimiento de una regla particular no es necesariamente un acto consciente. Este “cálculo” puede hacerse por la “naturaleza” en un proceso evolucionista, puede ser un proceso inconsciente de aprendizaje habitual, o puede ser un acto racional deliberado<sup>38</sup>.*

Ahora bien, el que este cálculo sea fruto de la *naturaleza evolutiva*, o de un *racional acto deliberado*, pareciera dar lo mismo para el autor. Pero, ¿esta *naturaleza calculante* o este *cálculo inconsciente* no atentan contra “la premisa según la cual, en última instancia, sólo los individuos humanos... pueden decidir y actuar”?<sup>39</sup>

El salto generalizante efectuado por Vanberg lo lleva a hipostasiar la *naturaleza* en variante evolucionista. Los límites estrechos del *individualismo metodológico* no pueden expandirse sin desfigurarse en su intento. La comprensión del *homo sociologicus* desde la clave del *cálculo* lo induce a tratar la cuestión partiendo de un *individuo* en yuxtaposición con otros, no por vía contractual, sino mediante un paraguas procedimental.

*“Las reglas procedimentales sobre las que se basa la acción organizada o corporativa pueden ser entendidas correctamente como una **constitución** porque constituyen las organizaciones como actores corporativos”<sup>40</sup>.*

Se percibe un cierto aire kantiano, no explicitado, en la constitución de este actor corporativo, pues la instauración de estas reglas es fruto de una decisión individual y al mismo tiempo este individuo legislador se somete a ellas. La *razón calculante* se ha tornado legisladora en el campo empírico colectivo, no ya en el plano trascendental.

Sinteticemos el recorrido, este artículo se inicia con la exposición de la postura de uno de los teóricos que han reconocido la importancia de superar la disputa entre economía y sociología en lo referente al actuar humano. Desde la concepción constitucional, Viktor Vanberg pretende superar este enfrentamiento introduciendo la noción de *genuino seguimiento de reglas* en el modelo económico. Sin embargo, la no elucidación conceptual de nociones con las que el autor se maneja libremente: *regla, acción humana, cálculo, razón*, lo llevan a soslayar las dificultades que supone la aceptación del *autointerés* y del *individualismo metodológico* para la constitución de un modelo que incorpore de un modo no espurio el seguimiento de reglas. El *individualismo metodológico* defendido por el autor se muestra sólo compatible con un espurio seguimiento de reglas, y no resulta armonizable, como se pretendía, con un *genuino actuar reglado*. Es recomendable el intento de superar la disputa entre sociología y economía, pero la interdisciplinariedad está precisada de aclaraciones en las que se ha de actuar *qua filósofos* en la indispensable elucidación conceptual, que de no darse, puede invalidar cualquier empresa como la propuesta por Vanberg.

Recibido: 23/07/04. Aceptado: 10/08/04

## NOTAS

- <sup>1</sup> La asociación de economía y cálculo autointeresado, por un lado, y de sociología y seguimiento de reglas, por otro, pudiendo pecar de simplificadora, parece una aproximación adecuada al modo en que se han generado científicamente ambas ciencias sociales.
- <sup>2</sup> VANBERG, V. *Racionalidad y reglas. Ensayo sobre teoría económica de la Constitución*. Barcelona, Gedisa, 1999. El profesor Vanberg se desempeña en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Friburgo.
- <sup>3</sup> Vanberg supone que el *genuino seguimiento de reglas* es un fenómeno real, y cuál sea el modo de entender esto es la clave para dirimir el conflicto entre sociología y economía.
- <sup>4</sup> VANBERG, V. Op. cit. P. 89.
- <sup>5</sup> VANBERG, V. Op. cit. P. 93.
- <sup>6</sup> VANBERG, V. Op. cit. P. 95.
- <sup>7</sup> Cf. GEHLEN, A. *Antropología filosófica*. Barcelona, Paidós, 1993. Cap. 5.
- <sup>8</sup> Cf. HEINER, R. "The Origin of Predictable Behavior" en *American Economical Review*. Vol. 73. (1983). Pp. 560-595.
- <sup>9</sup> No parece advertir Vanberg el interés social en los hábitos alimentarios personales, al menos pareciera que las Secretaría de Salud tendría en estos hábitos un marcado interés. Esto no parece compatible con su caracterización de las *reglas personales*.
- <sup>10</sup> VANBERG, V. Op. cit. P. 107.

- 11 VANBERG, V. Op. cit. Pp.108-109.
- 12 WINCH, P. *Ciencia social y filosofía*. Buenos Aires, Amorrortu, 1972. P. 23.
- 13 *Ibidem*.
- 14 Cf. OPP, K. “Das Modell des Homo Sociologicus. Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell” en *Analyse & Kritik*. Vol. 8. (1986). Pp. 1-27.
- 15 Cf. COLEMAN, J. “Norms as Social Capital” en: RADNITZKY, G. y BERNHOLZ, P. (coords.) *Economic Imperialism – The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*. New York, Paragon House Publishers, 1987. Pp. 133-155.
- 16 VANBERG, V. Op. cit. P. 85.
- 17 WINCH, P. Op. cit. P. 17.
- 18 Cf. WINCH, P. Op. cit. P. 21.
- 19 Cf. VANBERG, V. Op. cit. P. 92.
- 20 Cf. VANBERG, V. Op. cit. P. 158.
- 21 Cf. VANBERG, V. Op. cit. P. 95.
- 22 SEN, A. *Sobre ética y economía*. México, Alianza, 1992. P. 33.
- 23 VANBERG, V. Op. cit. P. 12. Negritas mías.
- 24 Cf. VANBERG, V. Op. cit. P. 155.
- 25 Cf. SEN, A. Op. cit. P. 34.
- 26 SEN, A. Op. cit. P. 34. Nota 12.
- 27 SEN, A. Op. cit. P. 37.
- 28 VANBERG, V. Op. cit. P. 104.
- 29 VANBERG, V. Op. cit. P. 55.
- 30 VANBERG, V. Op. cit. P. 57.
- 31 Vanberg debiera reflexionar algo más sobre el aspecto de *razonabilidad* que la racionalidad *per se* pudiera incluir y cuya no consideración sesga irremediablemente su análisis.
- 32 VANBERG, V. Op. cit. P. 55. Cursivas mías.
- 33 BLAUG, M. *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*. Madrid, Alianza Editorial, 1985. P. 70.
- 34 *Ibidem*.
- 35 *Ibidem*.
- 36 VANBERG, V. Op. cit. P. 114.
- 37 VANBERG, V. Op. cit. Pp. 131-132.
- 38 VANBERG, V. Op. cit. Pp. 106-107.
- 39 VANBERG, V. Op. cit. P. 131. Cursivas mías.
- 40 VANBERG, V. Op. cit. P. 133.