

EDUARDO JOSÉ ORTIZ FELIPE

TEORÍA ECONÓMICA Y VERDAD
Reflexiones sobre algunos supuestos,
instrumentos y metas de la ciencia económica



Universidad Católica Andrés Bello
Caracas. 2014

xxx

xxxx

Ortiz Felipe, Eduardo José

Teoría económica y verdad. Reflexiones sobre algunos supuestos, instrumentos y metas de la ciencia económica. / Eduardo José Ortiz Felipe.– Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2014.

xxx p.: 23 cm.

ISBN: 978-980-244-

1. XXXXXXXXXXXXX- XXXXX . 2. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.

I. xxxxxxxxxxxxx

Eduardo José Ortiz Felipe

Teoría económica y verdad. Reflexiones sobre algunos supuestos, instrumentos y metas de la ciencia económica

Universidad Católica Andrés Bello

Montalbán - La Vega / Caracas

Apartado 20.332

Diseño y producción: PUBLICACIONES UCAB

Diagramación: MERY LEÓN

Corrección de pruebas: XXXXXX

Diseño de portada: XXXXXX

Impresión: XXXXXX

© Universidad Católica Andrés Bello

Primera edición

Caracas, 2014

ISBN 978-980-244-

Hecho el Depósito de Ley

Depósito Legal n°: lf592014

Reservados todos los derechos.

No se permite reproducir, almacenar en sistemas de recuperación de la información ni transmitir alguna parte de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado— electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc.—, sin el permiso previo de los titulares de los derechos de propiedad intelectual.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
¿Qué es la verdad?	5
I. MÉTODO DE LA CIENCIA ECONÓMICA	13
Economía como ciencia.....	13
<i>Tomas Kuhn</i>	15
<i>Karl Popper</i>	19
<i>Imre Lakatos</i>	24
El método de la economía	27
<i>Lionel Robbins</i>	28
<i>Milton Friedman</i>	40
II. SUPUESTOS ECONÓMICOS FUNDAMENTALES	51
Racionalidad de los agentes económicos	51
Economía positiva y normativa.....	66
Maximización de la utilidad.....	81
III. INSTRUMENTOS Y OBJETIVO.....	103
Las matemáticas como lenguaje universal.....	103
La alquimia de la econometría.....	118
Las sinuosidades del equilibrio.....	124
CONCLUSIÓN	131
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	139

INTRODUCCIÓN

¿QUÉ ES LA VERDAD?

Analizar la relación que pueda existir entre la teoría económica convencional —la que se enseña regularmente en las Escuelas de Economía— y la verdad es algo que vengo haciendo desde que comencé mis estudios de economía, y que me ha dejado un resabio de insatisfacción durante todos mis años de docencia.

Para explicarlo mejor quiero comenzar por algunos detalles autobiográficos.

En el evangelio de Juan, que idealiza significativamente la realidad histórica, se nos cuenta que cuando Jesús de Nazaret fue llevado preso ante el Procurador Romano de Judea, Poncio Pilato, se defendió de las acusaciones de revoltoso diciendo: “Mi reino no es de este mundo (...) Yo he venido al mundo para dar testimonio de la verdad”, a lo que Pilato comentó, escéptico y cansado, sin esperar respuesta alguna: “¿Y qué es la verdad?”¹.

Aunque para algunos cristianos esta indiferencia pueda parecer blasfema, expresa una profunda inquietud de la humanidad. Casi todos hablamos de la verdad como si la poseyéramos, pero hay en nuestro entorno demasiadas verdades, y resulta difícil discernir cuál o cuáles de estas supuestas verdades son más auténticas.

La primera vez que me enfrenté teóricamente al problema no me sentí existencialmente afectado por la pregunta. La tomé como una tarea académica que debía asumir sin demasiados cuestionamientos.

Efectivamente, la primera definición que escuché en mi primera clase de la carrera de Filosofía era que la verdad consistía en la adecuación del entendimiento con la realidad (*adaequatio rei et intellectus*). Era una definición que ya aparece for-

1 Evangelio de Juan, capítulo 18, versículos 36 - 38.

mulada en el siglo XIII por el gran pensador medieval Tomás de Aquino², aunque probablemente se remonta a un pasado más remoto.

Exactamente diez años antes de que yo aprendiera esta definición, el dramaturgo francés Jean Anouilh, en su obra teatral sobre Juana de Arco, pone en boca del Conde de Warwick, quien desea calmar los escrúpulos que todavía siente el Obispo de Beauvais para firmar la condena a la hoguera de la doncella de Orleans, las siguientes palabras: “La propaganda es una cosa simple, señor Obispo. Lo esencial es decir cualquier cosa con voz fuerte y repetirla muchas veces. Así es como se construye una verdad”³.

Claro que, sin llegar a esos extremos de cinismo, los mismos filósofos tampoco estaban muy de acuerdo sobre cómo se alcanzaba esa adecuación con la realidad. Los racionalistas, empiristas o idealistas tenían versiones muy distintas sobre el proceso que se debía seguir para lograrla. Ya hace más de veinticinco siglos Platón sugería que las percepciones humanas se reducían a imágenes difusas, que eran algo así como sombras de la auténtica realidad, y los filósofos medievales discutían si los conceptos universales como unidad, belleza y verdad tenían una consistencia real o eran creaciones del entendimiento, con base en abstracciones de los objetos singulares existentes.

Pero todavía esas cuestiones no sacudían mi vida. Si todos estábamos equivocados, al menos padecíamos la misma equivocación y eso no afectaba nuestra convivencia. Todos entendíamos más o menos lo mismo al pronunciar las mismas palabras, fuera o no real lo que creíamos percibir.

Mi cómoda relación con la verdad y la realidad comenzó a sacudirse al estudiar teología, y me sigue preocupando en el estudio de la economía.

Para un creyente, el estudio de la teología es una experiencia perturbadora, pues cuando comienza a investigar los fundamentos de su fe se encuentra confrontado con su inmensa fragilidad. Esto le obliga a desmontar casi todo aquello en lo que había creído, y que por muchos años había sido la roca firme en la que se cimentaba su vida, para reconstruir un nuevo sistema que no le deje flotando en el vacío.

Mi problema particular pareció ser que el sistema que había reconstruido no era el que se esperaba. Aunque había sido formado para ejercer como profesor de esa disciplina, ya desde el primer año de docencia los guardianes de la ortodoxia me

2 Tomás de Aquino. *Summa Theologica. Prima Pars, Quaestio 16, Articulus 1, Corpus.*

3 Anouilh, Jean (1953) *L'alouette*, p. 32.

hicieron notar que mi verdad estaba desafinada, y que no podía formar parte de su orquesta si no me corregía. Diez años después se me prohibió enseñar o escribir sobre temas teológicos.

¿Pero qué tiene que ver todo esto con la economía?

Mucho, porque también aquí, aunque afortunadamente sin recibir nunca sanciones, he sentido la desagradable sensación de una disonancia que no me permitía hablar siempre el mismo lenguaje que la mayor parte de mis colegas.

Ciertamente esta disciplina ha logrado a lo largo de los siglos construir una teoría consistente sobre el comportamiento humano en determinados contextos de producción e intercambio, que goza de amplia aceptación entre los especialistas.

Debo también reconocer que mi formación, hasta entonces exclusivamente humanista, se vio enormemente enriquecida en su contacto con las ciencias sociales, y particularmente con la economía, inquieta por apuntar medidas que transformaran positivamente la realidad circundante.

Junto a este conjunto de ventajas inobjetables me veo obligado a confesar que, durante todos mis años de docencia universitaria en el área de la economía, he sentido una creciente insatisfacción por verme obligado a transmitir a mis estudiantes una teoría perfectamente coherente y sin fisuras, pero por eso mismo muy alejada de la imperfecta y conflictiva realidad que nos rodea.

Citaré aquí someramente algunos ejemplos.

Enseño en mis clases que la maximización de la utilidad del consumidor se obtiene cuando, dada la restricción presupuestaria, se logra alcanzar tangencialmente la curva de utilidad más alta —en términos más técnicos, cuando la relación de utilidades marginales entre diversos bienes es igual a la relación de sus precios— pero cuando en la vida real tengo que elegir, muchas veces tanteo inseguro diversas posibilidades sin saber con claridad por cuál inclinarme, porque aunque mis restricciones presupuestarias las tengo bastante claras, se esconden en la más profunda oscuridad mis mapas de indiferencia.

Afirmo en clase que el empresario maximiza el beneficio cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal, pero luego digo en voz baja —para que mis alumnos no perciban la contradicción— que en la vida real los precios se fijan añadiendo a los costos un margen de beneficio, porque ningún productor puede construir en su empresa esas curvas de las que acabo de hablar.

Explico que el salario es igual al valor de la productividad marginal del trabajo, y al regresar a la oficina miro de soslayo a mi secretaria, que carga sobre sus espaldas casi todo el trabajo administrativo de mi área, preguntándome qué curva de productividad verán mis empleadores para que sea solo yo, y no también ella, quien cobre una prima por manejarla.

Por no hablar de los modelos de crecimiento, a los que he dedicado la mayor parte de mis años de estudio y docencia, tan plagados de supuestos que los alejan cada vez más del mundo real. Por mencionar un solo ejemplo, en sus modelos sobre la influencia del capital humano en el crecimiento, Robert Lucas concluye que el equilibrio en la acumulación de dicho capital se alcanza cuando la utilidad del último segundo dedicado al estudio es igual a la utilidad del último segundo dedicado al trabajo [“En el margen (...) el tiempo debe ser igualmente valioso en sus dos usos –producción y acumulación de capital humano”]⁴. Acepto la lógica inobjetable de esta afirmación, dados los principios maximizadores de la optimización dinámica, pero, conocidas las exigencias de un horario específico que lleva cualquier trabajo, y la dificultad de llevar el refinamiento de la introspección sobre la propia satisfacción a tales niveles de precisión ¿quién de nosotros según este criterio, incluido el mismo Lucas, no es un desequilibrado?

La incomodidad es mayor, si cabe, cuando en los cursos de postgrado explico la teoría microeconómica a estudiantes graduados en otras disciplinas, porque si alcanzan cierto nivel de confianza se rebelan contra la simplicidad de mis afirmaciones.

Un graduado en Relaciones Industriales, que se ha pasado varios años estudiando las complejidades inherentes a la determinación de los salarios dentro de una empresa, no puede aceptar que la economía trabaje con un solo salario de equilibrio, dependiente únicamente de la productividad y de los precios de los bienes producidos. Un graduado en Contabilidad Pública o en Administración de Empresas, que ha estudiado por dos años contabilidad de costos, no se puede tomar en serio una función de costos que únicamente toma en cuenta el precio y la cantidad de dos factores productivos homogéneos. Un Ingeniero Industrial se resiste a aceptar que en una función de costos marginales el equilibrio se dé normalmente en el tramo en que dicho costo es creciente, porque en la mayoría de las empresas que conoce

4 Lucas, Robert (1988) “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics* 22 (July) p. 21.

los costos marginales reales son constantes o incluso decrecientes. Esto último ya lo había señalado hace casi un siglo Piero Sraffa⁵.

Afortunadamente no soy el único economista que siente esta inquietud y malestar. A lo largo de los años mi biblioteca ha ido acumulando casi tantos libros que explican la teoría económica como publicaciones que la cuestionan.

Me limitaré, por el momento, a recoger algunos testimonios que muestran escepticismo acerca del éxito que logra la teoría económica en adecuarse a la realidad y, en último término, a la verdad.

John Kenneth Galbraith, en la introducción a su libro sobre *La Economía del Fraude Inocente*, que comentaremos más adelante con mayor detalle, afirma:

Debido a las presiones pecuniarias y políticas y a las modas del momento, la economía y los sistemas económicos y políticos más desarrollados cultivan su propia versión de la verdad. Esta no necesariamente está relacionada con la realidad (...) Eso es algo de lo que deberían estar conscientes todos los que han estudiado economía, todos los que actualmente la están estudiando, y todos los que tienen algún interés en la realidad económica y política⁶.

Mark Blaug, a partir de la historia de las ideas económicas que ha investigado con tanta dedicación a lo largo de su vida, llega a una conclusión semejante.

La historia de la economía revela que los economistas se inclinan, como cualquier otro, a tomar la paja por el trigo y a pretender la posesión de la verdad cuando sólo poseen una serie intrincada de definiciones o de juicios de valor disfrazados de reglas científicas⁷.

De paso se toca aquí un punto relativo al oculto carácter normativo de muchas proposiciones positivas, que abordaremos de nuevo más adelante.

Por su parte Douglass North, en su *Introducción a las Instituciones y al Cambio Institucional*, comenta sobre la discrepancia que se da frecuentemente entre las teorías y las realidades que estas pretenden explicar.

5 Se puede ver desarrollada la explicación de Sraffa en el capítulo 3 de Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*.

6 Galbraith, John K. (2004) *The Economics of Innocent Fraud. Truth for our Time*, pp. x – xi.

7 Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 844.

Hay una tensión persistente en las ciencias sociales entre las teorías que construimos, y la evidencia que compilamos sobre la interacción humana en el mundo que nos rodea. Esta es más notable en el campo de la economía, donde el contraste entre las implicaciones lógicas de la teoría neoclásica y el desempeño de las economías es pasmoso⁸.

Tony Lawson, profesor de Economía y de Política en la Universidad de Cambridge está tan convencido de las deficiencias de la economía en esta área, que ha tratado de formular una nueva metodología para intentar que esta se acerque más a la verdad. Entre las numerosas afirmaciones que el autor hace en este sentido en su obra *Economía y Realidad*, mencionaré la siguiente.

La mayor parte de los economistas parecen dar por descontado que si alguna vez hay que estudiar problemas o situaciones del mundo real, los métodos que escojan serán necesariamente ‘apropiados’. Y (...) es precisamente la presunción de que los métodos del análisis económico pueden ser moldeados sin considerar explícitamente la naturaleza de los fenómenos sociales la que explica sus numerosas equivocaciones.⁹

Recordemos por fin la rebelión el año 2000 en París de un grupo de estudiantes de economía, por la forma en la que se impartían los conocimientos en esa disciplina, que logró arrastrar en la protesta a estudiantes y profesores de varios países, y que todavía mantiene hoy una concurrida hoja *web* bajo el título de *Economía Post-autista*, con la que se pretende dejar en claro que las teorías que les estaban enseñando generaban ‘autismo’ intelectual.

La primera de sus cuatro denuncias –posteriormente haremos referencia a las otras tres– era “la falta de realismo en la enseñanza de la Economía”.

El manifiesto de los profesores franceses que los secundaban declaraba.

Deploramos el desarrollo de una pedagogía en la Economía que privilegia la presentación de teorías y la construcción y manipulación de modelos, sin considerar su relevancia empírica. Esta pedagogía resalta las propiedades formales en la construcción de modelos, mientras que en gran parte se deja de tomar en cuenta la relación de los modelos, si es que hay alguna, con las realidades económicas.¹⁰

8 North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, p. 23.

9 Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*, pp. xii – xiii.

10 “The French professors’ petition” en Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*, p. 15.

El tema de la relación entre teoría económica, realidad empírica y verdad filosófica es excesivamente amplio y difuso como para tratarlo en unas pocas páginas. Por eso en este trabajo me voy a concentrar en la discusión de algunos supuestos que de alguna manera afectan a toda la teoría económica —particularmente la pretensión de que los agentes económicos actúan casi siempre racionalmente, de que existe una economía positiva que se puede diferenciar nítidamente de la normativa, y de que los demandantes buscan normalmente maximizar su utilidad personal—, voy a formular algunos comentarios sobre las ventajas e inconvenientes de la utilización de los instrumentos matemáticos en el análisis económico, y voy a plantear algunas reflexiones sobre el concepto de equilibrio.

Todo ello tiene que ver en cierta manera con las peculiaridades del carácter científico de la Economía. Aunque no se limite a este aspecto, pues determinadas afirmaciones pueden ser verdaderas o falsas sin ser necesariamente científicas, y ciertas convicciones científicas de determinada época han resultado falsas con el paso del tiempo, no cabe duda de que cuando la Economía se afirma como ciencia está con ello corroborando que sus métodos son válidos para interpretar la realidad.

En el fondo se planteará la pregunta de si la verdad en la Economía se parece más a la definición recogida por Tomás de Aquino, o si, como decía el Conde de Warwick, nos han repetido tantas veces un conjunto de proposiciones que nos hemos convencido de que son verdad sin que lo sean.

I. MÉTODO DE LA CIENCIA ECONÓMICA

ECONOMÍA COMO CIENCIA

¿Es la economía una ciencia?

Podríamos responder, en un principio, que siempre se podrá encontrar una definición de ciencia que se adapte a las características peculiares de las ciencias sociales, necesariamente diferentes de las naturales, ya que las primeras trabajan con seres libres y no siempre predecibles, mientras que las segundas se ocupan de seres inanimados, o con escasa capacidad de autonomía, como los animales y las plantas.

Pero también conviene recordar que muchos economistas, por no hablar de científicos de otras disciplinas, se sienten desconcertados por la dificultad que supone el descubrir leyes de comportamiento consistentes, referidas a seres humanos de conducta inevitablemente sinuosa y no siempre convencional.

Dirá por ejemplo Gunnar Myrdal en 1953:

Todo economista es dolorosamente consciente de que existen muchas dudas sobre el supuesto carácter 'científico' de la economía. La desconfianza está en realidad, bien fundada. Una rama del conocimiento que opera faltándole todo un conjunto de premisas es difícilmente confiable¹¹.

Las premisas ausentes en la economía, a las que se alude en este texto, se refieren a los juicios de valor que maneja la Economía, sobre los que hablaremos expresamente en otra sección de este trabajo.

Por su parte Phyllis Deane, profesor de Historia de la Economía en Cambridge, afirmará en 1983.

11 *The Political Element in the Development of Economic Theory*, p. xiii. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 155.

Si la economía es una ciencia (...) evidentemente es una ciencia cuyos poderes de predicción y control son limitados, en gran parte porque los fenómenos que trata de explicar están sometidos a cambios constantes, por razones que se encuentran más allá de los límites tradicionales de esta disciplina.¹²

Es importante resaltar esta última observación (“más allá de los límites tradicionales de esta disciplina”), que volveremos a comentar al hablar de la economía y las instituciones. Una teoría económica desligada de la sociología, psicología, politología y hasta filosofía, será necesariamente insuficiente para explicar el comportamiento de los llamados con excesiva unilateralidad ‘agentes económicos’.

Sin negar el peso de estas observaciones y críticas, son muchos los escritos en los que se busca justificar el carácter científico de la economía, analizando al mismo tiempo las peculiaridades específicas de tal pretensión.

En esta parte examinaré en un primer momento los aportes que hacen a la filosofía de la ciencia, desde fuera de la Economía, Thomas Kuhn, Karl Popper e Imre Lakatos. Posteriormente resumiré las concepciones metodológicas, desde dentro de la Economía, de Lionel Robbins y Milton Friedman.

Comencemos por decir que, a pesar de que los epistemólogos concentrados en la ciencia económica no desconocen dichos aportes, los textos de introducción a la economía tienen una concepción de la ciencia mucho más elemental y anticuada, que se remonta a la revolución científica ocurrida entre los siglos XVII y XVIII.

En efecto, si leemos los primeros capítulos de un texto cualquiera de *Introducción a la Ciencia Económica*, donde se explica por qué la Economía es una ciencia, nos encontramos más o menos con las ideas que en este caso tomo del texto de *Economía* de David Begg, Stanley Fischer y Rudiger Dornbusch.

Los economistas analizan un problema siguiendo tres pasos. En primer lugar, observan o contemplan un fenómeno y formulan el problema (...) En segundo lugar desarrollamos una teoría o modelo para recoger la esencia del fenómeno (...) En tercer lugar, contrastamos las predicciones de la teoría confrontándola con los datos económicos (...) Si los datos rechazan nuestro modelo, tenemos que empezar de nuevo. Si los datos no lo rechazan, eso no garantiza que hayamos encontrado el modelo correcto. Puede existir un mo-

12 “The Scope and Method of Economic Science”, *Economic Journal* 93, N° 369 (March) p. 11. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 172.

delo mejor que se nos ha pasado por alto, pero que también sería compatible con nuestros datos.¹³

Según Deborah A. Redman en su obra sobre *Economía y la Filosofía de la Ciencia*, en la que me apoyaré a menudo en esta primera parte del trabajo, este método es insuficiente, y está basado en una combinación de racionalismo y empirismo.

Las raíces de la filosofía de la ciencia se encuentran en dos corrientes opuestas de pensamiento filosófico: en el racionalismo del siglo XVII (la teoría de que la fuente del conocimiento es la razón por encima de la experiencia [Descartes, Spinoza, Leibniz]) y en el empirismo (la teoría de que la experiencia es la fuente del conocimiento [Locke, Berkeley, Hume]). En la revolución científica estas corrientes de pensamiento se fundieron entre sí, produciendo un punto de vista sobre el método científico que todavía hoy goza de popularidad: el científico propone una teoría sobre la base de la lógica inductiva, y confirma o refuta dicha teoría a través de pruebas experimentales de las predicciones derivadas deductivamente de la teoría (...) Esta visión del método científico es atrasada y está equivocada.¹⁴

Quizás sea exagerado decir que esta visión está equivocada. Sería más exacto decir que es abiertamente insuficiente desde la perspectiva actual, aunque siga apareciendo como dominante en nuestros textos universitarios, y en otras publicaciones sobre metodología económica.

¿Cuáles son entonces las nuevas corrientes en esta área?

Thomas Kuhn

Thomas S. Kuhn nació en Cincinnati el 18 de julio de 1922, estudió Física en Harvard, donde obtuvo su Ph.D. en 1949. En 1956 pasó a la Universidad de California en Berkeley, donde escribió una de sus obras más conocidas que versa sobre *La Estructura de las Revoluciones Científicas*. En 1964 continuó en Princeton como profesor de Filosofía e Historia de las Ciencias. Desde 1979 se residió en el

13 Begg, David - Fischer, Stanley - Dornbusch, Rudiger (2006) *Economía*, pp. 24-25.

14 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 3.

Massachusetts Institute of Technology. Fue Presidente de la Asociación de Filosofía de la Ciencia en 1989. Murió el 17 de junio de 1996¹⁵.

Redman considera que Kuhn, al inclinarse por una explicación sociológica del concepto de ciencia, se está alejando del positivismo lógico que surgió en algunos círculos intelectuales de Viena poco antes de la segunda guerra mundial.

Dicha corriente tuvo una importancia extraordinaria en el campo de la filosofía de la ciencia, y entre quienes contribuyeron a su desarrollo se pueden citar nombres tan significativos como Ernst Mach, Bertrand Russell y Ludwig Wittgenstein.¹⁶

No pretendo desarrollarla aquí con detalle. Me limitaré a mencionar un aspecto que, quizás sacado de su contexto, fue el que hizo que algunos de los autores que explicaremos a continuación terminaran por alejarse de ella. Allí se defendía que “el conocimiento se funda en la experiencia y que las afirmaciones con significado son verificables por la observación y el experimento. El criterio de verificabilidad fue utilizado por esta corriente de pensamiento para excluir las afirmaciones metafísicas”¹⁷.

Kuhn pretende presentar una visión más amplia de la ciencia. Un rasgo fundamental de su concepto de ciencia, en una primera etapa, es el del paradigma. “Un paradigma está compuesto de supuestos teóricos generales, leyes, técnicas y principios metafísicos que guían en su trabajo a los científicos y a los miembros de una comunidad científica concreta”¹⁸.

De esta caracterización se infiere que la ciencia no se ocupa únicamente de lo directamente observable, pues admite principios metafísicos, y que por lo mismo no puede escapar de cierto talante subjetivo. Queda claro así mismo que cada comunidad científica tiene su particular paradigma.

Un concepto complementario al de paradigma es el de la matriz disciplinaria. “Disciplinaria porque es posesión común de quienes practican una disciplina; ma-

15 Sarkar, Sahotra – Pfeifer, Jessica, Eds. (2006) *The Philosophy of Science. An Encyclopedia*, pp. 419 - 420.

16 Caldwell, Bruce J. (1994) *Beyond Positivism. Economic Methodology in the Twentieth Century*, capítulo 2.

17 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 8.

18 *Ibidem*, p. 16.

triz porque está compuesta de elementos ordenados de diverso tipo, cada uno de los cuales requiere de una especificación ulterior”¹⁹.

Todo ello no implica que la ciencia no tenga un alto componente experimental, pues “un científico llega a conocer y entender la matriz disciplinaria a través del estudio de ‘ejemplares’, que son ejemplos que muestran al aprendiz cómo se aplican las leyes teóricas a los fenómenos”²⁰, pero no se reduce a lo directamente experimentable

Complementariamente, Kuhn insiste en que el conocimiento científico es dinámico, pues con el tiempo unas teorías tenidas por ciertas en un momento histórico determinado resultan erradas o insuficientes, y tienen que ser sustituidas por nuevos paradigmas.

En consecuencia, hay períodos de ‘ciencia normal’, en que los paradigmas utilizados por los investigadores son aceptados sin cuestionamientos por cada comunidad científica específica (los paradigmas del ingeniero no necesariamente coinciden con, por ejemplo, los del historiador), y hay períodos ‘revolucionarios’, gestados normalmente por una ‘crisis’ dentro de la ciencia, en los que se van construyendo paulatinamente nuevos paradigmas.

Hay crisis cuando se sacuden los fundamentos tradicionales del conocimiento; pero el término revolución no implica que el nuevo paradigma se construya violenta y apresuradamente. “Los proponentes de la matriz disciplinaria pierden poco a poco la confianza en ella, y eventualmente surge una nueva matriz”.²¹

Además, por lo general no hay rupturas que impliquen abandono total de las explicaciones admitidas en el pasado. En palabras de Blaug, “las ‘revoluciones científicas’ no implican discontinuidades absolutas del debate científico, es decir, una elección entre teorías rivales pero totalmente inconmensurables”.²²

Kuhn se defiende frente a quienes lo acusan de relativismo, señalando que aunque no se logre encontrar un lenguaje neutral o indiscutiblemente objetivo, se pueden comparar entre sí diversas teorías para elegir la que se considere como más

19 Ibídem, pp. 16 - 17.

20 Ibídem, p. 17.

21 Ibídem, p. 18.

22 Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 835.

apropiada en un momento histórico. En este sentido se puede afirmar que “el conocimiento científico es la opinión colectiva de la comunidad científica”²³.

Existen cinco criterios que permiten evaluar el carácter científico de una teoría, y su correspondiente validez o adecuación a los fenómenos que desea estudiar. En palabras del mismo Kuhn:

Primero, una teoría debe ser precisa dentro de su área, es decir, se tiene que poder demostrar que las consecuencias que se deducen de una teoría están de acuerdo con el resultado de los experimentos y observaciones existentes. Segundo, una teoría debe ser consistente, no solo internamente o consigo misma, sino también con otras teorías aceptadas en ese momento, aplicables a otros aspectos relacionados con la naturaleza. Tercero, debe poseer un amplio espectro: concretamente, las consecuencias de una teoría deberían extenderse más allá de las observaciones concretas, leyes, o teorías subalternas que ella intentó inicialmente explicar. Cuarto, y estrechamente ligado a lo anterior, debe ser sencilla, poniendo orden en fenómenos que, sin la teoría, se verían como individualmente aislados y, en conjunto, confusos. Quinto —un aspecto de alguna manera menos típico, pero especialmente importante para las decisiones científicas del momento— una teoría debe fructificar en nuevas investigaciones y hallazgos; debería, en consecuencia, descubrir nuevos fenómenos o relaciones previamente pasadas por alto entre las ya conocidas. Estas cinco características —precisión, consistencia, amplio espectro, sencillez y fructificación— son todos criterios estándar para evaluar la validez de una teoría²⁴.

Aunque Kuhn se resistía a que se aplicara su filosofía de la ciencia a las ciencias sociales, parece claro que algunos de los elementos de su teoría pueden aplicarse sin gran esfuerzo a la economía.

El concepto de *paradigma*, por ejemplo, puede ser aplicado a sus diversas corrientes de pensamiento, y así se puede hablar de paradigma neoclásico, keynesiano, monetarista o marxista, cada uno con sus supuestos teóricos, sus leyes, sus técnicas, y sus principios metafísicos, incluso en muchas de sus propuestas aparentemente neutrales y positivas.

También los cinco criterios de validez pueden ser adaptados a la Economía. Esta busca, y pretende haber logrado, la precisión en la interpretación de sus observa-

23 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 19.

24 Kuhn, Thomas (1977) *The Essential Tension*, pp. 321 – 322. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 20.

ciones, la consistencia entre sus diversas leyes y teoremas, la capacidad de interpretar nuevos fenómenos con los instrumentos ya existentes, la sencillez al menos en el sentido atribuido a Guillermo de Ockam, por la que un fenómeno debe ser explicado por el menor número de elementos posible ²⁵, y el esfuerzo para que las teorías actuales estén siempre abiertas a un florecimiento de nuevas propuestas cada vez más afinadas y con mayor poder explicativo.

A pesar de todo, Kuhn no es el filósofo de la ciencia más invocado por los economistas. Blaug, por ejemplo, se muestra en desacuerdo con la concepción de paradigma como un sistema compacto y sellado, cuando en realidad cada paradigma tiene un conjunto de componentes que se pueden aceptar o rechazar separadamente, y que se pueden conectar con elementos de otros paradigmas.

El problema de la noción del ‘paradigma’ es que nunca afrontamos en la economía (o en ninguna otra ciencia, en verdad) una elección entre una teoría y otra, sino más bien entre complejos alternativos de teorías, cuyas partes individuales pueden sostenerse, por insostenibles que sean en sí mismas, porque tiene sentido su conexión con otras partes que sí son sostenibles²⁶.

Mientras Kuhn se concentra sobre todo en las ciencias naturales, las reflexiones de Karl Popper e Imre Lakatos, se abren también a las ciencias sociales. De ahí su interés particular al discutir el carácter científico de la Economía.

Karl Popper

Karl Raimund Popper nació en Viena el 28 de Julio de 1902. Inicialmente estuvo relacionado con el círculo del positivismo lógico, pero pronto decidió separarse y tomar su propio rumbo. Estudió Física, Matemáticas, Música, Filosofía y Psicología en la Universidad de Viena, donde obtuvo un Ph.D. en Filosofía en 1928. Tras la llegada de Hitler al poder Popper, que era judío, se exiló en 1937 a Nueva Zelanda, donde enseñó Filosofía en el *Canterbury College* de Christchurch. Tras la segunda guerra mundial se fue a Inglaterra, y en 1949 pasó a dictar la misma disciplina en la *London School of Economics*. Allí mantuvo relación con Friedrich von Hayek, aunque

25 Una de sus proposiciones más conocida es la de que “*entia non sunt multiplicanda sine necessitate*”, es decir, los entes no deben ser multiplicados sin necesidad. Véase a este respecto Borchert, Donald M, Ed. (2006) *Encyclopedia of Philosophy*, Volumen 7, p. 772.

26 Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 839.

cada uno de ellos siguió un camino diferente en su carrera, pues Popper no comulgaba con la fascinación por el libre mercado que profesaba Hayek. Fue nombrado *Fellow of the Royal Society* en 1976. Murió en Londres el 17 de septiembre de 1994.²⁷

En su pensamiento filosófico Popper tiende a alejarse de la inducción como camino para llegar a la verdad. Esta fue una de las diferencias que le apartó del positivismo lógico de Viena, ya que en sus reflexiones sobre la investigación científica prefería trabajar fundamentalmente con deducciones que tenían que ser sometidas a prueba.

Popper se ha hecho especialmente conocido por su defensa del *falsacionismo* como criterio para examinar la validez de una proposición de carácter científico, aunque en sus últimos años él mismo quitó importancia a la que había sido su enseñanza inicial.

El enfoque de Popper en relación con las ciencias parte de *problemas* y no de observaciones, tal como habían postulado los positivistas. Expresándolo de una manera simple el mensaje de Popper es: falsifica las teorías, no las confirmes. Mientras que una afirmación universal no puede ser confirmada, sí se puede deducir que es falsa. La falsación ocurre cuando una hipótesis no puede sostenerse frente a las pruebas observables y los experimentos²⁸.

Tal como vemos por la parte final de este párrafo, Popper no rechaza totalmente la observación, simplemente no la toma como punto de partida para construir las teorías. Además, lo que aquí se dice es que la experiencia sirve para falsificar las teorías, no para confirmarlas.

Su desconfianza de la inducción como origen de nuevas teorías se confirma cuando señala que la proposición “todos los cisnes son blancos” nunca podrá ser confirmada, aunque la mayoría de las personas se encuentren solo y siempre con cisnes de esas características, pues queda abierta la posibilidad de que alguna vez aparezca un cisne negro, o de otro color, que falsifique la afirmación anterior²⁹.

27 Sarkar, Sahotra – Pfeifer, Jessica, Eds. (2006) *The Philosophy of Science. An Encyclopedia*, pp. 571 - 572.

28 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 31.

29 Nassim Nicholas Taleb escribió en 2007 un libro sobre cómo nos impacta lo que no esperábamos que ocurriera (“el impacto de lo altamente improbable”), titulado precisamente *El cisne negro*. Tres años más tarde se filmó una película con el mismo nombre, que nada tiene que ver con la obra anterior.

Es curioso que Popper mencionara ese ejemplo, pues: “El cisne negro, originario de Australia y Tasmania, fue introducido con éxito en Nueva Zelanda, y es muy habitual como ornamento de parques y jardines en Europa, Asia y América, desde su descubrimiento en 1697. Vive en las aguas dulces de los lagos y embalses, pero también frecuenta los estuarios y brazos de mar”³⁰.

En todo caso, la conclusión de Popper va más allá del ejemplo específico. En otra ocasión confirmará la misma perspectiva con una observación más general. “*Las tendencias no son leyes*. Una proposición que afirme la existencia de una tendencia es existencial, no universal (...) Una tendencia (...) que ha persistido por cientos o incluso miles de años puede cambiar en una década, o hasta más rápidamente”³¹.

Por eso afirma en otra ocasión que la ciencia progresa por ensayo y error, o que los científicos aprenden de sus equivocaciones, cuando eventualmente sus teorías llegan a ser alguna vez falsificadas.

Desde la perspectiva opuesta, señala que “siempre se pueden adoptar tácticas evasivas frente a la refutación (...) Los intelectuales que están más interesados en tener razón que en aprender algo interesante pero inesperado no son excepciones raras ni mucho menos”³².

En este sentido distingue entre disciplinas científicas, donde florece el espíritu crítico, y trabajos pre-científicos en los que la actitud crítica está parcial o totalmente vetada.

En otra ocasión insiste en la misma idea pensando en la forma en que se construyen los edificios.

La base empírica de la ciencia objetiva no contiene en sí nada ‘absoluto’. La ciencia no se apoya en una base sólida. La desnuda estructura de sus teorías se apoya, por así decir, sobre un terreno pantanoso. Es como un edificio levantado sobre pilastras (...) donde, si dejamos de enterrar las pilastras más abajo no es porque hemos alcanzado terreno firme. Simplemente nos detenemos

30 <http://herramientas.educa.madri.org/animalandia/ficha.php?id=1151> (ubicación confirmada el 11 de octubre de 2013). Agradezco este dato a Raúl González, investigador y profesor en la Universidad de Comillas, Madrid.

31 Popper, Karl (1960) *The Poverty of Historicism*, pp. 115 – 116. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, pp. 105 - 106.

32 Popper, Karl (1974) *Replies to my Critics*. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 34.

cuando estamos convencidos de que las pilastras son suficientemente firmes como para sostener la estructura, al menos por un tiempo³³.

En otro escrito dirá que “de una u otra forma, todas nuestras teorías son conjeturas”³⁴.

Aunque también alerta que la refutación de un modelo relacionado con una teoría específica no necesariamente refuta dicha teoría. Puede ser que el modelo sea falso y que la teoría se pueda sostener utilizando otros modelos. O hasta puede ocurrir que la teoría parcialmente falsificada sea la base de una nueva teoría más elaborada, y más difícil de refutar

La objetividad se logra exponiendo nuestras teorías, ideas y creencias para que puedan ser criticadas, corregidas y mejoradas. La teoría de Popper, vista desde esta perspectiva, no implica que las malas teorías se rechacen; estas, por el contrario, evolucionan positivamente mediante el proceso de someterlas al proceso de crítica, revisión, nuevas críticas etc.³⁵

Así como Kuhn se resistía a que sus teorías se aplicaran fuera de las ciencias naturales, Popper se abre también a otros ámbitos. Más aún, en esa apertura tiene unas palabras halagadoras al referirse a la Economía, a la que considera la reina de las ciencias sociales, sobre todo por su uso cada vez más amplio de las matemáticas. “Debemos admitir que el éxito de la economía matemática muestra que al menos una ciencia social ha pasado por la revolución newtoniana”³⁶.

Los comentaristas de Popper son en cambio menos optimistas en cuanto a la apertura de la Economía a las pruebas de falsación. La misma Deborah Redman, que ha sido nuestra guía fundamental en esta parte del trabajo, tiene observaciones muy duras al respecto. Recojamos algunas de ellas. “Los economistas tratan de buscar evidencias que apoyen sus teorías, en vez de exponer las razones por las que su teoría es débil”. “Los economistas pasan por alto las teorías rivales y a menudo son embarazosamente ignorantes acerca del desarrollo a corto plazo, y de la historia, de

33 Popper, Karl (1972) *The Logic of Scientific Discovery*, p. 111. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 34.

34 Popper, Karl (1972) *Conjectures and Refutations*, p. 239. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 39.

35 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 133.

36 Popper, Karl (1960) *The Poverty of Historicism*, p. 60, nota 1. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 104.

sus teorías y modelos”. ”El consenso nada natural de los economistas (es) resultado de una rígida censura disciplinaria y de una mentalidad de club”³⁷.

Mark Blaug participa de una opinión bastante similar.

Los economistas han considerado siempre el meollo de su disciplina como una “ciencia”, en el sentido moderno de la palabra: la meta es la producción de pronósticos correctos e interesantes, que sean, por lo menos en principio, susceptibles de una refutación empírica. En la práctica los economistas con frecuencia perdieron de vista este objetivo científico, y la historia de la economía está sin duda llena de definiciones tautológicas, y de teorías formuladas para desafiar todos los esfuerzos de refutación³⁸.

Wade Hands está de acuerdo con el hecho de que “la falsación rara vez, por no decir que nunca, ha sido practicada por los economistas”. Pero defiende esta actitud con un extraño argumento. Si aceptáramos el criterio de falsación nos quedaríamos sin teoría económica, y ese es un costo que supera ampliamente a los beneficios que se podrían obtener de su aplicación. En otras palabras, no está de acuerdo con que se apliquen los principios de Popper a la Economía, porque la sacudirían en sus cimientos.

Una adhesión estricta a las normas de falsación virtualmente *destruiría toda la teoría económica existente* y dejaría a los economistas con un conjunto de reglas para un juego que la profesión nunca ha practicado en el pasado. Este alto costo sería pagado sin ninguna garantía de que el obedecer las nuevas reglas fuera a desembocar en teorías más cercanas a la verdad que las actualmente existentes, para entender el comportamiento económico³⁹.

Por esta y otras razones, que iremos considerando en las páginas siguientes, los economistas se han encontrado normalmente más cómodos con Lakatos que con Popper.

37 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, pp. 144, 148, 167.

38 Blaug, Mark (1986) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 814.

39 Hands, Wade (1993) “Popper and Lakatos in Economic Methodology”. En Hausman, Daniel M. (2008) *The Philosophy of Economics. An Antology*, p. 193. La frase resaltada en cursiva aparece así en el original.

Imre Lakatos

Imre Lipsitz nació de una familia judía el 5 de noviembre de 1922 en Budapest. Estudió Matemáticas, Física y Filosofía en la Universidad de Debrecen, donde se graduó en 1944. Ese año cambió su apellido a Lakatos (que en húngaro significa *cerrajero*) para evitar la persecución nazi. De hecho su madre y su abuela murieron en Auschwitz. En 1947 obtuvo un Ph.D. en la Universidad de Eötvös (Budapest) con un trabajo sobre *Sociología de la Formación de Conceptos en las Ciencias Naturales*. Por esos años militaba en el Partido Comunista y trabajó en el Ministerio de Educación. En 1949 pasó un año en la Universidad de Moscú, pero a su regreso fue encarcelado por cuatro años (1950-1954) acusado de ser “revisionista”. Tras la represión del alzamiento húngaro por parte de las fuerzas soviéticas en 1956 huyó a Viena, y un año más tarde pasó a Inglaterra donde se doctoró en Filosofía en la Universidad de Cambridge en 1960. Posteriormente trabajó en la *London School of Economics*. Murió el 2 de febrero de 1974⁴⁰.

Lakatos considera que “la unidad descriptiva típica de un gran logro científico no es una hipótesis aislada sino un programa de investigación”⁴¹.

Por eso su trabajo se concentra en la metodología de los programas de investigación científica, y crea todo un conjunto de esquemas y vocablos simbólicos, como núcleo, cinturón protector, o heurística positiva y negativa, que va a aplicar en todos sus evaluaciones sobre el carácter científico de las diversas disciplinas y de las teorías que las caracterizan.

El núcleo está compuesto por los presupuestos metafísicos fundamentales del programa; define el programa, y sus elementos son considerados irrefutables por quienes trabajan en el programa (...) La heurística positiva y negativa suministra instrucciones sobre lo que se debería y no se debería hacer en el desarrollo de un programa. La heurística positiva guía al investigador hacia las preguntas apropiadas y hacia las mejores herramientas para responder esas preguntas; la heurística negativa indica qué preguntas no deberían hacerse y qué herramientas son inapropiadas (...) Finalmente, el cinturón protector consiste en las teorías que en un momento dado conforman el programa, las hipótesis auxiliares, las convenciones empíricas y el ‘tronco’ (evolutivo)

40 Sarkar, Sahotra – Pfeifer, Jessica, Eds. (2006) *The Philosophy of Science. An Encyclopedia*, pp. 433 - 434.

41 Lakatos, Imre (1978) *The Methodology of Scientific Research Programmes*, p. 4. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 36.

del programa de investigación. La mayor actividad del programa se da en el cinturón protector⁴².

La imagen recuerda a las fortalezas antiguas, protegidas por sucesivas murallas de los ataques enemigos. La sede central del poder hay que defenderla hasta el último momento, mientras que se pueden perder y volver a recuperar en diversas escaramuzas posiciones secundarias que defienden el castillo. Un grupo de soldados está llamado a proteger al núcleo de posibles ataques (heurística negativa), mientras que otros se dedican a conquistar nuevas posiciones (heurística positiva).

A pesar del ambiente cerrado e “irrefutable” (no sometido a refutación) que constituye cada núcleo, existe la posibilidad de cambiar de núcleo, es decir, de programa de investigación. Pero esto solo ocurre cuando se derrumba completamente el cinturón protector.

El que algunas teorías de este cinturón sean falsificadas no supone una catástrofe de la que sea imposible recuperarse, pues se pueden buscar otras teorías alternativas que refuercen el núcleo. Por eso Lakatos diferencia la falsación ingenua de la sofisticada. La primera se limita a refutar una teoría mediante resultados experimentales que la contradigan; en cambio la sofisticada busca que las instancias refutadas se conviertan en puntales que confirmen una nueva teoría.

También distingue entre programas de investigación progresivos y degenerativos. Los primeros sirven de base para avanzar en la investigación y explicar fenómenos hasta entonces incomprensibles, mientras que los segundos se limitan a crear teorías que se acomoden a los hechos ya conocidos⁴³.

Todo esto queda todavía a un nivel muy abstracto y general. Blaug se atreve a aplicar estos términos, de una manera bastante flexible, al paradigma (él percibe cierta relación entre el paradigma de Kuhn y los programas de investigación de Lakatos) neoclásico y keynesiano. Nos fijaremos ahora en lo que dice sobre el primero de ellos

Es claro que la economía ortodoxa atacada por Keynes no fue un “paradigma” singular; fue una red de subparadigmas interconectados, o un SRP [Scientific Research Program] de Lakatos. Esta red estaba integrada, en pri-

42 Hands, Wade (1993) “Popper and Lakatos in Economic Methodology”. En Hausman, Daniel M. (2008) *The Philosophy of Economics. An Antology*, p. 194.

43 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 37.

mer lugar, por el principio de la maximización restringida. A la hipótesis de la maximización de los rendimientos se unió luego la noción de equilibrio general en mercados competitivos autoregulados, para producir el método de la estática comparada. El “núcleo” o la parte metafísica de este SRP estaba integrado por versiones débiles de lo que se conoce de otro modo como los “supuestos” de la teoría de la competencia, a saber: los cálculos económicos racionales, la constancia de los gustos, la independencia en la toma de decisiones, el conocimiento perfecto, la certeza perfecta y la movilidad perfecta de los factores (...) Lo “heurístico positivo” del programa consistía en consejos prácticos tales como: 1) dividir los mercados en compradores y vendedores, o en consumidores y productores; 2) especificar la estructura del mercado; 3) crear definiciones de “tipo ideal” de los supuestos conductistas para obtener resultados claros; 4) establecer las condiciones de *ceteris paribus* pertinentes; 5) traducir la situación a un problema extremo y examinar las condiciones de primero y segundo órdenes etc. Es evidente que, después de 1870, los marginalistas adoptaron este “núcleo” de la economía política clásica pero alteraron su “heurística positiva” y lo proveyeron de un “cinturón protector diferente”. En cambio, Keynes fue más allá y manipuló el “núcleo” mismo⁴⁴.

Aunque a los economistas les desagrada que los acusen de utilizar un lenguaje metafísico escondido en sus supuestos, tanto Kuhn como Lakatos reconocen que todo paradigma, y todo programa de investigación científica participa de esta perspectiva. Lo veremos más adelante, cuando analicemos la validez de algunos de los supuestos fundamentales de la Economía.

Deborah Redman reconoce que “Lakatos es el filósofo de la ciencia más popular entre los economistas”⁴⁵, aunque el motivo de tal predilección no sea muy encomiable. Los economistas se sienten más cómodos con alguien que no les exige someter sus afirmaciones a la falsación, y que más bien les anima indirectamente (Lakatos no pensaba en primer lugar en la Economía) para que mantengan su núcleo y lo defiendan frente a ataques externos.

Lo mismo piensa Wade Hands.

Hay muchos aspectos del SRP que contrastan en sus fundamentos con el falsacionismo Popperiano. El más significativo de ellos es la inmunidad del núcleo al empirismo crítico (...) Otro punto de desacuerdo es la cuestión de la corroboración frente a la falsación (...) Para Lakatos el progreso avanza

44 Blaug, Mark (1986) *Teoría Económica en retrospectiva*, pp. 840 - 841.

45 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 142.

por la corroboración y no por la falsación de hechos novedosos (...) Estos puntos en los que Lakatos difiere de Popper son exactamente los puntos donde Lakatos tiende a ganar el favor de los economistas, ya que esto ocurre en áreas donde existe una tensión significativa entre la falsación y la práctica actual de los economistas. Ciertamente la Economía está repleta de “núcleos” metafísicos⁴⁶.

Philip Mirowsky va más allá al afirmar que “el método lakatosiano de ‘re-construcción racional’ es de hecho un respaldo apenas disimulado a la justificación del *status quo* en cualquier disciplina intelectual”⁴⁷.

Alan Musgrave afirma algo semejante.

Lakatos recomienda a los científicos seleccionar algunas de sus hipótesis, bautizarlas como ‘núcleo’, y no modificarlas ni renunciar a ellas frente a las dificultades empíricas. Él dice poco sobre cómo hay que seleccionar esas hipótesis. Tal como está, por consiguiente, su metodología da carta blanca a cualquier grupo que quiera erigir en dogma su opinión preferida⁴⁸.

Por otra parte, pocos economistas se enfrascan en las discusiones de Kuhn, Popper y Lakatos. Pero sí prestan atención a lo que otros colegas dicen sobre la manera en que la teoría económica justifica sus fundamentos y avanza en sus propuestas.

EL MÉTODO DE LA ECONOMÍA

Aunque este campo es demasiado amplio⁴⁹ vamos a concentrarnos en dos perspectivas que en mi opinión, y creo que en la de otros muchos, constituyen las presentaciones modernas más importantes de la metodología utilizada por la ciencia económica. Me refiero a Lionel Robbins, de quien podríamos decir que presentó la

46 Hands, Wade (1993) “Popper and Lakatos in Economic Methodology”. En Hausman, Daniel M. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*, pp. 195 - 196.

47 Mirowsky, Philip (1987) “The Logic of Discovery”, *Journal of Economic History* 42 N° 1 (March), p. 296. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 143.

48 Musgrave, Alan (1973) *Falsification and its Critics*. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 144.

49 Daniel Hausman en *The Philosophy of Economics. An Anthology* recoge veintiséis aportes diferentes sobre este tema, incluidos los de Robbins y Friedman.

versión más reconocida y citada en la primera mitad del siglo XX, y a Milton Friedman, quien de alguna manera le eclipsó durante la segunda mitad del mismo siglo.

Lionel Robbins

Lionel Robbins nació en Londres en 1898 y murió en la misma ciudad en 1984. Casi toda su vida académica, ya desde estudiante, transcurrió en la *London School of Economics*, aunque en los años veinte hizo dos breves pasantías por Oxford, una en 1924 y otra de 1927 a 1929. Durante la segunda guerra mundial ocupó el puesto de Director de la Sección Económica en el Gabinete de Guerra.

Aunque durante la crisis económica de los años treinta se opuso enérgicamente a las ideas de Keynes, ambos trabajaron juntos en el Gabinete de Guerra y posteriormente se hicieron aliados también en sus propuestas de política económica. En su autobiografía, escrita en 1971, Robbins explica el proceso por el que llegó a convertirse al keynesianismo.

Además de ser un respetado economista, Robbins tuvo un influjo significativo en la vida cultural del país como miembro de la junta directiva de la *National Gallery* y de la *Tate Gallery*, los dos museos de pintura más importantes en Inglaterra, y como Director de la *Royal Opera House*. En 1961 fue Editor Jefe del *Financial Times*. Tres años antes había sido nombrado Director del Comité Oficial de Educación Superior.

En 1932, cuando todavía se oponía a Keynes y seguía fervientemente la corriente neoclásica, escribió un *Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica*, que todavía hoy es considerado como una de las exposiciones más claras sobre el contenido, funciones e importancia de la Economía, sobre sus objetivos, y sobre los medios que utiliza para alcanzarlos. Vamos a comentar a continuación algunas secciones de esta obra, relacionados con la metodología de la ciencia económica⁵⁰.

50 Las notas biográficas de Robbins han sido tomadas de Mark Blaug (1985) *Great Economists since Keynes*, y de la quinta edición (1992) del *Dictionary of Economics* escrito por Graham Bannock, R. E. Baxter y Evan Davis.

Robbins, en su capítulo sobre la *naturaleza de las generalizaciones económicas*, comienza reconociendo que “el método de las ciencias sociales que tratan de la conducta (...) nunca podrá ser asimilado del todo al método de las ciencias físicas”⁵¹.

Ese mismo capítulo contiene un apartado sobre *el supuesto de conducta racional*. En él apunta algunas observaciones sobre la diferencia entre economía positiva y normativa. Aquí me limitaré a recoger la opinión de Robbins, con algunos breves señalamientos, pues ambas propuestas, la racionalidad y la distinción entre dos maneras de abordar la economía, van a ser comentadas más ampliamente en el próximo capítulo.

El autor admite que las acciones racionales tienen un componente ético, pero inmediatamente después pasa a afirmar que tal componente no va a ser tenido en cuenta en el análisis económico, pues este es –tomando prestada una expresión weberiana que cita literalmente en alemán– *wert frei*, libre de valores. Obviamente los individuos al realizar sus elecciones actúan apoyados en unas valoraciones individuales, pero la economía no juzga su validez desde el punto de vista ético; simplemente las acepta como datos.

En otro contexto justifica el prescindir de la ética señalando que no podemos buscar la objetividad a partir de valoraciones individuales subjetivas, ya que diversas personas pueden sostener juicios de valor que los demás no comparten, e incluso una misma persona puede modificar sus valoraciones a lo largo del tiempo. “No hay medio de determinar el probable movimiento de las escalas relativas de valoración. Por consiguiente, en todo nuestro análisis consideramos las escalas de valoración como dadas”⁵².

Por eso es tan importante diferenciar la economía *positiva*, que describe los hechos como son, de la *normativa* que enuncia cómo deberían ser.

La Economía opera con hechos susceptibles de comprobación; la ética con valoraciones y obligaciones. Los dos campos de investigación corresponden a planos diversos. Entre las generalizaciones de los estudios positivos y las de los normativos existe un abismo lógico que no puede disfrazarse ni salvarse⁵³.

51 Robbins, Lionel (1980) *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, p 126.

52 *Ibidem*, p. 171.

53 *Ibidem*, p. 196.

Lo cual no implica que los economistas no se puedan dedicar a la ética, pero al hacerlo deben ser conscientes de que no están razonando como economistas. “El hecho de que se diga que la botánica no es la estética no significa que los botánicos no deban opinar acerca del trazado de los jardines”⁵⁴.

Se puede considerar la misma cuestión desde otra perspectiva, diciendo que la economía y otras ciencias solo se ocupan de los medios, pero no de los fines.

Del ardor de la lucha política pueden surgir diferencias acerca de los fines o acerca de los medios para lograrlo. Ahora bien, respecto de la primera diferencia, ni la Economía ni ciencia alguna puede ofrecer solución (...) pero si estamos en desacuerdo acerca de los medios, el análisis científico puede ayudarnos con frecuencia a resolver nuestras diferencias⁵⁵.

En otras dos ocasiones afirma lo mismo de forma más concisa. “No existen fines económicos. Lo económico o antieconómico solo puede aplicarse a los medios para lograr determinados fines”. “La economía es neutral por lo que se refiere a los fines; no puede pronunciar una sola palabra acerca de la validez de los juicios finales de valor”⁵⁶.

Aquí podemos hacer un análisis crítico a dos niveles.

En primer lugar, está claro que cada individuo puede tener unos fines determinados, y que puede utilizar un conjunto de medios diferentes para lograr su objetivo. En este sentido podríamos admitir el razonamiento de Robbins, y decir que un asesor económico podría ayudar a cada persona a utilizar mejor los recursos escasos para lograr su objetivo, sin preocuparse por juzgar hacia dónde quiere marchar cada quién.

Pero este nivel personal es insuficiente, porque la Economía trabaja muchas veces con agregados, y no con individuos aislados. La ciencia económica quiere mejorar la eficiencia y el bienestar a nivel colectivo o social, y le resultaría muy difícil cumplir esa función si cada individuo tuviera unos fines particulares que concordaran muy poco o nada con los de los demás. En este último sentido, si la Economía pretende elaborar leyes sobre las opciones de un colectivo, quizás debería preocuparse por los fines más de lo que apunta Robbins.

54 *Ibíd*em, pp. 198 - 199.

55 *Ibíd*em, p. 199.

56 *Ibíd*em, p. 193 y 195.

Él se da cuenta del problema, y trata de abordarlo desde la perspectiva de la racionalidad, que en cierta manera ayudaría a unificar bajo un mismo criterio los comportamientos de cada individuo.

Para él, cuando decimos que los individuos actúan de manera racional estamos afirmando que su conducta es “consistente”⁵⁷.

Poco más adelante Robbins avanza un poco más en el concepto, al afirmar que hablar de racionalidad en el agente económico equivale a reconocer que su conducta está encaminada a un fin.

Al mismo tiempo reconoce que aseverar lo anterior equivale a formular una generalización que no siempre es válida, ya que el ser humano es libre y puede actuar a veces de forma imprevisible.

Decir esto no equivale en manera alguna a que toda acción intencionada sea completamente consistente. En verdad puede afirmarse que cuanto más consciente de sí misma es la acción enderezada a un propósito, más congruente es necesariamente; pero esto no quiere decir que sea necesario suponer *ab initio* que siempre es congruente o que las generalizaciones económicas se limitan a ese sector de la conducta, quizá pequeño, en que todas las inconsistencias han sido resueltas⁵⁸.

Hasta aquí todo está bien, aunque no deja de llamar la atención ese reconocimiento de que los casos donde se es totalmente consistente, es decir, totalmente racional, pueden ser pocos. Pero el panorama se oscurece, y se hace menos realista, cuando inmediatamente después Robbins afirma que, aunque las personas no siempre sean consistentes, la economía trabaja con el supuesto de que sí lo son.

Una excusa de muchos economistas, incluido Robbins, para aceptar esta y otras premisas semejantes, es la de que ellas se van a utilizar solo en una primera aproximación a la realidad, y que luego se van a abandonar progresivamente conforme el análisis avance hacia niveles de investigación más elaborados y más realistas.

Como veremos más adelante, la sospecha de varios investigadores es que algunos supuestos fundamentales, como el de la racionalidad y consistencia, no se abandonan jamás en el análisis económico. Pero limitémonos, por el momento, a aceptar la excusa de Robbins.

57 Ibidem, p. 128.

58 Ibidem, pp. 130 - 131.

El supuesto de la perfecta racionalidad en el sentido de completa congruencia es tan sólo uno de los muy numerosos supuestos de carácter psicológico que se introducen en el análisis económico en diversas etapas de su aproximación a la realidad (...). El propósito de estos supuestos no es alentar la creencia de que el mundo de la realidad corresponde a las explicaciones en que figuran, sino el de que nos permitan estudiar aisladamente tendencias que en el mundo sólo operan en conjunción con otras varias, y luego, por contraste y por comparación, volver a aplicar el conocimiento así obtenido a la explicación de situaciones de mayor complejidad⁵⁹.

En otra ocasión formula esta idea más brevemente y sin matizaciones. “La Economía (...) no descansa en el supuesto de que los individuos actúan siempre racionalmente, aunque depende, por lo que se refiere a su razón de ser práctica, del supuesto de que es conveniente que así sea”⁶⁰.

Tratando de precisar mejor qué se entiende por racionalidad Robbins afirma que “para ser racionales del todo, tenemos que saber qué es lo que preferimos. Debemos conocer las consecuencias de las distintas soluciones, pues la racionalidad de la elección consiste, ni más ni menos, en elegir con pleno conocimiento de las soluciones rechazadas”⁶¹.

Resulta curioso que en determinado momento aplique esta idea de lo que podríamos llamar *costo de oportunidad*, es decir, que para valorar los beneficios de una opción debemos compararlos con los beneficios resultantes de las alternativas que hemos abandonado, a un ejemplo un tanto desconcertante, pues parece referirse a un tema que debería ser atribuido a la denostada economía normativa.

Si consideramos como un mal en sí mismo a una comunidad que tolera la desigualdad de ingresos, en tanto que a otra, igualitaria, la consideramos como un fin que debe perseguirse de preferencia a todos los demás, es ilegítimo considerar semejante preferencia como antieconómica, aunque no es posible considerarla como racional si no se formula con un pleno conocimiento de la naturaleza del sacrificio que ella supone (...). No es racional proponerse un fin si no se es consciente del sacrificio que supone su consecución⁶².

59 Ibídem, p. 132.

60 Ibídem, p. 208.

61 Ibídem, p. 202.

62 Ibídem, p. 205.

En contraste, la irracionalidad podría caracterizarse como “la capitulación ante las fuerzas ciegas de los estímulos externos y de los impulsos desordenados”. Para Robbins es claro que si nos dejamos guiar por esos instintos “la verdadera razón de ser de la Economía desaparece”⁶³.

De aquí pasamos a lo que el mismo Robbins, lanzando un pícaro reojo al lector, denomina la “mitología” del *homo oeconomicus*. Es mitología, según él, porque se refiere a un concepto equivocado, pero muy extendido entre el público poco preparado para adentrarse en los intrincados vericuetos de la teoría económica. Concretamente se refiere a la muy reiterada acusación de que “la Economía supone un mundo de hombres a quienes sólo preocupa su propio interés y hacer dinero” o “el absurdo generalizado de creer que el mundo de que se ocupa el economista se halla poblado de egoístas o de máquinas de placer”, cuando en realidad “nuestros sujetos económicos pueden ser egoístas puros, altruistas puros, ascetas puros, sensuales puros o, lo que es más probable, una mezcla de todos estos impulsos”⁶⁴.

En mi compra de pan puedo estar interesado nada más en la comparación entre el pan y las otras cosas comprendidas en el círculo de cambio dentro del que gasto mi dinero; pero también puedo estarlo en la felicidad de mi panadero, pues entre él y yo pueden existir ciertos lazos que me hagan comprarle el pan y no a su competidor, quien está dispuesto a venderlo un poco más barato. Igual puede suceder, exactamente, al tratar de vender mi trabajo o alquilar mi casa, ya que puedo interesarme sólo en las cosas que recibo como resultado de la transacción, o también en la experiencia de trabajar en una forma y no en otra, o en el prestigio o descrédito, en la sensación de virtud o vergüenza al alquilar mi propiedad de este modo antes que de otro⁶⁵.

Más adelante tendremos ocasión de comprobar que no es así como se comporta la teoría económica convencional, pues todo el análisis de la demanda, y en general el concepto mismo de equilibrio, está basado en el supuesto de la maximización de la utilidad: la utilidad de quien toma las decisiones, y no de quienes le rodean.

Posteriormente Robbins se concentra en el tema que ya hemos considerado desde diversas perspectivas en las páginas anteriores. ¿En qué sentido se puede afirmar que la economía es una ciencia?

63 Ibidem, p. 208.

64 Ibidem, p. 132.

65 Ibidem, p. 133.

Para ello comienza por criticar a quienes lo ponen en duda. “La creencia frecuentemente expuesta por los críticos de la Economía, de que ésta es un mero sistema de deducciones sin relación con la realidad se basa en un mal entendimiento”⁶⁶.

Posteriormente pasa a la socorrida discusión sobre si el origen de la ciencia, y más específicamente de la ciencia económica, nace de la deducción o de la inducción. La respuesta de Robbins será la esperada en una ciencia social. El punto de partida es la observación del comportamiento real de las personas, aunque a partir de ahí haya que trabajar deductivamente, para plantear ciertas hipótesis y elaborar determinadas leyes.

Es un craso error considerar al economista, cualquiera que sea el grado de su “pureza”, preocupado sólo con la deducción. Es innegable que gran parte de su trabajo lo realiza a través de un elaborado proceso de deducción, pero es completamente inexacto suponer que ésa es su única tarea, o siquiera la principal. La ocupación del economista es interpretar la realidad.⁶⁷

En otra parte acepta indirectamente las ideas que por aquellos años proponía Popper sobre la falsación, aunque sin mencionarlo explícitamente.

El economista teórico que desea poner a salvo las consecuencias de su teoría, debe ‘comprobar’ continuamente, a través de la explicación de situaciones concretas, las generalizaciones que ha elaborado. Las fallas de la teoría quedan al descubierto normalmente al examinar los casos particulares.⁶⁸

Aparece más tarde un tema, que será central en la metodología de Milton Friedman, referido al papel que desempeñan los supuestos en la elaboración de las teorías y en su veracidad. La respuesta que da Robbins no es del todo transparente, pero parece indicar que es más fácil descubrir la relación entre los supuestos y la realidad, que entre las conclusiones de dichos supuestos y la realidad. Sin embargo, si se comprueba que los supuestos se conforman con la realidad esto de alguna manera justifica las conclusiones o teorías que de ellos se derivan.

Transcribo las palabras de Robbins sobre este tema para que el lector elabore su propia interpretación.

66 *Ibídem*, p. 144.

67 *Ibídem*, p. 145.

68 *Ibídem*, p. 162.

El método analítico utilizado por la Economía lo que hace es descubrir las consecuencias ineludibles de la ordenación compleja de los hechos, consecuencias cuya contrapartida en la realidad no es inmediatamente discernible como la contrapartida de los postulados originales. Es un instrumento para ‘sacudir’ todas las consecuencias de los supuestos. Sus conclusiones son inevitables e ineludibles si la correspondencia entre los supuestos originales y los hechos queda garantizada.⁶⁹

Uno de los supuestos más utilizados en las explicaciones económicas, y en los experimentos de muchas otras ciencias, es el del *ceteris paribus*, es decir, *permaneciendo todo lo demás constante*. Su utilización –hablo ahora yo y no Robbins– es muy comprensible desde el punto de vista pedagógico y analítico. Si queremos considerar simultáneamente los efectos de todos los determinantes sobre un fenómeno determinado, nunca podremos saber de qué manera y en qué magnitud influye cada uno de ellos sobre el resultado final. Por eso resulta útil aislar provisionalmente los efectos de cada determinante, suponiendo que *los demás permanecen constantes*, para en un momento posterior examinar el efecto total de todos ellos. Hasta aquí no hay problema.

La dificultad está en que en la vida real muchas veces es difícil, por no decir imposible, hacer esa abstracción, y separar los efectos de dos determinantes que actúan simultáneamente y quizás se influyen mutuamente. Eso no quiere decir que no se pueda utilizar dicho supuesto como recurso pedagógico, sino que su utilización exige mucho cuidado para no sacar conclusiones equivocadas.

Robbins, generalmente tan moderado y cuidadoso en sus afirmaciones, pierde su compostura al criticar a quienes ponen en duda la utilidad de dicho supuesto.

El estadista que dijo: “¡maldito el *ceteris paribus*!”, conquistó entusiastas simpatías entre los críticos de la Economía. Ningún hombre sensato se atrevería a sostener que las leyes de la mecánica se invalidarían si un terremoto interrumpiera el experimento para ilustrarlas. No obstante, una gran mayoría del público ignorante, y buen número de sedicentes economistas, critican de continuo proposiciones que descansan sobre bases mucho menos endeables.⁷⁰

69 Ibidem, p. 165.

70 Ibidem, p. 167.

No menciona al vituperado político, pero ya que el autor es inglés, podríamos aventurarnos a recoger un relato de Sir Harry Gibbs, donde se habla de los criterios más convenientes para elegir a los miembros del sistema judicial.

Claro que los asuntos en Inglaterra no siempre funcionaron de modo tan satisfactorio. Durante muchos siglos los nombramientos a los tribunales se hacían simplemente sobre la base de favoritismos personales o políticos. En 1587 la Reina Isabel I nombró como *Lord Chancellor* a su compañero de baile favorito, Sir Christopher Hatton, que nunca había asistido a un juicio (...) En tiempos más recientes se decía que Lord Halsbury contestó de la siguiente manera a alguien que le preguntó si, *ceteris paribus*, se nombraría al mejor en un puesto de juez que se encontraba disponible. “¡Maldito el *ceteris paribus*! ¡Voy a nombrar a mi sobrino!”⁷¹

Años más tarde se haría famosa la expresión impaciente del Presidente Truman, que buscaba economistas mancos porque todos sus consejeros lo dejaban en el aire con sus eternos “por un lado ... pero por el otro...(En inglés, “on the one *hand* ... but on the other *hand*...).

Aunque no se trate de un problema estrictamente metodológico, Robbins entra en la polémica –muy acaloradamente debatida en aquellos años, pues tenía consecuencias importantes en la economía del bienestar– de si se pueden sumar las funciones de utilidad individuales para obtener una función de utilidad social. Él se inclina en favor de quienes niegan esa posibilidad, por la razón esgrimida por todos o casi todos los que adoptan esta posición. “No existe medio de comprobar la magnitud de la satisfacción de A comparada con la de B (...) No existe, pues medio de comparar las satisfacciones de diversas personas”⁷².

No se limita Robbins a formular el principio general, sino que lo aplica a algunos de los casos concretos que entonces se debatían, por ejemplo en la *Economía del Bienestar* de Arthur C. Pigou, sobre si, dada la utilidad marginal decreciente en el consumo de cada individuo, se podía mejorar el bienestar total transfiriendo fondos de los más ricos, donde la utilidad de una nueva unidad monetaria es escasa, hacia los más pobres, donde esta es mucho mayor. Él considera que, dada la imposibilidad

71 <http://www.samuelgriffith.org.au/papers/html/volume10/v10chap3.htm> (enlace confirmado el 11 de octubre de 2013). Debo la cita a Raúl González, investigador y profesor en la Universidad de Comillas, Madrid.

72 Robbins, Lionel (1980) *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, p. 186.

de comparar significativamente las curvas de indiferencia de dos personas diferentes, es absurdo llegar a esa conclusión.

Pigou había escrito: “Es evidente que toda transferencia de renta de un hombre relativamente rico a otro relativamente más pobre y de un temperamento similar, al permitirle satisfacer necesidades más intensas, incrementa la suma total de la satisfacción”⁷³.

Robbins, en cambio, piensa lo contrario:

La concepción de la utilidad decreciente (la convexidad hacia abajo de la curva de indiferencia) no justifica la conclusión de que los traspasos del rico al pobre aumentan la satisfacción total (...) Tampoco puede deducirse que un impuesto progresivo sobre la renta es menos gravoso para el dividendo social que un impuesto de capitación indiscriminado⁷⁴.

Un último argumento para reforzar esta opinión cae en el razonamiento, esperado dentro de sus principios, de que el hablar sobre si una distribución más igualitaria de la renta es mejor o peor implicaría debatir sobre juicios de valor, lo cual no es función de la economía.

Pero supongamos (...) que pudiéramos llegar a creer (...) en la conmensurabilidad de experiencias diferentes, en la igualdad de capacidad para la satisfacción etc. Supongamos, además, que partiendo de esta base, pudiéramos demostrar que ciertas políticas produjeron el efecto de aumentar la “utilidad social”. Aun en este caso, sería completamente ilegítimo afirmar que semejante conclusión, por sí misma, justifica la conclusión de que esas políticas deben seguir en vigor, pues se daría por solucionado el problema de si el aumento de satisfacción en este sentido es o no socialmente obligatorio. Y no existe medio alguno para decidir esta cuestión⁷⁵.

Concluiremos esta exposición de Robbins con algunas reflexiones sobre el tema del equilibrio, del que nos ocuparemos en un contexto más general en el tercer capítulo.

73 Pigou, Arthur C. (1946) *La economía del bienestar*, p. 76 (original de 1920).

74 Robbins, Lionel (1980) *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, p. 188.

75 *Ibidem*, pp. 189 - 190.

En primer lugar, al abordar el tema de la tendencia al equilibrio se ve obligado a defender el respeto a la libertad, porque se podría achacar a la Economía que no toma en cuenta esta característica fundamental de la persona, al defender que todos los individuos, ante determinadas circunstancias, tienden siempre hacia la misma situación de equilibrio ¿No equivale esto a un determinismo que no toma en cuenta la autonomía individual?

Por eso Robbins comienza por enfatizar la existencia de la libertad.

En la concepción del equilibrio es esencial que, conocidos sus recursos iniciales, cada individuo pueda elegir libremente dentro de un margen limitado sólo por el ambiente material y por el ejercicio de una libertad similar por parte de los otros sujetos económicos. En equilibrio, cada individuo es libre de moverse a cualquier punto dentro de sus líneas de preferencia, aunque no lo hace porque, en las circunstancias descritas, cualquier otro punto será menos preferido⁷⁶.

Es decir, es libre, pero sería estúpido si ejercitara su libertad para elegir lo que no le conviene. Me cuesta pensar que Robbins ignore el hecho de que muchas personas, por razones diversas, eligen en determinados momentos opciones que no las favorecen, o hasta que las perjudican; o de que personas diferentes pueden tener opiniones distintas sobre qué es lo que más les conviene. Hablaremos más de este tema en el siguiente capítulo.

Por otra parte, la libertad individual no es un valor supremo, porque hay que tomar en cuenta también la libertad de los demás individuos que viven en sociedad. Ya lo había indicado Robbins en el párrafo anterior, al señalar que “cada individuo puede elegir libremente dentro de un margen limitado (...) por el ejercicio de una libertad similar por parte de los otros sujetos económicos”.

Posteriormente insiste en la misma idea, desarrollando algunas de sus implicaciones.

La libertad de elegir puede no ser considerada como un objetivo último. La creación de un conjunto de condiciones que ofrezca la máxima libertad de elección puede no ser muy conveniente si se tienen en cuenta otros propósitos sociales. Y es evidente que la sociedad, actuando como un grupo de ciudada-

76 *Ibíd.*, p. 191.

nos políticos, puede formular fines que interfieran mucho más drásticamente la libertad de elección que poseen los individuos que la integran⁷⁷.

¿Robbins hablando de fines? Rápidamente dejará claro que está tocando ese tema porque la sociedad funciona apuntando objetivos que desea lograr y comportamientos que desea evitar, pero que eso no tiene nada que ver con la Economía. “En el análisis económico no existe ninguna justificación para considerar estos fines buenos o malos”⁷⁸.

Todas estas disquisiciones sobre la libertad son un preámbulo para definir en qué consiste una situación de equilibrio.

Curiosamente se inclina por darlo como un hecho evidente que no necesita explicación. Uno, simplemente, sabe cuándo está o no está en equilibrio. “Alrededor de la teoría del equilibrio no existe una penumbra de aprobación. El equilibrio es el equilibrio. Nada más”⁷⁹.

Igualmente se puede decidir si una decisión es económica o antieconómica a través de una evaluación de costos y beneficios. Una decisión será económicamente deseable si los beneficios superan a los costos.

El razonamiento se aplica a la decisión de ir o no ir a la guerra, comprensible por la situación en la que se encuentra Inglaterra en esos años, y a la introducción de aranceles, donde en el razonamiento también aparece el fantasma de la guerra.

Así pues, no es correcto decir que ir a la guerra es antieconómico si, tomando en consideración todos los problemas y sacrificios que por fuerza trae consigo, se decide que el resultado anticipado compensa el sacrificio (...) Si el arancel se establece para conseguir un fin no formulado en los precios que ofrecen los consumidores -la salvaguarda de los productos alimenticios frente al peligro de guerra, por ejemplo- no resulta correcto decir que es antieconómico sólo porque se traduce en el empobrecimiento de los consumidores⁸⁰.

77 Ibídem, p. 192.

78 Ibídem.

79 Ibídem, pp. 190 - 191. Resulta extraña la expresión “penumbra de aprobación” (en el original *penumbra of approbation*). Quizás quiera decir que resulta claro (no hay penumbra) afirmar (aprobar) que se ha alcanzado el equilibrio.

80 Ibídem, pp. 193 - 194.

En todo caso, el hecho de que una decisión sea económicamente correcta no equivale necesariamente a que sea equilibrada, pues existe la posibilidad de que en algunos casos sea recomendable salirse del equilibrio.

Si en la sociedad que la adopta se cree, en general, que la ventaja de un salario superior al nivel de equilibrio compensa más que suficientemente la desocupación y las desventajas que lleva implícitas, no puede decirse que es antieconómica⁸¹.

Podríamos pensar que aquí se está refiriendo a los llamados *salarios de eficiencia*. Tal como los describe Olivier Blanchard, son salarios decretados para mejorar la productividad, y para disminuir la rotación de trabajadores en cuya formación se han destinado recursos importantes.

Independientemente del poder de negociación de los trabajadores, las empresas pueden querer pagar un salario superior al de reserva [al de equilibrio]. Desean que sus trabajadores sean efectivos y un salario más alto puede ayudarles a conseguir ese objetivo. Por ejemplo, si los trabajadores tardan un tiempo en aprender a realizar su trabajo correctamente, las empresas querrán que se queden durante un tiempo. Pero si los trabajadores perciben solamente su salario de reserva, les dará lo mismo quedarse que irse. En este caso la rotación puede ser alta. Pagando un salario superior al de reserva, a los trabajadores les resulta económicamente atractivo quedarse. La rotación disminuye y la productividad aumenta⁸².

Concluimos así la exposición del pensamiento de Lionel Robbins, para pasar a otro de los autores que más influencia ha ejercido en la exposición y justificación del método utilizado por la ciencia económica. Nos referimos a Milton Friedman.

Milton Friedman

Milton Friedman nació en Brooklyn, New York, el 31 de julio de 1912. En 1946 obtuvo su Ph.D. en Economía en Columbia University. Tras pasar unos años por las Universidades de Wisconsin y Minnesota, trabajó desde 1946 en la Universidad de Chicago. En 1976 obtuvo el Premio Nobel en Economía por sus trabajos

81 Ibídem, p. 195.

82 Blanchard, Olivier (2009) *Macroeconomía*, p. 135.

sobre la función de consumo, las políticas de estabilización del empleo, y sus aportes a la teoría e historia monetaria. En 1967 fue Presidente de la *American Economic Association*. Murió el 16 de noviembre de 2006.⁸³

Aunque sus escritos son numerosos y abarcan varios campos, me voy a concentrar en un artículo escrito en 1953 sobre la *Metodología de la Economía Positiva*.

Como el título indica claramente que sus reflexiones se van a limitar a la economía positiva, comienza por citar unas frases de John Neville Keynes, padre de John Maynard, donde se define escuetamente lo que se entiende por cada uno de los dos enfoques en la Economía. Existe “una *ciencia positiva*” que implica “un cuerpo de conocimientos sistemáticos concernientes a lo que es”, y “una *ciencia normativa o regulativa*” consistente en “un cuerpo de conocimientos sistemáticos que discute criterios sobre lo que debe ser”⁸⁴.

Friedman no ignora, sin embargo, que es más fácil definir en el papel que distinguir en la realidad ambas corrientes.

La confusión entre economía positiva y normativa es hasta cierto punto inevitable (...) Los legos y los expertos por igual se sienten inevitablemente tentados a dar forma a conclusiones positivas que se ajustan a prejuicios normativos firmemente mantenidos, y a rechazar conclusiones positivas si sus implicaciones normativas (...) tienen un sabor desagradable⁸⁵.

Una vez delimitado el campo al terreno de lo positivo, se puede avanzar señalando el objetivo fundamental de la ciencia. “El objetivo último de la ciencia positiva es el desarrollo de una ‘teoría’ o ‘hipótesis’ que genera predicciones válidas y significativas sobre fenómenos todavía no observados”⁸⁶.

Una teoría se valida, en consecuencia, por su poder predictivo de los fenómenos reales. En este ámbito es importante diferenciar con precisión los hechos y las teorías, e indicar las relaciones que se dan entre los dos ámbitos. Se pueden formular hipótesis y aceptarlas provisionalmente como válidas, pero solo la evidencia empírica indicará si tales hipótesis son acertadas o están equivocadas; en el primer caso se

83 Las notas biográficas de Friedman han sido tomadas de Presman, Steven (2006) *Fifty Major Economists*, pp. 235 – 243, y de Breit, William – Hirsch, Barry T, Eds. (2009) *Lives of the Laureates. Twenty-three Nobel Economists*, pp. 65 - 77.

84 Friedman, Milton (1953) *The Methodology of Positive Economics*, p. 3.

85 *Ibíd.*, pp. 3 - 4.

86 *Ibíd.*, p. 7.

aceptan las hipótesis y en el segundo caso se rechazan. Por otra parte, “la evidencia empírica nunca puede ‘probar’ una hipótesis; solo puede fallar al tratar de refutarla, que es lo que normalmente queremos expresar cuando decimos, con cierta inexactitud, que la hipótesis ha sido confirmada por la experiencia”⁸⁷.

Friedman aborda a continuación las diferencias que se dan entre las ciencias naturales y sociales. En las ciencias naturales se pueden hacer experimentos de laboratorio, pero en el comportamiento de las personas eso es más difícil. En consecuencia, no resulta tan sencillo distinguir en las ciencias sociales cuál o cuáles de los numerosos determinantes de una actuación es el más importante, lo que hace más dificultoso elaborar teorías pertinentes⁸⁸.

Lo más polémico de su metodología aparece cuando habla de los *supuestos* y de su relación con las teorías y los hechos. En pocas palabras, podríamos resumir su pensamiento diciendo que los supuestos no necesitan ser realistas. Basta con que las teorías que se apoyan en tales supuestos sean adecuadas para explicar la realidad. En otras palabras, con supuestos irreales podemos predecir comportamientos reales, y por tanto construir teorías científicamente válidas.

La cuestión relevante que nos debemos preguntar acerca de los “supuestos” de una teoría no es si son descriptivamente “realistas”, pues nunca lo son, sino si son aproximaciones suficientemente buenas para el propósito que pretendemos. Y esta cuestión sólo se puede contestar viendo si la teoría funciona, o lo que es lo mismo, si genera predicciones suficientemente precisas⁸⁹.

Al juzgar estas palabras, quizás todo dependa de dónde se ponen los énfasis. Friedman no está diciendo que los supuestos son irrelevantes, o que cualquier supuesto puede ser útil para una buena teoría. Él señala que los supuestos deben ser “aproximaciones suficientemente buenas”. Pero las primeras frases, en las que se indica que los supuestos nunca son realistas, levantaron suficiente polvareda como para que varios economistas elevaran la voz de alerta.

Para poner un ejemplo concreto Friedman se refiere a una discusión que se había desarrollado hacía un tiempo en la revista de la Asociación de Economistas Estadounidenses (*American Economic Review*) sobre la relevancia del análisis marginal para predecir el comportamiento de los agentes económicos. Concentrándonos

87 *Ibíd*em, pp. 8 - 9.

88 *Ibíd*em, p. 10.

89 *Ibíd*em, p. 15.

en el tema de la producción, la teoría dice que la cantidad producida que maximiza el beneficio se decide en la intersección del ingreso marginal y del costo marginal. Pero ¿podrá ser pertinente esa teoría si los empresarios no conocen las curvas que deben guiar su comportamiento? Para Friedman no cabe duda de que la teoría es predictivamente buena. Aunque los implicados no conozcan las curvas actúan como si las conocieran⁹⁰.

Para probar esta afirmación Friedman se fija en el comportamiento de los jugadores de billar. Estos, al golpear las bolas con los tacos para introducirlas en los agujeros o troneras, están resolviendo problemas físicos de una alta complejidad. El jugador experimentado no conoce las ecuaciones y principios científicos que respaldan su actuación, pero mete la bola en la tronera.

El jugador de billar realiza sus golpes *como si* conociera las complejas fórmulas matemáticas que señalarían las direcciones óptimas del trayecto, pudiera calcular a simple vista los ángulos etc, y describiendo la colocación de las bolas pudiera hacer cálculos relámpago con las fórmulas, y pudiera entonces hacer marchar las bolas en la dirección indicada por las fórmulas. Nuestra confianza en esta hipótesis no está basada en la convicción de que los jugadores de billar, aun los más expertos, pueden actuar, o de hecho actúan, a través del proceso descrito; se deriva más bien de la convicción de que, si de una u otra manera no fueran capaces de alcanzar esencialmente el mismo resultado, no serían de hecho *expertos* jugadores de billar⁹¹.

El jugador de billar actúa como si conociera los principios científicos que guían su comportamiento, aunque en realidad no los conoce. Podríamos entonces decir también que el empresario actúa como si conociese los principios del análisis marginal, aunque no los conozca.

Las empresas particulares se comportan *como si* buscaran racionalmente maximizar sus beneficios esperados (...) y conocieran plenamente los datos necesarios para tener éxito en su pretensión; es decir, como si conocieran las funciones relevantes de costos y de demanda, calcularan los costos marginales y los beneficios marginales de todas las opciones que se les abren, e impulsarían cada plan de acción al punto en el que el costo marginal y el ingreso marginal relevantes fueran iguales⁹².

90 Ibídem.

91 Ibídem, p. 21.

92 Ibídem, pp. 21 - 22. Cursivas en el original.

Pero ¿cómo comprobamos que se ha maximizado el beneficio si no hemos ensayado otras alternativas posibles?, o ¿quién puede asegurar que el agente económico pretende siempre maximizar su beneficio?

Friedman responde que así como un jugador de billar que no actúe como si conociera la ciencia que hay detrás de su juego no va a ser competitivo, así también el empresario que no maximizara el beneficio no podría permanecer largo tiempo en el mundo de los negocios. “El proceso de ‘selección natural’ ayuda así a validar la hipótesis”⁹³.

Volviendo a los supuestos, estos para Friedman desempeñan tres funciones.

Los “supuestos de una teoría” desempeñan tres funciones positivas, diferentes aunque relacionadas entre sí: (a) Con frecuencia son un modo económico de describir o presentar una teoría; (b) Algunas veces facilitan una prueba indirecta de la hipótesis por sus implicaciones; (c) Tal como se ha indicado, son a veces un medio conveniente de especificar las condiciones bajo las cuales se espera que la teoría sea válida⁹⁴.

Las hipótesis, por su parte, tienen una doble finalidad. En primer lugar buscan simplificar la realidad, resaltando únicamente los elementos más significativos para explicar un fenómeno. Adicionalmente, plantean un conjunto de reglas que indican qué fenómenos pueden explicar dicha hipótesis, y qué relaciones se pueden dar entre los acontecimientos reales y las variables del modelo. Dichas reglas son concretas, y por lo tanto no pueden abarcar toda la complejidad del mundo real.

Los criterios para elegir unos supuestos, y no otros, se basan en su “simplicidad o economía para describir el modelo, (y) plausibilidad intuitiva, o capacidad de sugerir, aunque solo sea por implicación, algunas de las consideraciones que son relevantes para juzgar o aplicar el modelo”⁹⁵.

Posteriormente introduce una reflexión, que es de gran interés para señalar si los supuestos de la economía son reales, al comparar el punto de vista del sociólogo, preocupado con ser fiel en captar y transmitir los múltiples aspectos de la realidad, y el del economista. Se refiere en concreto al supuesto de si los consumidores tratan de maximizar su utilidad.

93 *Ibídem*, p. 22.

94 *Ibídem*, p. 23.

95 *Ibídem*, p. 26.

Este es uno de los párrafos donde más claramente se admite la fragilidad, y hasta cierto punto arbitrariedad, de algunos supuestos económicos. Lo más preocupante es que a Friedman no parece inquietarle lo más mínimo esa constatación.

Esta hipótesis (cualquiera que sea) es probable que sea más atractiva para un economista que para un sociólogo. Podría decirse que “asume” la prosecución exclusiva del propio interés pecuniario (...) y este supuesto funciona bien para la economía en una amplia variedad de hipótesis, que sustentan muchos de los fenómenos de masas con los que trabaja la economía (...) Por otra parte, las hipótesis a las que los sociólogos están acostumbrados funcionan con tipos de modelos o mundos ideales muy diferentes, en los que la prosecución exclusiva del propio interés pecuniario desempeña una función mucho menos importante (...) Por supuesto, ni la hipótesis del sociólogo ni la del economista es evidente. La prueba decisiva está en ver si ella funciona con los fenómenos que pretende explicar (...) Nunca hay certeza en las ciencias, y el peso de la evidencia a favor o en contra de una hipótesis nunca puede ser determinada “objetivamente”. El economista será más tolerante que el sociólogo al juzgar la conformidad de las implicaciones de una hipótesis con la experiencia, y se verá persuadido a aceptar una hipótesis tentativamente con menos instancias de conformidad⁹⁶.

Aunque seguramente no es esa la reacción que Friedman espera concitar, al concluir el párrafo uno se siente impulsado a exclamar ¡Viva la Sociología!

De alguna manera Friedman teme esa reacción, pues a continuación pasa a defenderse contra “los permanentes ataques a la teoría economía ‘ortodoxa’ como ‘irreal’, así como contra los numerosos intentos que se han llevado a cabo para reformular la teoría de manera que responda a estas acusaciones”⁹⁷.

Para quien durante muchos años ha navegado en las aguas de la teología, resulta sospechoso que se hable de una economía ‘ortodoxa’, pues el concepto huele a imposición e intolerancia. También tocaremos este punto más tarde, comentando a un autor que descubre semejanzas llamativas entre la economía y la teología ‘ortodoxas’.

La respuesta de Friedman a estas acusaciones y experimentos es contundente, y al mismo tipo retadora. Además de repetir por enésima vez que los supuestos de la economía ‘ortodoxa’ sirven para explicar lo que la Economía quiere analizar, recalca

96 Ibídem, pp. 29 - 30.

97 Ibídem, pp. 30 - 31.

cómo ninguno de los intentos de crear una teoría económica alternativa que goce de aceptación universal ha tenido éxito.

El renombre internacional de Friedman ha hecho que muchos economistas hayan comentado laudatoriamente su tratamiento preciso y entusiasta de temas tan debatidos. Pero también ha recibido numerosas críticas su afirmación de que los supuestos no necesitan ser realistas, y que basta con que sirvan para explicar adecuadamente los comportamientos reales de las personas.

Quienes le adversan sostienen que si los supuestos funcionan bien es porque reflejan la realidad. Si son irreales, y a pesar de todo funcionan, es porque no sirven para nada, pues se llegaría a las mismas consecuencias si no existieran. “A no ser que nos gusten los supuestos falsos porque son falsos, no hay necesidad de utilizarlos”⁹⁸.

Este es el razonamiento de Paul A. Samuelson para criticar lo que él mismo denomina “torsión-F” (*F-twist*).

En primer lugar señala que ha decidido llamarla F, y no Friedman, porque le cuesta pensar que un personaje tan inteligente haya hecho tal afirmación. Por eso prefiere pensar que él ha malinterpretado lo que ahí se dice, y que está criticando a un ser ideal cualquiera, llamado F, que defendiera lo que él cree haber leído en Friedman.

Quando quien escribe sobre la economía positiva dice que las hipótesis o teorías deberían ser juzgadas por sus “consecuencias” —o por su capacidad de describir y organizar bien las observaciones empíricas— está diciendo algo valioso (...) Pero lo que yo y otros lectores creemos que es su nueva torsión—que en adelante llamaré la “torsión-F”, evitando su nombre porque puede ser, y espero que sea, un malentendido de sus intenciones— es lo siguiente. Una teoría es defendible si (algunas de) sus consecuencias son empíricamente válidas hasta cierto grado de aproximación; la falta de realismo (empírico) de la teoría “misma” o de sus “supuestos” es irrelevante para juzgar su validez y valor⁹⁹.

Samuelson llega a sospechar que no solo se acepta en esta torsión que algunos supuestos sean irreales, sino que hay cierta complacencia en que lo sean.

98 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 247.

99 Archibald G. C. - Simon, Herbert A. - Samuelson, Paul A. (1963) “Discussion”, *The American Economic Review*, Vol. 53, N° 2, p. 232.

A veces la torsión-F parece ir incluso más lejos y proclamar: Es un mérito positivo de una teoría que (algunos de) sus contenidos y sus supuestos sean irreales, pues solo si no están ajustados a un pequeño fragmento de la realidad pueden adaptarse a un amplio espectro de situaciones empíricas. Si no explicamos la complejidad real por algo más sencillo que ella misma, hemos logrado poco¹⁰⁰.

Obviamente, los supuestos tienen que ser lo suficientemente generales como para poderse aplicar al comportamiento de un número significativo de personas.

Suponer, por ejemplo, que los individuos no comen carne, excluiría a más de la mitad de la humanidad. Pero el supuesto no es totalmente irreal, porque hay muchas personas que –por motivos religiosos, médicos, dietéticos, de repulsión, o de pobreza– no comen carne. Podría ser incluso un supuesto muy útil para analizar el comportamiento de grupos humanos determinados; pero no tendría un valor universal.

Pero no es por ahí por donde va la argumentación de Samuelson. Él se limita a afirmar lo más evidente: supuestos irreales no pueden dar resultados reales; incluso introduce una terminología religiosa para fortalecer su aseveración.

La brevedad (...) me fuerza a concentrarme en la torsión-F, que está fundamentalmente equivocada al pensar que la falta de realismo, en el sentido de falta de precisión aun con un tolerable grado de aproximación, es algo más que un demérito para una teoría o hipótesis (o conjunto de hipótesis). Algunas inexactitudes son peores que otras, pero eso indica únicamente que algunos pecados contra la ciencia empírica son peores que otros, no que el pecado sea un mérito o que un pecado pequeño equivalga a no pecar¹⁰¹.

Samuelson continúa el desmontaje de la torsión F señalando algo que más tarde volveremos a enfatizar. Muchas afirmaciones aparentemente positivas llevan oculta una carga valorativa. Él piensa que Friedman, o el señor F, al presentar su metodología específica quiere defender una teoría económica concreta, aunque no la formule explícitamente.

La motivación para la torsión-F es proveer de apoyo a (1) el modelo económico perfectamente competitivo del *laissez faire*, que ha estado sometido a

100 Ibídem, p. 233.

101 Ibídem.

continuos ataques desde fuera de la profesión desde hace un siglo (...) y (2), aunque de menor importancia, la hipótesis de la “maximización-del-beneficio”, esa mezcla de perogrullada, verdad y falsedad¹⁰².

Viene después un largo razonamiento, desarrollado en nueve puntos, donde Samuelson va avanzando paso a paso en la refutación de que unos supuestos irreales puedan conducir a conclusiones reales. Trataré de resumirlo y parafrasearlo.

Supongamos que una teoría, a la que llamaremos B, tiene unas consecuencias C y unos supuestos A.

La torsión-F dice que si las consecuencias C previstas por la teoría B son validadas empíricamente, entonces la teoría B es válida aunque los supuestos A sean irreales. Pero eso no puede ser, porque así como la teoría B es confirmada por la validez empírica de las consecuencias C, de tal manera que podríamos decir que “C es idéntico a B”, los supuestos A que hacen surgir una teoría B también son, en ese sentido, idénticos a B. De manera que si A es idéntico a B, y B es idéntico a C, A tiene que ser idéntico a C, por lo que si C (las consecuencias) tiene apoyo empírico en la realidad también A (los supuestos) debe reflejar esa misma realidad.

Obviamente no debemos tomar aquí la palabra “idéntico” en un sentido literal. Los supuestos no son lo mismo que las teorías, ni las teorías son lo mismo que sus consecuencias. La igualdad se da, en cierta forma, en su valor epistemológico. De lo falso no puede salir la verdad, y de lo verdadero no puede salir la falsedad. Si C (las consecuencias) es verdadero, B (la teoría) y A (los supuestos) también lo serán.

Posteriormente pone algunos ejemplos, y comenta algunas consideraciones que hace Friedman sobre la validez de las leyes de la gravitación universal, que estrictamente solo son válidas en unas condiciones físicas específicas que no se dan en la realidad, pero que sin embargo se aplican con una aproximación aceptable a las condiciones atmosféricas reales.

En mi exposición de Friedman no he recogido ese razonamiento, y me he concentrado en el ejemplo del jugador de billar, que Samuelson no menciona.

En cambio yo sí voy a comentar este ejemplo, porque a primera vista impresiona y parece irrefutable, por lo que autores como Walter Nicholson lo citan apreciativamente¹⁰³.

102 *Ibídem*.

103 Nicholson, Walter (1997) *Teoría Microeconómica. Principios básicos y aplicaciones*, p. 4.

Creo que la trampa de ese ejemplo consiste en suponer que un jugador experto de billar no conoce las leyes de la física que utiliza en su juego, *porque no sabe expresarlas en términos matemáticos*. En realidad, el jugador sí conoce perfectamente esas leyes y sus efectos. Cuando comenzó a jugar no las conocía, y por eso cometía muchos errores. Poco a poco, por ensayo y error, fue afinando sus conocimientos (los modelos de capital humano nos dicen que este no solo se adquiere por el estudio, sino también por el aprendizaje en el trabajo), hasta conocer perfectamente los efectos que ejerce cada uno de sus impulsos sobre todos los elementos presentes en la mesa de billar. Eventualmente puede llegar a ser un campeón, porque ha dominado las leyes de la dinámica y la mecánica necesarias para ser excelente en su profesión.

El que un jugador no sepa formular esos principios en fórmulas matemáticas no significa que no conozca la teoría, sino que no la sabe expresar en un lenguaje particular, muy socorrido en el mundo científico, pero no indispensable para llevar a feliz término las consecuencias de dichos principios.

De hecho, quienes manejan perfectamente a nivel teórico dichas fórmulas y enuncian esas leyes, generalmente no saben aplicarlas sobre una mesa de billar ¿Quién, entonces, las *conoce* mejor?

Por lo tanto, en contra de lo que afirma Friedman, el jugador de billar no actúa *como si* conociese la teoría que subyace a su juego. La conoce perfectamente, y por eso es un campeón.

No se puede aplicar lo mismo al empresario cuando fija las cantidades y los precios, pues este no se comporta como se podría deducir de la teoría económica, incrementando o disminuyendo marginalmente las cantidades hasta dar con aquella que maximice el beneficio. Él no conoce los criterios que propone la teoría económica para maximizar el beneficio, y al fijar normalmente los precios como un margen sobre los costos no actúa *como si* los conociera.

Pero concluyamos con las observaciones de Samuelson, citando el último párrafo de su aporte, en el que de alguna manera resume todo lo dicho anteriormente.

Hay un punto final (...) La experiencia sugiere que la naturaleza despliega una misteriosa simplicidad si somos capaces de descubrirla. Esto es un regalo, y podría no haber sido así. Y los modelos abstractos e irreales a veces resultan útiles en la búsqueda de esas regularidades (...) Esta utilidad psicológica no debería ser confundida con validez empírica (...) Estos modelos abstractos son como los andamios utilizados para construir una estructura; la estructura

puede sostenerse por sí misma. Si los modelos abstractos contienen falsedades debemos rechazar los modelos, no paliar sus deficiencias (...) El hecho de que nada sea perfectamente preciso no debería ser una excusa para relajar nuestros criterios sobre la validez empírica que las proposiciones de la economía poseen o no poseen¹⁰⁴.

Comenzamos este capítulo hablando de la economía como ciencia, continuamos examinando el método seguido por esta disciplina, y hemos terminado hablando de los supuestos de la economía, que es precisamente el tema del siguiente capítulo.

Lo que nos debería preocupar, siguiendo el pensamiento de Samuelson, es que si algunos de los supuestos centrales de toda la teoría económica son parcialmente falsos, podríamos estar induciendo a nuestros estudiantes, y a nosotros mismos, a aplicar unos principios que no van a resolver los problemas reales a los que unos y otros nos deberíamos enfrentar como profesionales.

A la discusión de algunos de estos supuestos fundamentales vamos a dedicar el siguiente capítulo.

104 Archibald G. C. - Simon, Herbert A. - Samuelson, Paul A. (1963) "Discussion", *The American Economic Review*, Vol. 53, N° 2, p. 236.

II. SUPUESTOS ECONÓMICOS FUNDAMENTALES

En la Economía existen numerosos supuestos que se aplican a modelos específicos. Aquí no nos vamos a fijar en esos supuestos particulares, sino en tres supuestos generales que de alguna manera afectan a toda la teoría económica. El primero de ellos se refiere a la actuación racional de los agentes económicos; el segundo, a la pretensión de elaborar una economía positiva exenta de juicios de valor; el tercero, al convencimiento de que el objetivo fundamental de los demandantes es la maximización de la utilidad personal.

RACIONALIDAD DE LOS AGENTES ECONÓMICOS

Prácticamente todos los textos de teoría económica reconocen que los agentes económicos actúan racionalmente.

Por otra parte, en este momento se están librando en el mundo numerosas guerras con millares de víctimas y de refugiados que huyen de la violencia, cada día se destruyen centenares de hectáreas de bosques, el medio ambiente se va deteriorando aceleradamente hasta poner en peligro la sostenibilidad del planeta, están desapareciendo por la codicia humana numerosas especies animales, en algunos países se multiplican los secuestros y los asesinatos ¡Pero los agentes económicos actúan racionalmente!

Robbins nos dijo que la racionalidad económica equivalía a reconocer que las acciones de sus agentes estaban encaminadas a un fin. ¿Podríamos entonces decir que todas las acciones que hemos mencionado anteriormente son racionales, porque quienes matan, destruyen, aniquilan, secuestran, están persiguiendo un objetivo? ¿También la adolescente que queda embarazada sin quererlo, o el que se contagia de sida por no protegerse? ¿O es que en la vida corriente actuamos muchas veces de manera irracional, pero cuando nos convertimos en oferentes y demandantes cam-

bía milagrosamente nuestra naturaleza? Si no es así, ¿en qué mundo vive la teoría económica?

Aun si diéramos preferencia a la razón como motor de nuestras acciones, esta se encuentra a menudo obstaculizada o hasta bloqueada por tensiones internas o externas, que nos impiden elegir el objetivo que más nos favorece o, una vez apuntado un objetivo cualquiera, seleccionar los medios más adecuados para alcanzarlo.

No faltan autores que comprendiendo lo anterior todavía piensan que el supuesto de la racionalidad es sostenible. Citemos, por ejemplo a Karl Popper.

Hay que admitir que los seres humanos rara vez actúan de manera completamente racional (es decir, como lo harían si pudieran utilizar óptimamente toda la información disponible para alcanzar cualquiera de los objetivos que se tracen), pero actúan, sin embargo, más o menos racionalmente; lo que permite construir modelos relativamente simples de sus acciones, y usar estos modelos como aproximaciones¹⁰⁵.

Pero también hay varios pensadores que cuestionan cómo entiende la teoría económica el supuesto de la racionalidad. Amartya Sen critica, por ejemplo, que se pueda identificar siempre racionalidad con consistencia; lo cual nos hace recordar lo que hemos dicho hace un momento, acerca de la consistencia con la que muchos seres humanos actúan irracionalmente.

Se puede afirmar que existen dos métodos predominantes para definir la racionalidad del comportamiento en la teoría económica dominante. Uno es considerar la racionalidad como la consistencia interna en la elección, y el otro es identificar la racionalidad con la *maximización del propio interés*. Comenzando por el primer enfoque (...) es difícil creer que la consistencia interna en la elección puede, por sí misma, ser un criterio adecuado de racionalidad. Si una persona hace exactamente lo contrario de lo que le ayudaría a conseguir lo que quiere obtener, y lo hace con una consistencia interna perfecta (...) no se le puede considerar racional (...) La elección racional debe exigir, al menos, algo acerca de la correspondencia entre lo que se intenta conseguir y las acciones encaminadas a ello¹⁰⁶.

105 Popper, Karl (1957) *The Poverty of Historicism*, pp. 140 - 141. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 114.

106 Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*, pp. 30 - 31.

Se hace estas consideraciones en el contexto de la relación que existe entre ética y economía.

A primera vista podría parecer absurdo que alguien, tal como se menciona en este párrafo, diga que quiere obtener algo y emprenda acciones que le alejen de ese objetivo; pero si miramos dentro de nosotros mismos encontraremos múltiples ocasiones en las que nos hemos planteado un objetivo (hacer ejercicio, dejar de fumar, cuidar nuestro nivel de azúcar en la sangre, ocuparnos de los demás), pero seguimos actuando en la vida ordinaria sin cambiar nuestros hábitos anteriores. La razón y la voluntad no van por el mismo camino, y en estos casos es la última la que triunfa.

Douglass North se fija también en lo incompleto de la información que recibimos, tal como lo hacía Popper. Pero su conclusión es muy diferente. Esta falta de información afecta profundamente a la racionalidad, pues la puede llevar a la ineficiencia. “[El] modelo del actor racional nos ha extraviado. Es muy corriente que los actores obren conforme a información incompleta y que procesen la información que reciben mediante elementos racionales de los que pueden resultar vías persistentemente ineficientes”¹⁰⁷.

Además, si hablamos de la racionalidad en términos colectivos, el panorama se oscurece aún más. Porque la teoría económica piensa que la racionalidad de todos los agentes económicos es semejante, lo que debe llevar en último término a la convergencia de intereses y al equilibrio. North piensa, por el contrario, que el hecho de que nuestra información siempre sea incompleta puede llevar a la divergencia y al desequilibrio, cuando la información subjetiva de cada agente es distinta.

Entre los supuestos conductuales (...) está el supuesto implícito de que los actores poseen sistemas cognoscitivos que ofrecen modelos verdaderos de los mundos entre los cuales realizan sus elecciones o, cuando menos, que los actores reciben información que lleva a la convergencia de modelos inicialmente divergentes. Obviamente esto es erróneo para la mayoría de los problemas (...) Los individuos hacen sus elecciones basados en modelos derivados subjetivamente que divergen entre los individuos, en tanto que la información que reciben los actores es tan incompleta que, en la mayoría de los casos, estos modelos subjetivos no muestran tendencia alguna a converger¹⁰⁸.

107 North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, p. 19.

108 *Ibidem*, p. 31.

Pero es que además la razón es solo uno, y no siempre el más importante, de los determinantes que guían nuestras acciones.

Eso ya lo sabía Blaise Pascal cuando en 1658, en una obra inacabada que él deseaba llamar *Apología de la Religión Cristiana*, pero que los editores terminaron titulando *Pensamientos*, afirmaba: “El corazón tiene razones que la razón desconoce”¹⁰⁹.

Cuatro siglos más tarde dirá Jorge Luis Borges, citando a François Fénelon, contemporáneo de Pascal, que “de las operaciones del espíritu, la menos frecuente es la razón”¹¹⁰.

Por otra parte, al menos desde Freud, los psicólogos no pueden respetar como ciencia a una disciplina que no tome en cuenta las pulsiones del inconsciente.

De hecho ha surgido en los últimos años una nueva rama de la psicología que se ocupa de temas económicos, y que ha decidido llamarse *Neuroeconomía*.

En la última década [se escribe esto en el 2009] ha surgido un enorme interés, tanto en lo académico como en general, en la intersección de la neurociencia, la economía y la psicología. Hace quince años se publicaban cada año menos de cuatro artículos especializados sobre el tema, que eran clasificados con las palabras clave “cerebro” y “toma de decisiones”. Hoy se publican casi 200 al año, y ese número se está duplicando cada tres años¹¹¹.

En el año 2002 Daniel Kahneman y Vernon L. Smith, dos de los promotores de esta corriente, obtuvieron el Premio Nobel en Economía. El primero de ellos “por haber integrado puntos de vista de la investigación psicológica en la ciencia económica, especialmente en lo concerniente a los juicios humanos y a las decisiones tomadas en condiciones de incertidumbre”; y el segundo, “por haber establecido los experimentos de laboratorio como herramienta en el análisis empírico de la economía, especialmente en el estudio de mecanismos alternativos de mercado”¹¹².

109 Pascal, Blaise (2004) *Pensées*, 423 (277) (477). Mencionamos tres cifras, porque no todas las ediciones de la obra coinciden en la numeración.

110 Borges, Jorge Luis (1980) “Tres. Las mil y una noches”, *Siete Noches*, p. 23.

111 Glimcher, Paul W. – Camerer, Colin F. – Fehr, Ernst – Poldrack, Russell A, eds. (2009) *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain*, p. xvii.

112 http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/. Agradezco a Raymundo Morado, del Instituto de Investigaciones Filosóficas de la UNAM (México D. F.) por haberme señalado la importancia de estos autores en el tema que estamos considerando.

La Real Academia Sueca de las Ciencias, al presentar a los ganadores del Premio y exponer el contenido de sus investigaciones, comienza por señalar:

Actualmente un amplio y creciente conjunto de investigaciones se está dedicando a la comprobación empírica y modificación de postulados tradicionales en economía, especialmente los de la racionalidad sin restricciones, la búsqueda única del propio interés, y el completo autocontrol¹¹³.

Hablando concretamente de la racionalidad, la Academia comenta lo siguiente:

La toma de decisiones de las personas se desvía, de una u otra manera, de los supuestos básicos del paradigma racional en la economía. Si las desviaciones de la racionalidad y el interés propio fueran pequeñas, y puramente idiosincráticas, en conjunto se anularían unas a otras, y la teoría económica no estaría muy lejos de la meta al predecir los resultados en un amplio conjunto de agentes (...) Sin embargo, si las desviaciones de la racionalidad y del propio interés fueran sistemáticas, esto exigiría una revisión de la misma teoría económica. Siguiendo la dirección de Daniel Kahneman y del recientemente fallecido Amos Tversky, se puede decir que los estudios sobre toma de decisión realizados por los psicólogos cognitivos prueban la hipótesis de que hay desviaciones sistemáticas de la racionalidad¹¹⁴.

Después de haber examinado un conjunto de evidencias, los autores galardonados y sus colegas llegan a la conclusión de que existen numerosos determinantes, además de la racionalidad, que incitan a las personas a inclinarse por una u otra opción en su toma de decisiones.

Los psicólogos cognitivos consideran un proceso interactivo en el que varios factores pueden influenciar una decisión significativamente. Estos componentes incluyen la *percepción*, que sigue sus propias leyes, así como las creencias o *modelos mentales* para interpretar las situaciones que puedan surgir. Motivos intrínsecos tales como las *emociones*—el estado de la mente de quien toma las decisiones— y las *actitudes*—tendencias psicológicas estables para relacionarse con un fenómeno dado en el propio entorno— pueden influenciar una decisión. Más aún, la *memoria* de las decisiones previas y sus consecuen-

113 Royal Swedish Academy of Sciences (2002) *Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith*, p. 1.

114 *Ibidem*, pp. 1 - 2.

cias sirve como función cognitiva crítica, que también ejerce una fuerte influencia en la toma de decisiones habitual¹¹⁵.

En el discurso que el mismo Kahneman pronunció al recibir el Premio Nobel, menciona numerosos ejemplos que confirman sus conclusiones. Ahí se nos habla, por ejemplo, de los “juicios intuitivos, que ocupan una posición intermedia entre las operaciones automáticas de la percepción y las operaciones deliberadas del razonamiento”, y cómo los errores en estos juicios afectan a los mecanismos cognitivos.¹¹⁶

Otro elemento que resalta Kahneman es cómo los impulsos que recibimos, y que afectan nuestras decisiones, tienen normalmente diversa intensidad, pero esta no se corresponde con su importancia. A veces un hecho insignificante nos afecta profundamente, mientras que otros problemas mucho más significativos nos dejan tan tranquilos. Obviamente esto implica que nuestras reacciones no sean todo lo “racionales” que cabría esperar¹¹⁷.

En otro momento insiste en la importancia que juegan las emociones y la afectividad a la hora de tomar decisiones.

Existen evidencias contundentes para afirmar que cada estímulo provoca una evaluación afectiva, que no siempre es consciente. En la misma onda (...) una valoración afectiva automática –el núcleo emotivo de una actitud– es el principal determinante de muchos juicios y conductas¹¹⁸.

Incluso cuando creemos estar razonando sin influencias de otro tipo también nos podemos equivocar. “Las reglas que la gente aplica en el razonamiento deliberado a veces son falsas”¹¹⁹.

Podríamos alegar, en defensa propia, que aunque a estos señores les hayan otorgado un Premio Nobel en Economía, son diferentes las reglas científicas utilizadas por la economía y la psicología. Ya Friedman nos había indicado que los sociólogos se preocupan demasiado por los detalles en sus investigaciones, y que los economistas son más sumarios.

115 Ibídem, p. 12.

116 Kahneman, Daniel (2002) *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*, p. 450.

117 Ibídem, p. 459.

118 Ibídem, p. 470.

119 Ibídem, p. 472.

Pero es que también son varios e importantes los economistas, que critican la manera en que la economía convencional interpreta el supuesto de la racionalidad.

Ya hemos oído antes a Amartya Sen y a Douglass North.

Escuchemos ahora a Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía en el año 2001.

Un supuesto inicial mejor que el de la información perfecta podría haber sido el de la ignorancia perfecta. De ahí habría resultado un enfoque completamente nuevo y más útil para el análisis económico: comenzando por muy poco conocimiento, cómo los decisores pueden recoger la información que él o ella necesitan para tomar decisiones mínimamente adecuadas, en vez de perfectamente racionales¹²⁰.

No nos escudemos en que incluso los libros de introducción a la teoría económica contienen muchas veces un capítulo sobre la conducta de los consumidores en situaciones de incertidumbre, porque en dichos capítulos, además de seguir suponiendo que es la razón, sin traba alguna de otras capacidades cognitivas o afectivas, la que asimila y procesa la información, se acostumbra suponer que el agente económico conoce la probabilidad y los rendimientos de cada opción posible, lo cual sigue resultando altamente irreal.

Continuando con las citas de economistas que cuestionan el supuesto de la racionalidad, Robert H. Nelson profesor en Maryland, después de estudiar el pensamiento económico de diversas escuelas concluye afirmando: “La realidad es que las personas no son, y nunca pueden ser, tan racionales como muchos economistas han asumido por largo tiempo, y como los economistas de Chicago se han inclinado a llevar hasta el extremo en sus supuestos y en su tipo de análisis”¹²¹.

Herbet Alexander Simon, Premio Nobel de Economía en 1978, insiste una vez más en la limitación de la capacidad cognitiva, y en la importancia de otras vías a través de las cuales nos ponemos en contacto con la realidad.

Si (...) aceptamos la proposición de que tanto el conocimiento como la facultad computacional del decisor están severamente limitados, entonces debemos distinguir entre el mundo real, y la percepción y el razonamiento que el

120 Ver Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, pp. 219 - 220.

121 *Ibíd*em, p. 157.

actor tenga sobre él (...) Nuestra teoría tendrá que incluir no sólo los procesos de razonamiento, sino también los procesos que generan la representación subjetiva del actor del problema de decisión¹²².

Kaushik Basu, Profesor en Cornell, resalta cómo se nos nubla la racionalidad cuando juzgamos temas concretos que nos afectan emocionalmente

Los seres humanos –aun aquellos que razonan muy bien cuando hablan de entidades abstractas como *p* y *q*– tienden a vacilar cuando las *pes* y las *cus* son reemplazadas por palabras y proposiciones que contienen elementos emotivos. Muchas de las ciencias sociales contemporáneas requieren razonamientos muy afinados, y si uno tiende naturalmente a equivocarse cuando se entra en terrenos que incumben directamente a lo humano o que son importantes emocionalmente, como ocurre frecuentemente en las ciencias sociales, queda claro por qué hay que ser extremadamente cuidadoso al hacer deducciones y sacar conclusiones¹²³.

Pero es que hasta el mismo Keynes habla de ciertos “*animal spirits*” que se cuelean en nuestro interior cuando tomamos decisiones económicas. La expresión ha sido traducida de mil maneras, e incluso hay quienes interpretan la misma expresión de manera diferente en diversos contextos. Voy a ceñirme lo más posible a la literalidad llamándolos “espíritus animados”.

Suponemos que Keynes no pretendió jugar con el doble significado que la palabra *spirit* tiene en inglés (espíritu y alcohol). Pero podríamos hacer una breve digresión acerca de la segunda posibilidad. Es bien sabido que el consumo excesivo de alcohol daña el organismo, perturba la mente y dificulta significativamente la toma de decisiones. Por otra parte conocemos, por la prensa y los mentideros, a varias personas con graves problemas de alcoholismo que dirigen grandes empresas o han estado incluso al frente de algunos países. Eso por no hablar de los miles o millones de personas adictas a esta u otras drogas más destructivas, que también son agentes económicos. Definitivamente, la economía parece no tener en cuenta a las muchas personas que, al menos en ocasiones no siempre esporádicas, padecen trastornos de conducta.

122 Simon, Herbert (1986) *Rationality in Psychology and Economics*. Citado por North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, p. 38.

123 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. xii.

Sin llegar a estos extremos, la vida ordinaria nos dice que muchas veces nosotros mismos dudamos y nos equivocamos, por lo que resulta absurdo equiparar racionalidad con una sola forma de proceder.

Aun cuando se aceptara como correcta la caracterización del comportamiento racional de la economía convencional, podría no tener sentido, necesariamente, suponer que las personas se comportan realmente del modo racional caracterizado. Existen muchas dificultades obvias si se toma ese camino, sobre todo porque es evidente que todos cometemos equivocaciones, hacemos experimentos, nos sentimos confusos etc.¹²⁴

Regresando a Keynes, la expresión que estamos analizando aparece en varios contextos, pero es comprensible que surja con mayor frecuencia cuando se habla de las expectativas a largo plazo y, más concretamente, de la inversión y la especulación.

Aparte de la inestabilidad debida a la especulación, existe la inestabilidad debida a las características de la naturaleza humana, lo que hace que una gran proporción de nuestras actividades positivas dependan más del optimismo espontáneo que de las expectativas matemáticas (...) Quizás la mayor parte de nuestras decisiones de hacer algo positivo, dado que sus consecuencias van apareciendo en un largo período de tiempo, se pueden tomar sólo por los “espíritus animados” –por una urgencia espontánea a la acción más que a la inacción, y no como resultado de un promedio ponderado de los beneficios cuantitativos multiplicados por sus probabilidades.¹²⁵

Como complemento de lo anterior, señala poco más tarde que “si los ‘espíritus animados’ se esfuman y el optimismo espontáneo vacila, dejándonos depender únicamente de las expectativas matemáticas, lo emprendido se desvanecerá y morirá”¹²⁶.

Casi podríamos decir que para Keynes muchas decisiones económicas dependen de un “pálpito” o de una “corazonada”. Si falta ese impulso que sale de las entrañas, terminamos no haciendo nada.

En otra ocasión Keynes menciona otros elementos, nada racionales, que ni siquiera están en nuestras manos sino que dependen de quienes de algún modo influyen en el resultado de nuestras decisiones.

124 Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*, p. 28.

125 Keynes, John Maynard (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, p. 161.

126 *Ibíd.*, p. 162.

“Al valorar el futuro de una inversión hemos de tomar en cuenta, por tanto, los nervios y la histeria, y hasta la digestión y las reacciones al clima, de aquellos que con sus acciones espontáneas pueden afectarla significativamente”¹²⁷.

Quizás siente que ha enfatizado demasiado ese punto, porque cierra su reflexión rechazando una eventual impresión de que se apoya excesivamente en la irracionalidad, aunque no se desdice de lo afirmado anteriormente.

De aquí no deberíamos concluir que todo depende de oleadas de psicología irracional (...) Únicamente debemos recordar que las decisiones humanas que afectan al futuro, sean personales, políticas o económicas, no dependen de expectativas estrictamente matemáticas, ya que no existe una base para hacer esos cálculos; y que es nuestro impulso innato a actuar el que hace que las ruedas sigan dando vueltas, y nuestra racionalidad la que escoge lo mejor que puede entre diversas alternativas, pero encontrando a menudo que nuestros motivos se basan en el capricho, el sentimiento o la suerte¹²⁸.

La expresión keynesiana referida a los “espíritus animados” impulsa a George A. Akerlof, Premio Nobel de Economía en el 2001, a escribir un libro con Robert J. Shiller, Premio Nobel de Economía en el 2013, sobre *Los espíritus animados. Cómo la psicología humana impulsa a la economía, y por qué esto le interesa al capitalismo global*.

En la introducción trata de explicar qué significa esa expresión.

En el sentido original del término, en su forma latina antigua y medieval, *spiritus animalis*, la palabra *animal* significa “de la mente” o “animador”. Se refiere a una energía mental y una fuerza vital. Pero en la economía moderna *animal spirits* ha adquirido un significado algo diferente; ahora es un término económico referido a un elemento incansable e inconsistente. Se refiere a nuestra relación particular con la ambigüedad y la incertidumbre. A veces nos sentimos paralizados por ella, pero otras veces nos reaviva y nos da energía, superando nuestros miedos e indecisiones¹²⁹.

Luego examina seis formas en las que se pueden manifestar estos estados de la mente, hablando de cómo afectan a los agentes económicos la confianza, la honestidad, la corrupción o el comportamiento antisocial, la ilusión monetaria y los cuen-

127 Ibídem.

128 Ibídem, pp. 162 - 163.

129 Akerlof, George A. - Shiller, Robert J. (2009) *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism*, pp. 3 - 4.

tos. “El significado mismo de confianza es que vamos más allá de lo racional (...) Muchas de las decisiones que tomamos –incluyendo algunas de las más importantes en nuestras vidas– las tomamos porque nos ‘suenan bien’”¹³⁰.

La honestidad y la corrupción son las dos caras opuestas de cómo nos comportamos frente a lo que se nos ha encomendado.

La honestidad implica introducir dentro de la economía cómo piensa la gente que otros deberían o no deberían comportarse (...) Las consideraciones sobre la honestidad son una motivación importante en muchas decisiones económicas, y están relacionadas con la confianza y nuestra capacidad de trabajar efectivamente en equipo¹³¹.

Por otra parte:

Si queremos entender el funcionamiento de la economía, y sus espíritus animados, debemos entender también el lado siniestro de la economía –las tendencias hacia el comportamiento antisocial, y las rupturas y fracasos que la desgarran por espacios de tiempo prolongados y en lugares ocultos¹³².

Menciona como ejemplos, quizás más evidentes, las crisis financieras y recesiones de 1990 a 1991, que afectaron especialmente a un conjunto de Entidades de Ahorro y Préstamo estadounidenses, la del 2001 simbolizada por la caída de la corporación energética Enron, y la que comenzó a finales de 2007 pero se propagó con más fuerza a lo largo de todo el 2008, cuyas consecuencias todavía estamos padeciendo.

Pero también alude a otros casos donde quizás no podemos hablar directamente de corrupción, pero sí de cierto engaño. Por ejemplo, a cómo “el capitalismo (...) no produce automáticamente lo que las personas quieren consumir, sino que produce lo que ellas piensan que necesitan y están dispuestas a comprar”¹³³.

Obviamente aquí se está haciendo referencia a la importancia de la publicidad en la toma de decisiones, y a las múltiples ocasiones en las que esta nos induce a comprar lo que realmente no necesitamos.

130 *Ibídem*, pp. 13 - 14.

131 *Ibídem*, p. 25.

132 *Ibídem*, p. 26.

133 *Ibídem*, p. 26.

La última manifestación de espíritus animados mencionada por Akerlof y Shiller es la de los cuentos. Aquí se incluyen narraciones, verdaderas o falsas, de muy diverso tipo.

Tenemos en primer lugar lo que pensamos sobre nosotros mismos y nuestra trayectoria personal. Cada uno de nosotros se ha creado una imagen de lo que sabe y de lo que puede, que afecta significativamente las decisiones que tomamos. “Muchas motivaciones humanas vienen de revivir una historia de nuestra vidas, una historia que nos contamos a nosotros mismos y que enmarca nuestras motivaciones”¹³⁴.

Vienen luego las historias que nos cuentan otras personas. Los autores se fijan en los políticos, pero podríamos referirnos también a los rumores que corren frecuentemente por las redes sociales.

Cabría mencionar también la imagen que nos vamos formando, mediante la acumulación de experiencias, de nuestro entorno, que se relaciona también con algunos de los elementos anteriores, como por ejemplo la confianza.

La confianza no es solo el estado emocional del individuo. Es una visión de la confianza de otras personas, y de la percepción que tienen otras personas de la confianza de otras personas. Es también una visión del mundo —una interpretación colectiva de lo que ocurre, una comprensión pública de los mecanismos de intercambio económico, conformada por los medios de comunicación y las discusiones de la gente. Un alto nivel de confianza tiende a estar asociado con historias inspiradoras, historias sobre nuevas iniciativas de negocios, cuentos de cómo otras personas se están haciendo ricos¹³⁵.

La segunda parte del libro que estamos comentando intenta explicar con todos esos elementos por qué la economía cae en depresiones, por qué los bancos centrales tienen tanto poder, cómo suceden las crisis financieras, por qué mucha gente no encuentra trabajo, que relación de largo plazo hay entre inflación y desempleo, por qué ahorrar para el futuro es tan arbitrario, por qué los precios financieros y las inversiones corporativas son tan volátiles, por qué los mercados de bienes raíces atraviesan fluctuaciones cíclicas, y por qué la pobreza afecta especialmente a las minorías.

Como conclusión, se nos recuerda cuántas motivaciones no racionales influyen en nuestra toma de decisiones.

134 *Ibídem*, p. 51.

135 *Ibídem*, p. 55.

Es necesario incorporar los espíritus animados en la teoría macroeconómica para saber cómo funciona realmente la economía (...) En sus intentos de (...) hacerla más *científica*, los macroeconomistas convencionales han impuesto una estructura y disciplina de investigación, enfocándose en cómo se comportaría la economía si la gente solo tuviera motivaciones económicas y fuera también plenamente racional¹³⁶.

Pero como en la realidad no ocurre ni lo uno ni lo otro, muchas de las conclusiones que se obtienen en esta teoría no se corresponden con el funcionamiento del mundo real.

Hay incluso algunos autores que están tratando de reescribir la macroeconomía “desde abajo hacia arriba” (*from the bottom-up*), tomando en cuenta los comportamientos específicos de cada agente o grupo de agentes, desechando por tanto la hipótesis del “agente representativo”, y reconociendo las limitaciones e incertidumbres que existen dentro de cada individuo o grupo.

La idea clave que mantenemos y desarrollamos a lo largo de este libro es que la representación teórica de los fenómenos macroeconómicos no se puede inferir del comportamiento totalmente predeterminado de un agente representativo, cuyas acciones le conducen irremediablemente a un equilibrio, gracias a la guía coordinadora del subastador walrasiano. En contraste con este enfoque, creemos que una teoría de resultados macroeconómicos debería explicarse como procedente de las continuas *interacciones adaptativas dispersas* de una multitud de *agentes económicos autónomos, heterogéneos y racionalmente restringidos* que actúan en un entorno positivamente incierto¹³⁷.

Para dejar claro de qué posturas se quieren distanciar, en el epígrafe del libro los autores agradecen a Hyman Minsky, profesor de Economía en la *Washington University* de St. Louis, “que nos enseñó denodadamente cómo comprometernos con investigaciones económicas no especulativas (...) y cuán ridículos pueden ser los teoremas económicos cuando se desconectan del mundo real”.

Pero, después de todo, ¿por qué nos preocupa tanto si las personas actúan racionalmente o no? La respuesta es que solo si estas proceden racionalmente podemos deducir leyes económicas, y afirmar que frente a determinados estímulos la econo-

136 *Ibidem*, p. 168.

137 Delli Gatti, Domenico - Desiderio, Saul - Gaffeo, Edoardo - Cirillo, Pasquale - Gallegati, Mauro (2011) *Macroeconomics from the Bottom-up*, p. vii.

mía se moverá en una u otra dirección. Pero si los motivos extra-rationales cobran tanta importancia en el comportamiento humano, no es que no podamos prever nada pero, como ya nos alertó Kaushik Basu, debemos ser mucho más cautos en nuestras predicciones, y tenemos que ampliar significativamente nuestros márgenes en la admisión de posibles errores.

En este contexto, el mismo autor comenta precisamente sobre la dificultad de extraer leyes a partir de experiencias particulares.

Aunque los seres humanos se apoyan en la inducción, no está claro por qué el hacerlo es razonable. La inducción se apoya en el supuesto de que si observamos que algo ha ocurrido en n ocasiones, y n es muy grande, tenemos motivos para creer que volverá a ocurrir en una ocasión ($n + 1$) semejante. Esperamos que el sol salga mañana porque ha salido todos los días previos (...) La inducción, sin embargo, a menudo se equivoca. Tal como observó el mismo [Bertrand] Russell: “La persona que ha alimentado al pollo cada mañana a lo largo de su vida, al final termina por torcerle el cuello, lo que indica que le habría sido útil al pollo tener una visión más refinada de la uniformidad en la naturaleza”. Una razón por la que la inducción no es confiable es que un mismo experimento rara vez (si es que alguna) se repite dos veces (...) Por tanto, estrictamente hablando, nunca tenemos una evidencia previa¹³⁸.

Se pueden encontrar ciertas regularidades en el comportamiento humano ante circunstancias semejantes, pero iríamos muy lejos si quisiéramos dar a estas regularidades el carácter de leyes.

A pesar de que por largo tiempo se han albergado grandes esperanzas, ha resultado difícil trasladar los extraordinarios poderes de la ciencia para explicar asuntos de la naturaleza física a un conjunto semejante de poderes explicativos y predictivos en la sociedad humana¹³⁹.

Pero es que además está aquí en juego la tensión entre el determinismo y la libertad, como bien lo percibió en su momento Lionel Robbins. Con el paso del tiempo las personas, al estudiar su propio comportamiento, han ido comprendiendo que la libertad está muy limitada por múltiples condicionamientos, pero de ahí a

138 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 245.

139 Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 19.

considerar que responden de la misma manera a determinados estímulos hay un largo trecho.

Más concretamente, “un individuo cuya conducta es perfecta y científicamente predecible no es un ser humano”¹⁴⁰.

Porque no cabe duda de que muchas veces, cuando se describe cómo se comportan los agentes económicos, o se señala a qué tipo de equilibrio deben tender si actúan racionalmente, se está dejando muy poco espacio, por no decir ninguno, para el ejercicio de la libertad.

Muchos economistas parecen reconocer que los seres humanos poseen la capacidad de elegir realmente (...) Sin embargo (...) en los modelos formales que se encuentran en las principales revistas y libros, se termina por negar la elección humana. Pues si elegir realmente significa algo, eso es que cualquier individuo podría siempre haber actuado de otra manera. Y esto es precisamente lo que los “teóricos” contemporáneos son incapaces de admitir en sus modelos formales (...) Los individuos son representados de tal manera que, respecto a su situación, solo cabe casi siempre un curso de acción racional preferido, que se sigue siempre¹⁴¹.

Lo curioso es que esas afirmaciones contradicen todas las evidencias. No hace falta asomarse a los libros de filosofía para comprobar que diversas personas piensan diferente acerca de las mismas realidades. ¿No deberíamos entonces conceder que, incluso si el único determinante en la toma de decisiones es un juicio racional, las personas reaccionan de manera distinta ante los mismos estímulos, o tienden a un equilibrio diferente?

El tema de la racionalidad, el determinismo y la libertad, se encuentra estrechamente relacionado con el que vamos a considerar a continuación ¿Existe una economía positiva que solo capta los hechos, sin que en ella intervenga ningún juicio de valor? ¿Hay acuerdo entre los economistas, como afirman muchos tratados de teoría económica, en el área de la economía positiva? ¿Se puede conformar el economista con aceptar los hechos, sin enunciar ningún tipo de valoración?

140 Ibídem, p. 126.

141 Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*, pp. 8 - 9.

ECONOMÍA POSITIVA Y NORMATIVA

Ya Friedman nos explicó la diferencia entre economía positiva y normativa, apoyándose en John Neville Keynes. La economía positiva se ocupa de los hechos, mientras que la normativa introduce juicios de valor.

En otro momento el mismo John Neville Keynes llega a decir:

La proposición de que se pueden estudiar las uniformidades económicas sin formular juicios éticos o preceptos económicos parece en efecto tan poco necesitada de pruebas, cuando se entiende claramente el problema en estudio, que resulta difícil decir nada en su apoyo que no sea una perogrullada¹⁴².

Esta distinción ha pasado a formar parte de la teoría económica convencional. Citemos por ejemplo el texto de Begg, Fischer y Dornbusch.

El objetivo de la economía positiva es ver cómo toma la sociedad decisiones sobre el consumo, la producción y el intercambio de bienes (...) En la economía positiva pretendemos actuar como científicos objetivos. Cualesquiera que sean nuestras afinidades políticas o nuestro código ético, observamos cómo funciona en realidad el mundo (...) En este sentido, la economía positiva es similar a las ciencias naturales (...) La economía normativa se basa en juicios de valor subjetivos, no en la búsqueda de una verdad objetiva¹⁴³.

Comencemos por decir que esta distinción entre dos enfoques diferentes tiene sentido, y es a veces útil al tratar de acercarse a un conjunto de fenómenos desde la perspectiva de las ciencias sociales. Si un antropólogo estudia, por ejemplo, el aborto o la poligamia en una sociedad específica, tratará de transmitir con la máxima imparcialidad posible los hechos observados, y no necesariamente tiene que opinar sobre si lo que ha visto le parece bien o mal.

Sin embargo, es casi imposible que no tenga una opinión al respecto, y es muy difícil que en el relato no refleje de alguna manera su opinión. Lo percibimos diariamente cuando leemos una misma noticia en dos periódicos de distinta tendencia. Aparentemente los dos reporteros se limitan a relatar los mismos hechos, pero el lector avisado percibe inmediatamente algunos énfasis u omisiones, o una manera determinada de ordenar el relato, que permite intuir su forma de pensar. Un lector

142 Citado por Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 826.

143 Begg, David - Fischer, Stanley - Dornbusch, Rudiger (2006) *Economía*, p. 11.

desprevenido sacaría conclusiones muy diferentes de la lectura de ambos relatos. ¿No les puede ocurrir algo semejante a los economistas?

Normalmente estos dicen que no, cuando se trata de la economía positiva. Escuchemos, por ejemplo, a Francisco Mochón.

Desde un punto de vista positivo, los posicionamientos de cualquier economista deberían ser esencialmente los mismos para una amplia gama de cuestiones, sobre las que hay una práctica unanimidad entre los profesionales de la Economía (...) En este sentido puede afirmarse que las discrepancias más frecuentes entre los economistas surgen al formular afirmaciones normativas¹⁴⁴.

Pero esto no es siempre verdad, porque observando los mismos hechos diversas escuelas los interpretan de manera diferente.

El mundo de la oferta y la demanda de trabajo, por ejemplo, está abierto a cualquier observador. Sin embargo, los neoclásicos piensan que una y otra se rigen por el salario real, porque ni los empresarios ni los trabajadores padecen de ilusión monetaria; mientras que Keynes pensaba que se regían por el salario nominal, porque “la experiencia diaria nos dice, sin lugar a dudas, que, lejos de ser mera posibilidad aquella situación en que los trabajadores estipulan (dentro de ciertos límites) un salario nominal y no real, es el caso normal”¹⁴⁵.

Adicionalmente los neoclásicos piensan que a largo plazo no hay desempleo involuntario, mientras que los keynesianos piensan que sí lo hay. Pero las dos escuelas no pueden tener razón al mismo tiempo ¿Con qué criterios, que no contengan algún grado de subjetividad, nos decidimos por una de ellas? ¿Qué maravilloso medidor permite penetrar en lo más íntimo de las personas y diferenciar entre lo voluntario y lo involuntario? ¿No se emiten juicios de valor cuando se decide que si un trabajador no acepta el salario que se le ofrece está desempleado voluntariamente?

Algo parecido podríamos decir respecto a la definición de equilibrio, aunque de este punto hablaremos más adelante con mayor detenimiento. ¿Bajo qué criterio “objetivo” se decide que una situación a la que definimos como equilibrada es mejor que otra que consideramos desequilibrada? ¿No nos vemos obligados previamente a fijar unos objetivos que, al ser preferidos a otros, exigen emitir juicios de valor?

144 Mochón, Francisco (2005) *Economía, teoría y política*, p. 3.

145 Keynes, John Maynard (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, p. 8.

Pero vamos a escuchar lo que piensan al respecto otros economistas.

Lo primero que deberíamos decir al respecto es que la separación entre economía positiva y normativa nunca ha sido tan clara como nos quieren hacer creer los textos de John Neville Keynes, Fischer y Dornbusch o Mochón, que hemos citado anteriormente.

En 1958 Gunnar Myrdal escribía una obra sobre los *Valores en la Teoría Social* donde decía. “Las valoraciones están presentes aunque pretendamos librarnos de ellas. El intento de erradicar las preferencias tratando de prescindir de los valores mismos es una empresa imposible y descaminada”¹⁴⁶.

Por su parte Friedrich Hayek, que nunca escondió sus ideas bajo el manto de la imparcialidad, ataca a los que pretenden ocultarlas, acusándolos de querer estar a bien con todos cuando esto no es posible, o de engañarse al pretender que solo hay una posibilidad abierta a los agentes racionales, cuando en realidad hay varias, y cuando al elegir una de ellas se obligan a renunciar a otras opciones también válidas. ¿No es ese, después de todo, el tantas veces mencionado *costo de oportunidad*?

El postulado de que deberíamos evitar todos los juicios de valor me parece que se ha convertido a menudo en una simple excusa para los tímidos, que no desean herir a nadie y por eso ocultan sus preferencias. Aún con mayor frecuencia es un intento de esconderse a sí mismos la comprensión racional de las elecciones que debemos realizar entre posibilidades que se nos abren, y que nos obligan a sacrificar algunos objetivos que nos gustaría alcanzar¹⁴⁷.

A este respecto Kaushik Basu afirma escuetamente que “cuando componemos modelos sin ninguna referencia a normas o instituciones, es probable que de todas formas estemos utilizando normas e instituciones sin ser conscientes de ello”¹⁴⁸.

Con ocasión de la rebelión de un grupo de estudiantes de Economía, el año 2000 en París, a la que ya nos hemos referido al criticar la falta de realismo en la enseñanza de esta disciplina, se reunieron en la Universidad de Kansas estudiantes,

146 Citado por Hodgson, Geoffrey M. (2000) *What is the Essence of Institutional Economics?*, p. 401.

147 Hayek, Friedrich (1978) *Studies in Philosophy*, p. 22. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 171.

148 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 67.

investigadores y profesores de 22 países, y redactaron un manifiesto del que entre-sacamos el siguiente párrafo.

La dicotomía positivo-normativo que se ha utilizado tradicionalmente en las ciencias sociales es problemática. La distinción hecho–valor puede ser trascendida por el reconocimiento de que los valores del investigador están implicados inevitablemente en la indagación científica y en la formulación de proposiciones científicas, estemos conscientes de ello o no¹⁴⁹.

Pasemos de las afirmaciones abstractas a un ejemplo concreto, en el que Don Patinkin, economista de Chicago, y más tarde Presidente de la Universidad Hebrea de Jerusalén, muestra la falta de imparcialidad entre los exponentes de “diferentes” economías positivas.

Lo que genera en mí mucho escepticismo sobre el estado de nuestra disciplina es la alta correlación positiva entre los puntos de vista de un investigador (o lo que es peor, del director de su tesis) y sus hallazgos empíricos. Comenzaré a creer en la economía como una ciencia cuando en Yale aparezca una tesis empírica de doctorado demostrando la supremacía de la política monetaria en algún episodio histórico –o en Chicago alguna que demuestre la supremacía de la política fiscal¹⁵⁰.

En la misma línea George Stigler, en el discurso pronunciado en 1982 al recibir su Premio Nobel, lamentaba que “no es común en la economía la confrontación directa de dos teorías alternativas, cada una de ellas tratando de explicar el mismo conjunto de fenómenos observables”¹⁵¹.

Sin embargo existen puntos de vista dispares que se pueden atribuir a la adhesión a diversas escuelas, pero también a vivir en un contexto diferente. J. R. Kearl, doctorado en Economía en el MIT, envió una encuesta con 27 preguntas a 900 economistas de Estados Unidos, Austria, Francia, Alemania y Suiza. Tras analizar las respuestas llegó a la siguiente conclusión. “Un factor importante del desacuerdo en los puntos de vista entre los economistas de los cinco países consultados es atri-

149 Citado en Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*, p. 40.

150 Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 133.

151 Stigler, George (1983) “The Progress and Process of Economists”, *Journal of Political Economy* 91 (August), pp. 141 – 142. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 149.

buible a las diferencias culturales e históricas, así como a las condiciones económicas y políticas del momento”¹⁵².

Por eso Robert Nelson acusa a los economistas de decir una cosa y practicar la contraria, pues hablan de neutralidad, pero en realidad defienden un punto de vista determinado que les resulta ideológicamente más cercano.

Los economistas no practican lo que predicán. No se mantienen separados de la política, limitando sus esfuerzos a asuntos que pueden superar una prueba científica estricta (...) Por el contrario, he concluido, como muchos otros lo han hecho, que los economistas abogan de hecho por una manera concreta de pensar acerca del mundo¹⁵³.

Es decir, los economistas, como cualquier otro científico dentro de su área, muchas veces tienen opiniones diferentes en la interpretación de los mismos hechos. Podríamos recordar aquí el concepto de paradigma desarrollado por Kuhn. Cada escuela de pensamiento tiene su matriz disciplinaria, en la que determinados elementos aparecen más resaltados y otros más difuminados.

Eso por no recordar los versos del poeta del siglo XIX, Ramón de Campoamor, incluidos en su fábula *Las dos linternas*, que atribuye sabiamente esa característica a toda la humanidad:

Y es que en el mundo traidor
nada es verdad ni es mentira;
todo es según el color
del cristal con que se mira.

Pero como por otra parte se insiste tanto en que en el campo de la economía positiva no hay discusiones entre los especialistas, muchas veces a los economistas no les queda más remedio que transmitir la falsa impresión de una armonía que no existe. Esto resulta más fácil de conseguir en pequeños conventículos, donde se habla con una sonrisa compasiva de quienes piensan diferente, dudando implícitamente de su capacidad intelectual.

152 Kearn, J. R. (1979) “What Economists Think”, *American Economic Association Papers and Proceedings* 69, N° 2 (May) p. 36. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 148.

153 Nelson, Robert H. (1991) *Reaching for Heaven on Earth. The Theological Meaning of Economics*, p. xix.

Además, dentro de cada Escuela, es frecuente que los partidarios de esa tendencia se apoyen mutuamente, de palabra y por escrito, con gran fervor y entusiasmo. Kushik Basu lo atribuye a un mecanismo psicológico, que recuerda a la definición de verdad que expresaba el Conde de Warwick en la obra teatral de Anouilh. De tanto repetir lo mismo y aplaudirse unos a otros, pueden terminar creyendo que es verdad lo que en realidad no pasa de ser una simple opinión, entre otras muchas posibles.

Viendo la armonía que existe entre ellos, es fácil que el lector profano crea que [el parecer de los economistas] es correcto. Pero no debemos olvidar que un grupo de gente que se la pasa alabándose mutuamente por su comprensión de algún fenómeno, puede crear un “efecto homenaje” donde el conocimiento es reemplazado por una ilusión compartida¹⁵⁴.

Mark Blaug no es tan drástico y señala que no solo las voces críticas sino también muchos economistas empíricos son conscientes de que en sus afirmaciones están presentes los juicios de valor; pero al mismo tiempo se pregunta cómo se puede entonces seguir manteniendo una distinción tan clara entre economía positiva y normativa, cuando la realidad parece desmentirla.

Los críticos de la economía se han mostrado convencidos en todo momento de que la noción misma de una economía objetiva divorciada de los juicios valorativos es una pretensión vana. En cambio, los economistas prácticos, más o menos conscientes de sus propios juicios de valor, y muy conscientes de los juicios de valor ocultos de otros economistas de opiniones diferentes, nunca pusieron en duda que la distinción existente entre la economía positiva y la economía normativa era tan clara como la distinción existente entre el modo indicativo y el modo subjuntivo en la gramática ¿Pero cómo puede haber un desacuerdo tan grande sobre lo que parece ser un interrogante enteramente claro?¹⁵⁵

En otro momento, el mismo Blaug trata de ponerse más conciliador, y de unir ambas perspectivas, haciendo ver que no solo las reflexiones de la economía positiva tratan de ajustarse a la razón, sino que también la economía normativa intenta seguir los mismos criterios. Es obvio que en casos extremos se pueden elegir unos valores y no otros por emociones o simpatías. Pero la ética tiene también, en su

154 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. xi.

155 Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 826.

ámbito, carácter científico, pues reflexiona y transmite sus convicciones basándose en razonamientos filosóficos de alta complejidad.

Baste decir que un análisis científico de los juicios de valor es enteramente viable y que, al negar que los juicios normativos estén sujetos al discurso racional, los economistas han engañado a sus críticos y se han privado de una fructífera área de análisis (...) A menudo puede demostrarse que aun las proposiciones normativas tienen fundamentos positivos, lo que promete un acuerdo eventual sobre la base de datos empíricos¹⁵⁶.

Con eso estamos añadiendo una nueva faceta a la discusión. No solo es difícil muchas veces encontrar entre los economistas aseveraciones positivas exentas de juicios de valor, sino que ellos están obligados, como todas las demás personas, a reflexionar y actuar éticamente tanto en su vida como en su profesión.

Desafortunadamente, en el campo de la docencia, la malhadada distinción entre lo positivo y lo normativo ha hecho que la mayor parte de los profesores dejen de lado los valores éticos en sus exposiciones, y a lo más, en algunas universidades, releguen esos temas a una asignatura que se estudia en el último año, en la que el educador se ve obligado a matizar, y hasta contradecir, algunos de los criterios que se han inculcado a sus estudiantes a lo largo de toda la carrera.

Volveremos más tarde sobre la dimensión ética de la economía al hablar del consumidor que supuestamente solo pretende maximizar su utilidad.

Regresando al tema de los valores ocultos dentro de pretendidas afirmaciones asépticas, John Kenneth Galbraith ha escrito un trabajo al que titula *La Economía del Fraude Inocente*.

Allí comienza por reconocer que hay una divergencia significativa entre teoría económica y realidad.

Por más de setenta años mi vida laboral ha estado dedicada a la economía (...) Durante ese tiempo he aprendido que (...) uno debe aceptar una divergencia continua entre las opiniones aprobadas –lo que en otra parte he llamado sabiduría convencional– y la realidad. No debemos sorprendernos de que al final lo que cuenta sea la realidad¹⁵⁷.

156 Ibídem, p. 828 y 844.

157 Galbraith, John Kenneth (2004) *The Economics of Innocent Fraud. Truth for our Time*, p. ix.

Al tratar de entender por qué se dan esas diferencias no duda en atribuir las a razones que tienen que ver con el poder económico. No se trata de errores de comprensión, sino de conveniencia.

La realidad es más oscurecida por preferencias sociales o de costumbre, o por ventajas pecuniarias personales y grupales, en la economía y en la política que en cualquier otro terreno (...) Parte de este fraude se deriva de la economía tradicional y su enseñanza. Esta puede apoyar intereses personales o grupales, especialmente, como cabría esperar, los de los más afortunados, conectados y prominentes políticamente en el entorno, y puede lograr la respetabilidad y honorabilidad del conocimiento socialmente aceptado¹⁵⁸.

Sin embargo Galbraith no llega a pensar que los economistas construyan conscientemente su teoría para favorecer a los más poderosos. Simplemente lo hacen sin caer en la cuenta del proceso por el que crean sus teorías. “Ellos no son conscientes de cómo toman cuerpo sus ideas”¹⁵⁹.

En un primer momento los economistas podrían rebelarse ante esta afirmación sosteniendo que la teoría económica nunca ha tenido esa intención, y que solo ha buscado interpretar la realidad con la mayor objetividad posible. Pero deberían al menos ser conscientes de que la mayoría de ellos no han creado el cuerpo fundamental de la teoría económica, sino que en su mayor parte la han recibido ya hecha, con determinados intereses. Y en este ámbito es difícil no dar la razón a Marx cuando afirmaba que la economía clásica había sido pensada para favorecer al empresario, sin tener en cuenta los intereses del trabajador. Cuando más tarde hablemos del equilibrio volveremos sobre esta idea.

Pero obviamente Galbraith no se enfrasca en esas discusiones decimonónicas, sino que trata de desentrañar cómo en el lenguaje económico actual jugamos con las palabras, a veces sin darnos cuenta, para darles un significado que ofenda menos nuestros oídos, y al mismo tiempo esconda algún truco que ayude a dejar las cosas como están.

El primer truco –no nombraremos todos, ni nos detendremos en cada uno de ellos con detalle– es el cambio de nombre del sistema económico en el que transcurre nuestra existencia. “Como el término ‘capitalismo’ evoca una historia algo amarga, el nombre está en decadencia. En la respetable expresión de economistas, hombres

158 *Ibídem*, p. 1.

159 *Ibídem*, p. xi.

de negocios, cuidadosos oradores políticos y algunos periodistas, ahora se habla del ‘sistema de mercado’”¹⁶⁰.

Pensemos en cuántas veces seguimos hablando del mercado como una mano invisible que ordena todo casi maternalmente, para que nadie se quede sin lo que le corresponde. Parece que ningún interés particular lo conduce, o que lo manejamos entre todos en condiciones de igualdad. Como en algún momento unos y otros necesitamos comprar, y por tanto los demandantes somos mayoría, daría la impresión de que tenemos en nuestras manos el poder de decidir cuáles van a ser las soluciones de equilibrio. Pero eso no es así, y Galbraith desenmascara esta imagen bucólica de un mercado donde los consumidores obtienen siempre lo que quieren.

En el sistema de mercado [se dice] el poder último (...) lo tienen quienes compran o deciden no comprar; así, con alguna limitación, el poder último lo tiene el consumidor. Las elecciones del consumidor dan forma a la curva de demanda. Así como el voto otorga autoridad al ciudadano, así en la vida económica la curva de demanda otorga autoridad al consumidor.

En ambas instancias hay una porción significativa de fraude. Tanto con los votos como con las compras existe un formidable, bien financiado, manejo de la respuesta pública. Especialmente en la edad de la publicidad y de la promoción moderna de las ventas. Aquí tenemos un fraude aceptado, no menos en las instituciones académicas (...) La creencia en una economía de mercado donde el consumidor es el soberano constituye una de las formas de fraude más extendidas¹⁶¹.

Aquí Galbraith no dice nada de los que ni siquiera tienen capacidad de compra, aunque indirectamente toca el tema al hablar del siguiente engaño que se da en el mundo del trabajo donde, curiosamente, quienes llevan a cabo las labores más desagradables son los peor remunerados. Aquí el fraude estaría en que utilizamos la misma palabra para designar dos situaciones muy diferentes. Por eso el capítulo se titula “El engañoso mundo del trabajo”.

La palabra “trabajo” abarca por igual a aquellos para quienes resulta agotador, aburrido, desagradable, y a aquellos para quienes es un claro placer sin ningún sentimiento de obligatoriedad. [Por otro lado] las escalas de salarios más bajos son para quienes cumplen una tarea repetitiva, tediosa, ardua. Pero

160 *Ibídem*, p. 3.

161 *Ibídem*, pp. 12 y 14.

quienes menos necesitan compensación por su esfuerzo, y mejor podrían sobrevivir sin él, son los mejor pagados¹⁶².

En otro capítulo Galbraith se refiere a la burocracia presente en las corporaciones, en las que “el sueldo está determinado en gran manera por el número de subordinados”, por lo que se trabaja con ineficiencia por el exceso de personal.¹⁶³

Otro fraude se produce con “el mito de los dos sectores”, público y privado, como si el primero estuviera encaminado al bien común de la ciudadanía y el segundo al provecho personal, cuando en realidad es el sector privado, sobre todo el mejor conectado, quien se aprovecha del sector público y lo pone a su servicio. Hablando desde Estados Unidos hay una referencia obligada a los mercados de armas y a sus fuertes conexiones con el Pentágono¹⁶⁴.

Mención especial merece el mundo de las finanzas donde “la predicción de lo que no se sabe y no se puede saber es a menudo una ocupación apreciada y bien remunerada”. Esta actitud fue una de las responsables de la crisis económica que explotó a fines del 2007.

En Wall Street los economistas no se conformaron con la recompensa pasiva y no sesgada. En vez de eso, ellos trataron de predecir lo que más interesaba a quienes solicitaban la investigación (...) También se complacieron con predicciones bien publicitadas que resultaban favorables a sus tenencias personales¹⁶⁵.

Mucho se podría decir acerca de las predicciones de las principales calificadoras de riesgo (*Moody's, Standard & Poor's, J. P. Morgan, Fitch*) que, curiosamente, tienen todas ellas su base en Estados Unidos y muchas veces ayudan a mantener la hegemonía de su país con informes, según muchos analistas de otras latitudes, claramente sesgados.

Todas estas actuaciones dejan en mal lugar la pretendida imparcialidad de la ciencia económica.

Se podría aducir, en defensa propia, que la desigualdad en la riqueza y oportunidades no las ha creado la economía, y que ella se limita a descubrir lo que real-

162 *Ibídem*, p. 18.

163 *Ibídem*, pp. 23 - 28.

164 *Ibídem*, pp. 33 - 37.

165 *Ibídem*, pp. 40 y 42.

mente ocurre en este ámbito, lo cual en parte es verdad. Pero las observaciones de Galbraith, y las de muchos otros, señalan que en la práctica los economistas no se limitan a observar los hechos, sino que con frecuencia los encaminan en determinada dirección, al apoyar a quienes tienen mayor capacidad de recompensar y castigar.

Es frecuente escuchar que la historia la han escrito los vencedores. Eso vale también para la historia de las ideas económicas.

En un sentido aún más extremo, Robert Nelson ha afirmado en dos extensos escritos que la economía se ha convertido en la teología de nuestra época (piensa en la teología cristiana, que por muchos siglos ha sido la dominante en los países desarrollados), y no se puede negar que la teología siempre ha pretendido ser normativa.

El primer libro se titula *Alcanzando el Cielo en la Tierra. El Significado Teológico de la Economía*, donde analiza el pensamiento económico desde los primeros balbuceos de Platón y Aristóteles hasta John Maynard Keynes.

Ahí señala varios paralelismos entre el significado social y las pretensiones de ambas disciplinas.

En el pasado, el sistema de creencias estaba casi siempre basado en la religión. En la perspectiva más amplia, la teología daba el sentido de la existencia humana y el contexto en el que debían ser interpretados los acontecimientos. La teología establecía la legitimidad de las instituciones sociales, y de las personas cuya tarea consistía en desarrollar y dar forma a dichas instituciones. Quizás la época moderna ha sido ingenua al creer que es distinta a este respecto. Si la economía ofrece una manera de pensar acerca del mundo moderno, y si la economía da legitimidad a muchas instituciones modernas, surge la cuestión de si en cierto sentido real la economía podría ofrecer una nueva teología¹⁶⁶.

Posteriormente Nelson va ampliando los paralelismos en aspectos más detallados, como la oferta de salvación, la liberación del pecado, y la constitución de un sacerdocio que guía a los fieles hacia la plenitud celestial.

La historia de los tiempos modernos (desde la Ilustración) revela una creencia ampliamente aceptada de que el progreso económico resolverá no sólo los problemas materiales sino también los espirituales de la humanidad. La escasez material y la consecuente lucha por los recursos limitados ha sido

166 Nelson, Robert H. (1991) *Reaching for Heaven on Earth. The Theological Meaning of Economics*, p. xix.

generalmente considerada como la causa fundamental del mal comportamiento de la humanidad —el origen real de la pecaminosidad humana (...) El progreso económico ha representado la vía de salvación por un nuevo cielo en la tierra, la manera de desterrar el mal en los asuntos de la humanidad. Como guías para mostrar el camino a lo largo de esta ruta, los economistas se convierten entonces lógicamente en el sacerdocio mejor preparado para guiar a sus fieles¹⁶⁷.

Posteriormente va estudiando el pensamiento de diversos autores, encuadrándolos en las dos ramas de la gran división del cristianismo occidental: protestantismo y catolicismo.

La tendencia católica (él la llama romana) ve el mundo desde una perspectiva positiva y confía en el poder de la razón. Esta corriente comienza con Aristóteles, pasa por Tomás de Aquino y desemboca en los clásicos y en Keynes.

La otra corriente ve al pecado como un hecho que extiende su sombra sobre todo logro humano y disminuye el poder de la razón. Comienza con Platón, pasa por Agustín de Hipona, y culmina con Darwin, Herbert Spencer, Marx y Freud.

El segundo libro, en mi opinión más logrado que el anterior, al que titula *Economía como Religión*, prosigue su estudio de las ideas económicas comenzando por Samuelson, continuando con un grupo de economistas de la escuela de Chicago (Frank Knight, Milton Friedman, Gary Becker) y culminando con la nueva economía institucional.

En el siglo XVI, después del Concilio de Trento, el Papa Pío V creyó que era importante componer una especie de manual elemental de la religión cristiana para que hasta los más ignorantes pudieran tener una idea de los dogmas y deberes fundamentales del cristiano. Lo llamó catecismo, que en griego significa algo así como “manual de instrucción”. Después del Concilio Vaticano II, Juan Pablo II promulgó un nuevo catecismo, que lleva un sello importante del entonces Cardenal Ratzinger y después Papa Benedicto XVI.

Podríamos decir que el manual de economía publicado por Samuelson en 1948, fue el primer catecismo de la economía de mercado que (recordemos a Galbraith) es el nombre políticamente correcto del capitalismo.

167 *Ibíd.*, pp. xxi - xxii.

En la era medieval, en la cúspide de la fe cristiana, se decía que, en comparación con la salvación en la otra vida, los asuntos de este mundo no eran nada (...) en su *Economía* [así se llama su manual] Samuelson alcanza implícitamente una conclusión semejante. Comparado con el alcance de un nuevo cielo en la tierra, las actuales cargas físicas transitorias del progreso, soportadas por cada ciudadano, no merecen ser tomadas en cuenta. Más aún, el tomarlas en cuenta podría poner en peligro la futura salvación del mundo¹⁶⁸.

Esta afirmación tan general la apoya en numerosas citas de su “catecismo económico”.

Continuando con la comparación entre el sacerdocio antiguo y la profesión de economista, Nelson bromea diciendo que antes no se entendía a los sacerdotes cuando celebraban sus oficios religiosos porque hablaban en latín, “un lenguaje no más comprensible para la gente ordinaria que las formulaciones matemáticas y estadísticas de los economistas modernos”¹⁶⁹.

La Escuela de Chicago, con su multiplicidad de lumbreras, se parece un poco al mundo protestante donde se albergan iglesias de muy diversas convicciones y prácticas. El Consejo Ecuménico de las Iglesias, con sede en Ginebra, ha tratado de dar cierta unidad a corrientes tan diversas para no dividir fuerzas. En el mundo económico será de nuevo el mercado quien busque esa unidad.

Dada la inevitable variedad de concepciones religiosas y la posibilidad de fuertes desacuerdos, el mercado ofrece un lugar donde la gente de credos diferentes puede reunirse para efectuar intercambios voluntarios para el beneficio de ambas partes (...) En el pasado del Jardín del Edén y en el futuro del cielo no habrá propiedad privada (ni tampoco gobierno). En el mundo actual, inficionado por el pecado, ocurre simplemente que la propiedad privada y la prosecución del beneficio son la mejor manera de mantener una apariencia de orden en la sociedad¹⁷⁰.

Caben pocas dudas de que uno de los más osados economistas de Chicago, si no el que más, ha sido Gary Becker con sus análisis económicos de temas que previamente se consideraban más propios de la sociología, la psicología o la antropología.

168 Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 70.

169 *Ibidem*, p. 100.

170 *Ibidem*, p. 121.

Tiene además una manera de abordar determinados temas, como el del número de hijos que debe elegir cada pareja, que son pretendidamente provocativos.

En su *Economía de la Discriminación*, por ejemplo, defiende la diferenciación entre economía positiva y normativa con un ejemplo chocante.

A algunas personas simplemente no les gusta trabajar o vivir junto a los negros, lo mismo que otras personas prefieren las manzanas a las naranjas. La función del economista no es pasar ningún juicio moral sobre ello, sino analizar sus consecuencias económicas¹⁷¹.

En la misma línea de comparar situaciones que normalmente consideraríamos muy diferentes (el racismo o la elección de una fruta) Becker percibe cierta semejanza entre el robo y las políticas de bienestar de los gobiernos.

Robar es simplemente otro modo de maximización racional del ingreso y de la utilidad individual. Económicamente el robo es una redistribución de los recursos, que en sentido amplio entra en la misma categoría, técnicamente hablando, que un programa gubernamental de bienestar¹⁷².

No estará de más recordar que Gary Becker obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1992 “por haber extendido el dominio del análisis microeconómico a un amplio rango de conductas humanas, incluidas las que no se deciden en el mercado”¹⁷³.

En una línea semejante Richard Posner, jurista de la Universidad de Chicago que mantiene en la red un *blog* junto con Gary Becker¹⁷⁴, en su libro *Sexo y Razón* utiliza terminología económica para defender que el matrimonio y la prostitución entran dentro de la misma categoría.

La prostitución (es) un sustituto del matrimonio en una sociedad que tiene un exceso de solteros. Puede parecer que paso por alto una diferencia fundamental: el carácter “mercenario” de la relación entre la prostituta y su cliente. Esta diferencia no es fundamental. En una relación de largo plazo como el matrimonio, los participantes pueden compensarse mutuamente por los ser-

171 *Ibídem*, p. 170. Nelson no cita aquí textualmente a Becker sino que lo parafrasea. Lo mismo vale para la cita siguiente.

172 *Ibídem*, p. 172.

173 http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/

174 <http://www.becker-posner-blog.com/> (confirmado el 12 de octubre de 2013).

vicios recibidos prestándose servicios recíprocos, de manera que no se tienen que preocupar con poner un precio a cada servicio, mantener libros de contabilidad y cosas por el estilo. Pero en una relación mercantil puntual como son las transacciones con las prostitutas, es difícil ponerse de acuerdo en servicios recíprocos. Resulta más eficiente para el usuario pagar con un medio (el dinero) que la prostituta puede utilizar para comprar servicios de otros usuarios¹⁷⁵.

Resulta difícil no ver en todas estas aseveraciones la manifestación de juicios de valor, bajo la apariencia de una observación desapasionada de un conjunto de fenómenos sociales.

Para Nelson el representante principal de la nueva economía institucional es Ronald Coase, quien complementa y corrige la teoría neoclásica del equilibrio, introduciendo los costos de transacción.

Hoy quizás el economista más conocido en el área de la economía institucional es Douglass North, quien “enfatisa un nuevo elemento, el papel central de las influencias culturales en el funcionamiento de las instituciones económicas, y en el desempeño general de la economía”.¹⁷⁶

En este contexto se hace una reflexión, que no se ve claramente si es atribuible a North o al mismo Nelson, donde se indica cómo, si se quieren tomar en cuenta los costos de transacción, la economía se debería preocupar más por las cuestiones éticas para que su funcionamiento fuera más eficiente.

Si puedes contar con que las demás personas sean honestas, no habrá necesidad de elaborar dispositivos de señalización, filtros de honestidad, y otros mecanismos institucionales para combatir la amenaza de engaños, mentiras y otras conductas deshonestas. Puesto que el nivel de los costos de transacción se reduciría consecuentemente, la economía de una nación funcionaría mucho más eficientemente (...) Parece que un entorno con mejor moralidad podría ser tan importante como una inversión en capital físico para sostener un desempeño vigoroso de la economía. Si el “costo” del sistema moral es menor que el costo del capital físico, la innovación cultural podría ser una vía más “eficiente” para conseguir un crecimiento y desarrollo económico más rápido. En otras palabras, si los economistas esperan analizar la eficiencia económica

175 Posner, Richard (1992) *Sex and Reason*, p. 131). Citado por Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 180. Esta vez la cita sí es textual.

176 Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 234.

en todas sus dimensiones, parece que deberán extender la profundidad de sus análisis, para incluir consideraciones sobre los factores que determinan el nivel de confianza y honradez en la sociedad¹⁷⁷.

Por otro lado, hay un aspecto importante en que difieren profundamente la economía y la religión. “La religión no se ocupa de satisfacer las preferencias existentes; se ocupa de cambiarlas”¹⁷⁸.

Como veremos más adelante, no es únicamente la religión la que muestra su preocupación por el tipo de preferencias que señala la economía, dándolas como realidades positivas que se deben respetar, cuando la vida es mucho más compleja, y está llena de matices que la economía convencional pasa por alto.

En pocos campos tiene esta enunciación de preferencias más importancia que en el supuesto de que los consumidores buscan maximizar su satisfacción, que está en la base de toda la teoría de la demanda, y que los oferentes quieren maximizar sus beneficios, que está en la base de toda la teoría de la oferta.

Las críticas de los comentaristas se han concentrado especialmente en el enunciado referido al consumidor, quizás pensando que al desmontar el supuesto en la demanda se desmonta también, por motivos muy semejantes, en la oferta; o tal vez tomando en cuenta que es más importante atacar el problema por el lado de la demanda, porque todos somos consumidores, y todos podemos opinar sobre si los motivos que nos atribuye la teoría económica son acertados.

Este es el tema que vamos a exponer a continuación.

MAXIMIZACIÓN DE LA UTILIDAD

Cuando en 1983 comencé la Carrera de Economía en la Universidad Central de Venezuela, llevaba más de veinte años como religioso de la Compañía de Jesús. Ya en 1959 me habían hecho leer un libro llamado *Primero examen y general que se ha de proponer a todos los que pidieren ser admitidos en la Compañía de Jesús*, escrito hacía más de cuatro siglos por Ignacio de Loyola, donde entre otras cosas se decía a

177 Ibídem, p. 235.

178 Ibídem, p. 312.

todos los candidatos que “su mayor y más intenso oficio debe ser buscar en el Señor nuestro su mayor abnegación y continua mortificación en todas cosas posibles”¹⁷⁹.

Todos los años dedicaba al menos ocho días a hacer un retiro según el método de los *Ejercicios Espirituales* de San Ignacio, que comenzaba con estas palabras:

El hombre es criado para alabar, hacer reverencia y servir a Dios Nuestro Señor, y mediante esto salvar su ánima; y las otras cosas sobre la haz de la tierra son criadas para el hombre y para que le ayuden en la prosecución del fin para que es criado. De donde se sigue que el hombre tanto ha de usar de ellas, cuanto le ayudan para su fin, y tanto debe quitarse de ellas, cuanto para ello le impiden¹⁸⁰.

Es entonces comprensible que, la primera vez que se me dijo que la Economía trabajaba con el supuesto de que el objetivo del consumidor era maximizar su utilidad, creyera que estaban hablando en broma o que eso no iba conmigo ni con las personas que consideraba más cercanas. Recuerdo que entonces me callé, quizás abrumado por la cantidad de conceptos nuevos que tenía que aprender.

Pero cuando se me repitió lo mismo en Microeconomía II me atreví a levantar la mano y decir que no entendía por qué eso tenía que ser siempre así. El profesor, al que admiro como persona y como profesional, se quedó desconcertado, como pensando que no era posible que una persona tan adelantada en la carrera no hubiera comprendido todavía los conceptos más elementales de la misma. Miró a su alrededor esperando que alguno de los otros estudiantes me explicara algo tan fundamental. Nadie reaccionó en la clase y él me dijo balbuceando: “Es que ... es que si no lo hicieran, los consumidores no serían normales”.

Mi sensación de incomodidad ante ese supuesto no se debía únicamente a que yo perteneciera en ese momento a una congregación religiosa. Por muchos siglos la mayor parte de los cristianos, que hasta bien entrado el siglo veinte eran la casi totalidad de la población de Europa y América, se habrían santiguado escandalizados al oír los desvaríos de Jeremy Bentham, diciendo:

179 *Examen*, capítulo IV, no 46 [103]. En Iparraguirre, Ignacio (1963) *Obras Completas de S. Ignacio de Loyola*, p. 436.

180 “Principio y Fundamento”, *Ejercicios Espirituales* [23]. En Iparraguirre, Ignacio (1963) *Obras Completas de S. Ignacio de Loyola*, p. 203.

La naturaleza ha colocado a la humanidad bajo el gobierno de dos dueños soberanos, el dolor y el placer. Solo a ellos les corresponde señalar lo que debemos hacer, así como determinar lo que haremos. Tanto el criterio del bien y el mal, como la cadena de causas y efectos, están sujetos a su trono. Ellos nos gobiernan en todo lo que hacemos, en todo lo que decimos, en todo lo que pensamos; cualquier intento de escaparnos de su sujeción solo servirá para demostrarla y confirmarla. En pocas palabras, una persona puede pretender abjurar de su imperio; pero en realidad permanecerá sujeto a él para siempre¹⁸¹.

Estoy seguro de que, todavía hoy, casi todo el que escuche estas palabras no estará plenamente de acuerdo con ellas. Pero el supuesto de la maximización de la utilidad dice prácticamente lo mismo con tono más suave, pero con no menos firmeza.

Pero volvamos a los comienzos del siglo XIX, cuando Bentham profería estos conceptos.

Hasta mediados del siglo XX no era muy frecuente que los católicos leyeran la Biblia, pero muchos conocían, o hasta tenían casi como libro de cabecera, un opúsculo llamado *Imitación de Cristo*, atribuido a un monje alemán del siglo XV llamado Tomás de Kempis.

Allí se leen por todas partes frases semejantes a estas.

Suma sabiduría es, por el desprecio del mundo, ir a los reinos celestiales (...)
Y pues así es, vanidad es buscar riquezas perecederas y esperar en ellas (...)
No puedes poseer libertad perfecta si no te niegas del todo a ti mismo. En prisiones están todos los ricos y amadores de sí mismos, los codiciosos (...) y los que buscan siempre las cosas de su gusto¹⁸².

Esas ideas habían penetrado en la cultura popular. En la novela *Fortunata y Jacinta*, de Benito Pérez Galdós, le dice Guillermina a la casquivana Fortunata: “¿Cuál es la mayor de las virtudes? La abnegación, la renuncia de la felicidad. ¿Qué es lo que más purifica a la criatura? El sacrificio”¹⁸³.

181 Bentham, Jeremy (2000) *An introduction to the Principles of Morals and Legislation*, p. 14. Texto original de 1781.

182 Kempis, Tomás de (1963) *Imitación de Cristo*, Libro Primero, Capítulo 1, números 3 y 4, y Capítulo 4, número 1.

183 Pérez Galdós, Benito (1983) *Fortunata y Jacinta*, Parte Tercera, Capítulo V, 10.

Cuando era pequeño, recuerdo haber oído varias veces a mi abuela el siguiente lamento: “Dios me va a castigar porque en esta vida no he sufrido suficiente”. Ya entonces me asustaba pensar en ese Dios con visos de sadismo, pero probablemente mi abuela había oído más de una vez ese disparate en las prédicas de los clérigos, que por otra parte podían apoyarse en un pasaje del evangelio, donde se habla de un rico “que vestía púrpura y lino y banqueteara cada día espléndidamente. Echado a la puerta del rico había un pobre cubierto de llagas llamado Lázaro, que ansiaba saciarse con lo que caía de la mesa del rico”. Cuando después de su muerte, abrasado por la sed, el rico pidió que Lázaro mojara en agua la punta del dedo y le refrescara la lengua, recibió esta respuesta: “Recuerda que en vida recibiste bienes, y Lázaro por su parte desgracias. Ahora él es consolado y tú atormentado”.¹⁸⁴

Con todo lo dicho, no estoy defendiendo esa visión alternativa de la vida que durante varios siglos dominó la cultura occidental. Tenía razón Marx al ver en ella el opio del pueblo, aunque separando el trigo de la paja tiene todavía un enorme potencial de paz y libertad interior, alegría por lo que se tiene, desinterés y entrega a los demás.

Mucho menos estoy dando a entender que la mayoría de la población vivía de acuerdo a estos criterios religiosos. Entonces, quizás más que ahora, reinaban el egoísmo, la rapiña, la opresión y el desprecio por la vida de los demás.

Únicamente quiero enfatizar que por aquellos años las opiniones de Bentham suponían, al menos en el campo de las ideas, una corriente minoritaria y marginal.

Y eso que he hablado solo del catolicismo, y no del budismo que es aún más radical en el control ascético de las sensaciones, y que es la tercera religión con más seguidores después del cristianismo y el islam. En realidad, cualquier religión, y la mayor parte de los ateos, defienden la temperancia y la preocupación por los demás.

¿A quiénes habla entonces la Economía? ¿La maximización del propio beneficio se ha convertido ahora en el objetivo fundamental de la humanidad, o la teoría económica se equivoca al mantener este supuesto?

Antes de escuchar la opinión de un conjunto de economistas modernos, pongámonos a pensar en nosotros mismos y en nuestro entorno.

Nadie quiere como amigo, y mucho menos como pareja, a una persona que únicamente piense en su propio interés. Tampoco ninguno de nosotros quiere ser

184 Evangelio de Lucas, capítulo 16, versículos 19 - 31.

así, no solo porque los demás nos rechazarían, sino porque nos sentiríamos mal con nosotros mismos.

¿Por qué entonces no nos podemos comportar en las transacciones económicas como actuamos generalmente en la vida normal?

Por eso muchos economistas piensan que en nuestro comportamiento, además de los intereses personales, actúan los intereses de grupo. Dicen también que además de las barreras éticas que nos impone nuestra propia conciencia, hay barreras culturales e institucionales que frenan los instintos egoístas que todos albergamos en nuestro interior.

Vamos a poner en orden estas ideas.

Algunos se limitan a afirmar que el supuesto de la maximización de la utilidad no es el único posible, pero sin avanzar hacia propuestas alternativas.

Tanto la escuela clásica general como su variante especializada, la escuela de la utilidad marginal, toman como punto de partida común la psicología tradicional de los hedonistas de principios del siglo diecinueve, que es aceptada como algo evidente o de conocimiento público, y es sostenida con bastante falta de crítica¹⁸⁵.

Douglass North reconoce, por otra parte, que la mayoría de los economistas están convencidos de que no todos los demandantes actúan de manera egoísta, pero la maximización de la utilidad individual les sigue pareciendo un buen supuesto.

Aunque conozco muy pocos economistas que en realidad piensan que los supuestos conductuales de la economía reflejan fielmente a la conducta humana, en su mayoría también creen que tales supuestos sirven para edificar modelos de conducta del mercado en la economía y que, aun siendo menos útiles, siguen constituyendo el mejor juego o modelo para estudiar la política y las demás ciencias sociales¹⁸⁶.

Ya nos habíamos encontrado con ese mismo razonamiento al hablar de la racionalidad, y en el inefable *como si* de Friedman. Construimos una teoría “científica” como si las personas se comportasen de una determinada manera, aunque ello no sea del todo cierto.

185 Veblen, Thorstein (1909) *The Limitations of Marginal Utility*, p. 131.

186 North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, p. 31.

Pero North avanza un poco más al presentar motivaciones alternativas a la maximización de la utilidad, que pueden ser el altruismo, las restricciones que nos impone el vivir en sociedad, o las limitaciones autoimpuestas, que de alguna manera tienen que ver con los principios éticos de cada quien.

La conducta humana es más compleja que la que está encarnada en la función utilitaria individual de los modelos de los economistas. Muchos casos no simplemente maximizan la conducta de la riqueza, sino también la del altruismo y de las limitaciones autoimpuestas, lo cual cambia radicalmente los resultados con respecto a las elecciones que de hecho hace la gente¹⁸⁷.

A continuación menciona algunos ejemplos de la vida diaria, que muestran la fragilidad de una teoría que solo plantea como motivación del proceder humano el propio interés.

La donación anónima y gratuita de sangre, la entrega a causas ideológicas como el comunismo, la profunda dedicación a preceptos religiosos, o inclusive el sacrificio de la propia vida por causas abstractas no puede desdeñarse en absoluto (cosa que hacen muchos economistas neoclásicos) como si fueran hechos aislados. Pero obviamente no lo son, y deben ser tomados en cuenta si queremos avanzar en nuestra comprensión de la conducta humana¹⁸⁸.

Es curioso que al hablar de entrega a determinadas causas hable del comunismo (North escribe esas palabras en 1990, y el muro de Berlín ya había caído en noviembre de 1989). Personalmente me llaman más la atención las miles de personas que dedican parte de su vida, o toda ella, a colaborar con varias ONG, o con diversas instituciones religiosas, que trabajan en los lugares más abandonados del planeta, con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de los demás.

Kaushik Basu va a salir inmediatamente al paso de la trivialidad, tan frecuente en muchos economistas neoclásicos, que tratarán de defender su supuesto diciendo que el que se sacrifica por los demás, o la madre que da la vida por su hijo, están maximizando “su” utilidad, porque están haciendo lo que quieren hacer.

Obviamente con ese racionamiento podríamos atribuir también cualquier otra motivación a las personas, por ejemplo la búsqueda del bien común, y decir que todo lo que hacen los seres humanos se puede reducir a esa única motivación.

187 *Ibídem*, p. 34 - 35.

188 *Ibídem*, p. 42.

Si, por ejemplo, buscan maximizar su utilidad personal, lo hacen porque han oído decir que, según Adam Smith y sus adláteres, cuando uno busca su propio interés contribuye indirectamente al bienestar de quienes le rodean¹⁸⁹.

Por eso dirá Basu:

Podemos recordar el esfuerzo de los primeros economistas (y lamentablemente también de algunos contemporáneos) por ajustar todas las elecciones y la conducta humana dentro del rubro de maximización de la utilidad. Continúan ajustando la especificación de la función de utilidad cada vez que dirigen su atención a alguna conducta no maximizadora de la utilidad, vaciando con ello de sentido a la función de utilidad¹⁹⁰.

Pero vamos a ir analizando paso a paso todo un conjunto de motivaciones en el comportamiento humano, que poco tienen que ver con la maximización de la utilidad.

Como es de esperar, Kahneman, al que ya hemos citado criticando el supuesto de la racionalidad, se concentrará en las numerosas veces en que tomamos decisiones por razones que tienen que ver más con el campo emotivo que con la razón. En efecto, varias veces actuamos no para alcanzar un objetivo sino para seguir un impulso interno que nos induce a hacer algo específico.

La Academia Sueca, al explicar el otorgamiento del Nobel a Kahneman, afirmará lo siguiente:

Los economistas asumen típicamente que el comportamiento del mercado está motivado básicamente por incentivos materiales, y que las decisiones económicas están guiadas principalmente por el propio interés y la racionalidad (...) En la psicología, especialmente la psicología cognitiva, un ser humano es considerado como un sistema que codifica e interpreta la información disponible de una manera consciente y racional. Pero se asume también que otros factores, menos conscientes, guían la conducta humana de manera sistemática. Es esta visión más compleja —en la que los incentivos intrínsecos ayudan

189 Aunque Adam Smith, que antes que economista fue filósofo, generalmente matiza sus afirmaciones, se podría deducir esa vía rápida del bien individual al bien social por lo que dice en varias páginas de la *Riqueza de las Naciones*.

190 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 62.

a conformar el comportamiento humano— la que ha llegado a penetrar los desarrollos recientes en la teoría económica¹⁹¹.

Kahneman insiste de hecho en la importancia de la afectividad y en su omnipresencia. En realidad, la razón no se puede liberar nunca de la afectividad. Ninguno de nosotros puede abandonar sus vivencias cuando reflexiona, y por otra parte toda experiencia contiene un elemento afectivo que influye en nuestras decisiones.

Existen evidencias concluyentes para apoyar la proposición de que todo estímulo evoca una valoración afectiva, que no siempre es consciente. En la misma onda (...) una valoración afectiva automática —el núcleo emocional de una actitud— es el determinante principal de muchos juicios y conductas¹⁹².

Como dijimos anteriormente, cuando comentábamos los hallazgos de Kahneman, él normalmente basa sus reflexiones en experimentos concretos. Vamos a comentar uno de ellos, en el que se descubre cómo la teoría convencional de la utilidad puede ser mejorada.

En microeconomía se dice que quien tiene más bienes experimenta mayor satisfacción que quien tiene menos, con lo que se da por entendido que cuando una persona posee una cantidad fija de un bien debe gozar siempre de la misma utilidad. Pero existe en esa afirmación una gran deficiencia al no considerar cuál era la situación previa de cada consumidor. Una persona no se sentirá igualmente satisfecha con una determinada cantidad de dinero, digamos un millón de bolívares, si antes tenía ochocientos mil, o si tenía antes un millón doscientos mil. En el primer caso se sentirá más feliz que en el segundo, aunque al final la cantidad que posea sea la misma.

Esto no parecería tan racional, pues después de todo se tiene en un caso y en otro un millón de bolívares. Pero es que aquí no funciona solo la razón, sino que juega un papel importante la sensación de ganancia o pérdida.

La utilidad no se puede divorciar de la emoción, y la emoción se dispara con los cambios. Una teoría de la elección que ignora completamente sentimientos como el dolor por las pérdidas o el pesar por las equivocaciones no sólo

191 Royal Swedish Academy of Sciences (2002) *Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith*, p. 11.

192 Kahneman, Daniel (2002) *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*, p. 470.

no es descriptivamente realista. Ella conduce también a prescripciones que no maximizan la utilidad (...) tal como la concebía Bentham¹⁹³.

Por su parte, el indio Abhijit Banerjee y la francesa Esther Duflo, ambos profesores en el MIT, en su reciente libro sobre la *Economía de los Pobres*, explican cómo estos no reaccionan ante determinados estímulos de la misma manera que quienes tienen cierta holgura económica. El propósito de esta publicación es ayudar a que los organismos públicos y privados, preocupados por definir políticas sociales, conozcan la psicología de quienes tienen poco o nada, y así logren alcanzar mejor sus objetivos.

Allí se indica cómo la presión a la que se sienten constantemente sometidos quienes diariamente pelean por la supervivencia, les hace tomar muchas veces decisiones que no son las más convenientes para ellos mismos o, en el contexto en el que estamos hablando, que no maximizan su utilidad.

Dado que, sobre todo en países como el nuestro, el número real de pobres supone una proporción muy alta de la población total, la teoría convencional de la demanda estaría dejando fuera de la reflexión económica a quienes más necesitan maximizar su utilidad.

Todo esto tiene que ver también de alguna manera con la racionalidad, y con los juicios de valor que se esconden bajo la aparente asepsia de la economía positiva, porque los tres supuestos que estamos comentando se solapan continuamente.

De hecho, al leer un libro de economía, da la impresión de que el consumidor promedio es una persona no sometida a ninguna presión interna ni externa a la hora de decidir, y con una capacidad extraordinaria de sopesar fríamente los pros y contras de cada decisión. Pero ese “superhombre” no existe en ninguna parte.

Escuchemos lo que Banerjee y Duflo dicen al respecto, pensando cómo se encuentran muchos pobres cuándo se ven obligados a tomar decisiones en las que acertar o equivocarse supone una gran diferencia.

Enfrentar el riesgo (...) nos preocupa, y las preocupaciones nos estresan y deprimen. El nivel de cortisona producida por el cuerpo (es) un indicador de estrés (...) Esto es importante porque resulta que la cortisona menoscaba directamente la capacidad cognitiva y la toma de decisiones (...) Por tanto no sorprende que, cuando en los experimentos de laboratorio los sujetos son colocados artificialmente bajo condiciones estresantes, sea menos probable

193 Ibídem, pp. 464 – 465.

que adopten decisiones económicas razonables al elegir entre diferentes alternativas¹⁹⁴.

Acabamos de considerar mecanismos intrínsecos a la personalidad humana que hacen difícil maximizar la utilidad, aun si se pretendiera lograr ese objetivo. Pero es que hay además otros muchos elementos que nos hacen delimitar nuestra utilidad tomando en cuenta la de quienes están a nuestro alrededor.

Esto a veces puede no hacerse necesariamente por convicciones éticas, sino por la simple constatación de que no vivimos solos, y de que tenemos que dar espacio a los demás para que ellos nos concedan también nuestro propio espacio. Las reflexiones que siguen consideran, por consiguiente, cómo el hecho de *vivir en grupo* limita significativamente la posibilidad de pensar únicamente en maximizar nuestra utilidad personal.

Esto nos lo explica bien Amartya Sen.

Los grupos intermedios entre uno mismo y todos –tales como la clase, la comunidad, y los grupos profesionales– son el centro de muchas acciones que implican un comportamiento comprometido. Los miembros de cada grupo pueden tener intereses en parte congruentes y en parte conflictivos. Las acciones basadas en la lealtad al grupo pueden suponer, en algunos aspectos, un sacrificio de los intereses puramente personales (...) En otras relaciones, como en muchos casos de obligaciones familiares, el grado de sacrificio puede llegar a ser muy grande¹⁹⁵.

Douglass North nos explica cómo el profesor de Teoría Social en la Universidad de Chicago, Howard Margolis, presentaba un modelo en el que la conducta individual estaba determinada en parte por motivos altruistas precisamente por la constatación de que los hombres no vivimos aislados. “Margolis afirma que los individuos tienen dos tipos de funciones de utilidad, aquellas que favorecen preferencias orientadas hacia el grupo y las que favorecen preferencias egoístas, y que los individuos realizan intercambios entre ambas”¹⁹⁶.

194 Banerjee, Abhijit - Duflo, Esther (2011) *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, pp. 140 - 141.

195 Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*, p. 37.

196 North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, pp. 26 - 27.

Kaushik Basu por su parte señala cómo, aunque es imposible evitar el que en un colectivo algunos individuos se aprovechen de los demás —el caso típico del consumidor parásito o *free-rider*—, la mayoría de las personas guardan las reglas y esperan que los demás también las guarden.

La creencia del economista tradicional (...) de que los individuos escogen lo mejor entre todas las alternativas posibles, ha ocasionado errores importantes en nuestra concepción del mundo. Esta, por ejemplo, ha llevado a creer que siempre que los seres humanos puedan ser consumidores parásitos lo serán. Lo que este punto de vista deja de reconocer es que hay áreas donde no somos parásitos simplemente porque ni siquiera tomamos en consideración las acciones que llevarían a ello. Tales acciones son excluidas instintivamente. En la mayoría de los hogares, todos los miembros de la familia tienen acceso a la nevera, sin embargo esta, a diferencia de *los recursos comunes*, no es sobreexplotada (...) Después de un viaje en taxi, a menudo podemos escaparnos sin pagar, pero la mayoría de la gente no lo hace¹⁹⁷.

En términos generales, las creencias sobre lo que es correcto o incorrecto influyen en el comportamiento de las personas. Además, tanto el buen como el mal comportamiento tienen efectos contagiosos. En un entorno donde la mayoría lanza papeles a la calle uno se sentirá menos motivado a no hacerlo.

Basu deduce de aquí una consecuencia que tiene que ver con la acusación que a veces se hace a la Economía de fomentar el egoísmo. Efectivamente, si trabajamos con el supuesto de que cada uno debe maximizar su propia utilidad, aunque lo hiciéramos bajo la pseudo-justificación de que la mayor parte de la gente se comporta de esa manera, terminaremos creyendo que eso es normal y que está bien actuar así.

Si una persona cree que los demás son altruistas, se refuerza el altruismo de esa persona. Una interesante evidencia de esto proviene de experimentos que muestran cómo los economistas tienden a actuar en los juegos con mayor egoísmo que otros científicos sociales (...) Con toda probabilidad esto refleja las diferentes creencias entre diferentes tipos de académicos. El hecho de encontrar repetidamente en los textos de microeconomía el supuesto de que los seres humanos son inexorablemente egoístas, a menudo hace creer que esa es la norma¹⁹⁸.

197 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 235.

198 *Ibidem*, pp. 54 – 55.

Varios autores critican también el hecho de que la economía utilice, en este y otros ámbitos, el modelo del “agente representativo”, es decir, de un tipo de persona a quien se le atribuyen las características de un ser humano promedio, y al que se le pueden imputar todos los comportamientos peculiares de los individuos concretos.

Desde el punto de vista teórico, este recurso parece aportar grandes ventajas, pues se pueden deducir leyes a partir del comportamiento de un solo tipo de persona. El problema está en que –regresamos a la comparación entre el economista y el sociólogo presentada por Friedman– por simplificar los procedimientos se sacrifica la complejidad real y, en consecuencia, la veracidad de las teorías extraídas de ese modelo.

Los economistas modelan toda la economía como si solo existiera una sola persona en ella (que ellos describen por el término más general de “agente representativo”). Muchos académicos economistas no tienen duda de que el agente representativo ha mostrado ser una abstracción válida. Pero, lejos de ser válida, es en realidad un embuste creado para soslayar el fracaso de no poder probar que la sociedad se pueda reducir a la suma de los individuos que la constituyen¹⁹⁹.

En el tema de la utilidad, el agente representativo no se sostiene, además, porque cada individuo tiene criterios diferentes para medir el nivel de su propia satisfacción.

Si (...) no podemos comparar el cambio de utilidad de una persona con el cambio de utilidad de otra, entonces en la mayor parte de los casos no seremos capaces de usar el utilitarismo (...) Es inconsistente pensar que si dos individuos reciben la misma cesta de bienes tienen el mismo nivel de bienestar, en un mundo donde las preferencias individuales no son idénticas, y las preferencias individuales reflejan el bienestar individual²⁰⁰.

Pero volvamos a considerar otro conjunto de razones por las que con frecuencia los individuos no buscan maximizar su utilidad. Esta vez nos fijaremos en las motivaciones relacionadas con la *cultura*.

199 Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, p.47.

200 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 200.

North, por ejemplo, señala algunas de las numerosas restricciones culturales que constriñen y encauzan nuestro comportamiento.

En nuestra interacción diaria con los demás, sea en la familia, en nuestras relaciones sociales externas o en actividades de negocios, la estructura que allí rige está abrumadoramente definida por medio de códigos de conducta, normas de comportamiento y convenciones. ¿De dónde provienen las limitaciones informales? Proviene de información transmitida socialmente y son parte de la herencia que llamamos cultura²⁰¹.

Por su parte el Manifiesto de Kansas, que agrupaba a estudiantes y profesores de economía de 22 países, en apoyo a la protesta de los estudiantes de economía de París en el año 2000, apoyada en los valores culturales cuestiona la relación automática entre comportamiento racional y maximización de un objetivo.

La definición del hombre económico como un optimizador racional autónomo es demasiado estrecha, y no toma en cuenta la función de otros determinantes tales como el instinto, la formación de hábitos, el género, la clase y otros factores sociales que dan forma a la psicología económica de los agentes sociales (...) Las actividades económicas, como todo fenómeno social, están penetradas por la cultura, que incluye todo tipo de sistemas de valores sociales, políticos y morales, así como a las instituciones. Estos conforman y guían profundamente la conducta humana imponiéndole obligaciones, capacitando e incapacitando para determinadas elecciones, y creando identidades sociales o comunales, todo lo cual puede impactar la conducta económica²⁰².

Kaushik Basu menciona ejemplos concretos donde se ve cómo muchas veces nuestras opciones dependen de lo que la sociedad espera que deseemos y logremos, y del estigma que pueden colocar sobre nosotros si no lo hacemos ¿No son las modas, después de todo, uno de los determinantes de la demanda según la teoría convencional?

En relación con la psicología del desempleado, y de la aceptación de subsidios de desempleo, Basu comenta lo siguiente:

201 North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, pp. 54 - 55.

202 Citado en Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*, pp. 39 - 40.

Consideremos el ejemplo de una norma que motiva la utilidad decreciente de una persona que está desempleada y se beneficia con el seguro de desempleo. Esto puede ocurrir por el estigma, el desprestigio, la vergüenza (...) [Por el contrario] es bastante razonable pensar que el costo de dicho estigma se hará menor cuantas más sean las personas que se beneficien del seguro de desempleo. Si a todos tus amigos los ampara la beneficencia, puedes no sentirte tan mal si también dependes de ella. Ahora resulta fácil ver que los cambios macroeconómicos o que afectan a la sociedad (por ejemplo, la tasa de desempleo en la economía) generan cambios en las preferencias individuales –algo que no ocurre en la economía neoclásica convencional, en la que las preferencias individuales son primarias y están ligadas al consumo individual²⁰³.

Posteriormente se mencionan otros ejemplos donde actuamos de acuerdo a las normas sociales, aunque quizás no sea eso lo que más nos favorezca.

Por ejemplo, normalmente compramos relojes para que nos indiquen la hora; sin embargo las modas hacen que muchas veces compremos relojes más caros y que son menos exactos. La utilidad de ese reloj depende ahora de quiénes son sus consumidores, lo que implica un condicionamiento social evidente²⁰⁴.

Otro caso es el de la disposición del teclado en las máquinas de escribir y las computadoras, al que llamamos QWERTY, por los seis caracteres que se encuentran a la izquierda en la primera fila de letras. “Se ha demostrado que este no es el teclado más conveniente (...) pero (...) una norma, una vez impuesta, tiende a sobrevivir aunque no sea la más eficiente”²⁰⁵.

Hay otro relato donde Basu nos narra cómo las reglas sociales deshicieron la vida de una tía suya, quien quedó viuda a los veintisiete años. Las costumbres de la región le exigían vivir siempre con la familia de su esposo, no volverse a casar, no comer carne ni pescado ni huevos, vestirse siempre con un sari blanco, y prácticamente no salir de casa. Y así vivió hasta que murió a los ochenta años. Lo más sorprendente es que Basu preguntó a su tía si creía que esas regulaciones tenían sentido, y ella dijo que no, pero que las tenía que cumplir para que su familia no la repudiara. Entonces preguntó a su familia si veía sentido a esas costumbres, y ellos le dijeron que tampoco creían en ellas, pero que las respetaban porque de no hacerlo el poblado

203 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, pp. 75 - 76.

204 *Ibíd*em, p. 78.

205 *Ibíd*em, p. 89.

en el que vivían los repudiaría ¿Hasta dónde llegaría esa cadena de gente que hacía algo a lo que no le veía sentido, por miedo a la reacción de otros?²⁰⁶

Podemos pensar que eso solo ocurre en algún territorio remoto de un país apartado, pero en muchos otros lugares podríamos encontrar regulaciones semejantes. Tal vez sea el velo de las mujeres musulmanas, o la imposición del hijo único en China, o la ley del ojo por ojo en Israel, o muchas otras costumbres que quizás ignoramos, pero que tienen fuerza de ley social en los llanos, entre los guajiros, en los barrios, o en muchos otros entornos que tenemos al alcance de la mano.

Aunque en estas páginas nos estamos refiriendo a la maximización de la utilidad, muchas de las reflexiones que hemos presentado se podrían aplicar también a la maximización del beneficio.

A este respecto Basu habla de una persona que regenta una institución educativa. Si se le permite poner el costo de la matrícula al nivel que quiera ¿lo pondrá muy alto para obtener más ingresos, aunque así solo los ricos puedan asistir a ella?

La respuesta es “No”, porque caerá en la cuenta de que el renombre de la institución –y en consecuencia las matrículas que los ricos estarán dispuestos a pagar– dependen en gran manera del prestigio promedio de sus estudiantes. Por eso siempre estará alerta para recibir a buenos estudiantes, si es necesario becados, porque ello le permitirá cargar unas matrículas más altas a los ricos²⁰⁷.

Este ejemplo es ambiguo, porque se podría argüir que el dueño de la institución está maximizando su beneficio a largo plazo. Pero queda al menos la conclusión de que algunas veces es importante ocuparse de la utilidad de los demás (los inteligentes pobres que son becados) para mejorar el propio beneficio.

Precisamente el tema del largo plazo nos puede servir para explicar algunos casos en los que terminamos por no elegir muchas veces la alternativa más conveniente. Para explicarlo vamos a introducir lo que los modelos de crecimiento llaman la tasa de descuento “intertemporal”.

Al calcular la tasa de retorno de una inversión consideramos en qué momento vamos a recibir el flujo de los ingresos. Si, por ejemplo, esperamos obtener una cantidad de dinero dentro de un año, para hallar su valor presente descontaremos los

206 *Ibídem*, pp. 87 - 88.

207 *Ibídem*, p. 82.

intereses que podríamos haber obtenido si hubiésemos recibido esa misma cantidad de dinero hoy. Cuanto más tiempo tardemos en recibir un ingreso, el descuento que le aplicaremos para hallar su valor presente será mayor.

Este mismo artificio se podría aplicar a la utilidad. Supongamos que deseo conocer la ciudad de Beijing. Si hoy me dicen que la voy a visitar dentro de dos años, la utilidad presente será menor que si me dicen que la voy a visitar dentro de tres meses. Cuanto más alejada esté la satisfacción de un deseo, el valor de la utilidad presente será menor.

Esto se puede aplicar inversamente cuando se trata de los males, que supuestamente se deben evitar. Cuanto más alejado esté el mal, menos incomodidad nos produce hoy.

De ahí viene el problema del diferimiento o procrastinación (*cras* en latín significa mañana o el día siguiente). Aunque la sabiduría popular dice que “no dejes para mañana lo que puedas hacer hoy”, la pereza humana lo convierte en “no hagas hoy lo que puedas dejar para mañana”, lo cual puede resultar en que nuestra incomodidad a largo plazo sea mayor y, por tanto, menor el nivel total de nuestra utilidad.

Akerlof cuenta al respecto algo que le ocurrió cuando se encontraba en la India con Stiglitz cumpliendo un compromiso común. Al final del encuentro Stiglitz, que iba a partir inmediatamente para Estados Unidos, le pidió a Akerlof, quien se iba a quedar en la India unos días más, que le pusiera un paquete en el correo, para evitarse el inconveniente de tener que llevarlo consigo en el avión. Akerlof le prometió que lo haría, pero cada día, al pensar que tenía que ir hasta la oficina de correos con el bulto, y que allí tendría que hacer una larga cola, lo iba difiriendo para el día siguiente. Al final Akerlof terminó viajando en el avión con el paquete que Stiglitz le había dejado²⁰⁸.

Basu atribuye al mismo motivo del diferimiento un acontecimiento periódico, en el que incrementamos innecesariamente nuestra incomodidad, que se da tanto en Estados Unidos como en Venezuela.

Esto explica por qué tanta gente en los Estados Unidos entrega la planilla del pago de impuestos el 14 de abril [en nuestro caso sería el 31 de marzo], aunque hacerlo a última hora siempre implica el riesgo de que uno necesite una

208 Narrado en Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, Ibídem, p. 43.

información que entonces ya es demasiado tarde para conseguirla²⁰⁹.

En Venezuela, además, eso implica soportar unas colas que no se tendrían que haber sufrido si se hubiese realizado el pago unas semanas antes.

El cuento de Akerlof y Stiglitz es divertido, y la costumbre de pagar a última hora los impuestos supone apenas unas horas de espera y un poco de mal humor. Pero hay ocasiones en las que el diferimiento puede costar la vida, y sin embargo se sucumbe a él.

Banerjee y Duflo nos cuentan lo que ocurre en muchas zonas pobres de los países subdesarrollados, donde se puede comprar por poco dinero una pequeña cantidad de cloro que purifique el agua, un mosquitero que proteja de picaduras infecciosas, o una vacuna que proteja contra enfermedades graves.

Nuestra inclinación natural nos lleva a posponer pequeños costos, de manera que sean soportados por nuestro yo de mañana en vez de por nuestro yo de hoy (...) Los padres pobres pueden estar plenamente convencidos de los beneficios de la inmunización –pero estos beneficios se harán visibles algún día en el futuro, mientras que se incurre en el costo hoy. Desde la perspectiva de hoy tiene sentido esperar hasta mañana. Desafortunadamente, cuando el mañana se hace hoy se aplica la misma lógica. De igual manera queremos posponer la compra de un mosquitero o de una botella de cloro para más tarde, porque hoy podemos dar un mejor uso a nuestro dinero (...) Es fácil ver cómo esto podría explicar por qué un pequeño costo desincentiva el uso de un objeto que salva vidas.²¹⁰

Pongamos otro ejemplo, relacionado en este caso con el género. Volvemos de nuevo a escuchar a Banerjee y Duflo, quienes nos cuentan cómo en Costa de Marfil los hombres y las mujeres, aun dentro de una misma familia, cultivan terrenos separados. Cuando en el terreno del hombre se obtiene una buena cosecha, este se gasta lo recibido en tabaco, alcohol, y algunos pequeños lujos personales. Cuando es la mujer la que tiene suerte, esta gasta algo en sí misma pero otra parte la destina a comprar alimentos para el hogar.

Para que no pensemos que eso solo ocurre en África, otros investigadores, también citados por ambos autores, han encontrado los mismos resultados en Mé-

209 Ibídem, p. 45.

210 Banerjee, Abhijit V. - Duflo, Esther (2011) *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, pp. 64 - 65.

xico, y los habrían confirmado en cualquier otro país latinoamericano. Tanto que muchos organismos que ofrecen donativos a los sectores pobres tratan de diseñar mecanismos para que sean las mujeres quienes los administren.

Lo desconcertante está en la conclusión de este hallazgo. Aunque toda la sociedad veía esas diferencias en el comportamiento, a la mayoría le parecían razonables, porque estaba inscrito en las normas sociales que hombres y mujeres utilizaran de manera diferente el dinero del que disponían. “Uno se sentiría inclinado a interpretar esta evidencia como indicativa de que los hombres son simplemente mucho más egoístas que las mujeres. Pero puede ser también que así es como funcionan las normas de las expectativas sociales”²¹¹.

Pasemos ahora de la cultura a las *instituciones*. No es fácil distinguirlas, porque dentro de la cultura humana está el crear instituciones, y las instituciones tienden a conformar comportamientos culturales. Pero unos economistas insisten más en la influencia de la cultura sobre la conducta, y otros señalan cómo las instituciones afectan inexorablemente a nuestra forma de actuar.

Comencemos por escuchar cómo define North las instituciones.

Las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico (...) En el lenguaje de los economistas, las instituciones definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos²¹².

Thorstein Veblen aborda más directamente cómo las instituciones afectan al supuesto de la maximización de la utilidad individual, uniéndolo con lo que hemos dicho antes sobre la influencia de la cultura y de los grupos o comunidades humanas.

Una teoría adecuada de la conducta humana (...) no puede derivarse simplemente en términos del individuo —como es el caso en la economía marginal— (...) puesto que las respuestas que conforman la conducta humana tienen lugar bajo normas institucionales y sólo bajo estímulos que tienen un talante institucional; ya que las situaciones que en cualquier caso provocan e inhiben la acción se derivan en gran parte de la cultura y las instituciones. Por lo tanto, los fenómenos de la vida humana ocurren únicamente como fenómenos

211 Ibídem, pp. 125 y 127.

212 North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, pp. 13 - 14.

de la vida de un grupo o comunidad (...) Las necesidades y deseos, los fines y propósitos, la amplitud y dirección de la conducta individual, son funciones de una variable institucional²¹³.

Kaushik Basu hace un interesante estudio sobre las instituciones como creación de la colectividad, que luego va a aplicar a la presencia del gobierno en la economía, y a las asesorías que hacen los economistas a los entes públicos. Comencemos por el primer aspecto.

Las instituciones no caen del cielo, sino que las crean los humanos. El problema con el supuesto de la utilidad individual es que no todos los individuos tienen siempre los mismos intereses, por lo que puede ser que establezcan unas instituciones que sean más convenientes para unos que para otros.

Mientras puede ser razonable asumir que los individuos escogen lo que va en su propio interés, este razonamiento no puede ser extendido a las normas e instituciones. Esto ocurre porque las normas e instituciones no son escogidas por una sola persona y, además, estas evolucionan con el paso del tiempo, como consecuencia de una multitud de opiniones y decisiones. De manera que no hay razón para creer que siempre se escogen las mejores instituciones²¹⁴.

A continuación Basu plantea una reflexión que parece evidente, pero no es muy tomada en cuenta por la economía neoclásica. Esta pretende que el gobierno interfiera lo menos posible en la actividad privada, porque sus acciones generan ineficiencias. Pero resulta que el gobierno es una institución más, creada por los individuos de una determinada sociedad. Si han construido un gobierno que interfiere en la actividad privada, tiene que ser o porque se han equivocado al crear esa institución, o porque la mayoría de los individuos en esa sociedad no desean que la actividad privada funcione sin que alguien le ponga límites.

Algunos economistas recomiendan que los individuos sean totalmente libres para buscar su propio interés, sin intervención gubernamental. De forma semejante, algunos economistas arguyen que las instituciones que surgen de acciones individuales son óptimas (...) [En cambio] el Gobierno, según este punto de vista, es un organismo que distorsiona a estas instituciones civiles naturales. Este punto de vista sólo es posible si no nos preguntamos a noso-

213 Veblen, Thorstein (1909) *The Limitations of Marginal Utility*, p. 136.

214 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 90.

tros mismos de dónde ha surgido el Gobierno (...) Este (...) ha evolucionado a lo largo del tiempo, a través de una multitud de acciones individuales. Por tanto, si mantenemos que los individuos, cuando se les deja actuar por sí mismos, crean instituciones deseables, entonces no podemos decir que tales instituciones deben ser protegidas del Gobierno. Esto es así porque el Gobierno mismo es una institución de ese tipo.²¹⁵

Las reflexiones de Basu sobre el Gobierno como institución llevan a una consecuencia ulterior. Las instituciones tienen sus propios intereses, y el Gobierno como institución también los tiene. Por tanto no actúan consistentemente los consultores económicos que le exigen al Gobierno lo que no le exigirían a ningún individuo o empresa.

Si los precios están muy altos, pocos economistas dirían que los productores deben bajar el precio. Si, viendo que el desempleo es alto en la economía, alguna persona –por ejemplo, un político– aconsejara a los empresarios emplear más trabajadores, o a los consumidores demandar más bienes, esto provocaría en los economistas una carcajada. Las empresas y los consumidores, se indicaría de inmediato, tienen sus propios objetivos; así que resulta ingenuo tratarlos como agentes exógenos que pueden ser persuadidos a obrar de manera diferente a como lo hacen. Pero esos mismos economistas van luego a recomendar al Gobierno que tome medidas para bajar los precios, o disminuir el desempleo, o reducir o aumentar el déficit fiscal, olvidando que los individuos del Gobierno son también, como los consumidores y productores, agentes con su propia agenda²¹⁶.

Siempre me ha parecido ingeniosa la expresión inglesa *last, but not least*, porque dice mucho con pocas palabras. Lo que se deja para el final no es por eso lo menos importante.

Dejamos entonces para el final todo un conjunto de motivos por los que no siempre buscamos nuestro propio interés, que no tienen que ver con los demás sino con nosotros mismos. No son el grupo, la cultura o las instituciones quienes nos impiden actuar de manera egoísta, sino que son las *reglas morales y éticas* por las que deseamos regir nuestra conducta las que nos hacen actuar de otra manera.

El australiano Steve Keen nos los recuerda con estas palabras. “Enfocarse equivocadamente en los individuos como maximizadores de la utilidad centrados en

215 Ibídem, p. 187.

216 Ibídem, p.166.

sí mismos, puede ignorar la diferencia más fundamental entre los humanos y otras especies –el desarrollo de una conducta ética”²¹⁷.

Kaushik Basu dirá algo parecido, aunque reconociendo que no siempre vivimos de acuerdo a nuestros estándares éticos y morales.

A diferencia del “hombre racional” centrado en sí mismo que encontramos en los textos de economía (...) los seres humanos, en realidad, se guían a menudo por el altruismo y tienen una urgencia instintiva de ser morales. Es verdad que normalmente el propio interés guía nuestras acciones. Pero para la mayor parte de los humanos este se encuentra moderado por la moral²¹⁸.

Robert Nelson, que ha visto a algunos economistas actuando como los sumos pontífices de los tiempos modernos, comenta también cómo muchas veces las personas actúan guiadas por el sentido del deber.

La Economía intenta a menudo encuadrar toda acción dentro del entramado de la maximización de la utilidad. Sin embargo, para poner un ejemplo extremo, una madre se puede poner frente a una bala para salvar la vida de su hijo, dando su propia vida en el proceso. No hay manera posible de decir que tal acción podría ser descrita como si la madre actuara para maximizar su utilidad en el largo plazo. Los economistas tienen que aceptar que simplemente existen conceptos sociales como “deber”, “honor” y “obligación” que son motivaciones reales en la existencia humana, y que quedan totalmente fuera de los límites económicos normales de la maximización de la utilidad²¹⁹.

Uno de los economistas que con mayor profundidad ha tratado la relación entre ética y economía es sin duda Amartya Sen. Aunque sus reflexiones vayan mucho más allá del supuesto concreto que ahora estamos analizando, hacen también referencia a él.

217 Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, p. 52.

218 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 227.

219 Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 190, en nota a pie de página.

La interpretación egoísta de la racionalidad es muy antigua, y ha sido una de las características fundamentales del razonamiento económico dominante durante muchos siglos (...) Mantener que cualquier otro motivo excepto la maximización del propio interés debe ser irracional (...) implica un rechazo del papel de la ética en la toma real de decisiones (...) El egoísmo universal como requisito de la racionalidad es evidentemente absurdo²²⁰.

En otro pasaje explica qué implica actuar con criterios éticos, aunque, al igual que Basu, es consciente de que tener valores morales no siempre implica ajustar la conducta a dichos principios.

Nos encontramos con el problema de la motivación humana relacionada con la pregunta ética: ¿Cómo hay que vivir? Destacar esta relación no es lo mismo que afirmar que las personas actuarán siempre de una manera que puedan defender moralmente, sino sólo reconocer que las reflexiones éticas pueden tener algunas consecuencias en el comportamiento humano real.²²¹

Creo que con todo lo dicho anteriormente, queda suficientemente claro que el fundamentar la teoría de la demanda únicamente en la maximización del beneficio personal, tal como lo hace la teoría económica convencional, no solo es insuficiente, pues no toma en cuenta otros determinantes fundamentales de la conducta humana, sino que obliga a los estudiantes y a los profesionales de la economía a concentrarse en un objetivo que no ensalza especialmente a la naturaleza humana,

Antes de concluir este trabajo quiero tocar dos puntos más en un nuevo capítulo. En primer lugar señalar cómo el instrumental matemático y estadístico que utiliza la Economía contribuye más de una vez a dar un rango científico a determinadas simplificaciones teóricas, que la alejan de la realidad. En segundo lugar explicar cómo el concepto de equilibrio, manejado por la Economía como objetivo a alcanzar, además de esconder muchas veces juicios de valor bajo la pretendida imparcialidad de una observación positiva de los hechos, propone unas metas a las que no siempre queremos llegar ni como personas ni como sociedad.

220 Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*, pp. 32 - 33.

221 *Ibíd.*, p. 22.

III. INSTRUMENTOS Y OBJETIVO

LAS MATEMÁTICAS COMO LENGUAJE UNIVERSAL

Hubo un tiempo en que se soñó con inventar un lenguaje universal que no dependiera de ningún país, y se decidió llamarlo “esperanto”. Aunque el intento sigue en pie, podríamos decir que el idioma universal es hoy el inglés, que ha desplazado a los demás, probablemente por el hecho de que Estados Unidos es la mayor potencia económica y política del mundo.

Pero lo que no se ha logrado en el lenguaje hablado se ha obtenido, en cierto modo, con el uso de las matemáticas: un lenguaje numérico que muchos en todo el mundo escriben e interpretan de la misma manera.

La relación entre la economía y las matemáticas tiene una larga historia. E. Roy Weintraub, matemático y profesor de economía matemática en Duke University, e hijo del economista Sidney Weintraub, traza algunos pasos importantes de esta larga historia en un libro que explica *Cómo la Economía Llegó a Ser una Ciencia Matemática*. Aunque existieron singularidades ya en el siglo XIX –bastaría pensar en Antoine Augustin Cournot– se podría decir que el uso de las matemáticas en la economía comenzó a generalizarse con Alfred Marshall.

En todo caso, Weintraub percibe ciertas debilidades en las matemáticas de Marshall, tanto por su formación anticuada como por sus vacilaciones respecto al uso de esta herramienta.

En cuanto a su formación, Weintraub piensa que por aquel entonces la Universidad de Cambridge concentraba su enseñanza y sus certificaciones matemáticas (el *Tripes*, un examen que duraba toda una semana, y cuyo nombre parece deberse a los trípodes en los que se sentaban entonces quienes presentaban los exámenes orales) en cánones que se quedaban a medio camino, por estar más orientados a la geometría que a la física, con lo que su aplicación a la economía era limitada. Servía

más para representaciones gráficas que para la enunciación de leyes de elección y maximización.

En cuanto a las vacilaciones de Marshall sobre el uso de las matemáticas, Weintraub comenta lo siguiente.

Marshall, como es bien conocido, fue a la vez un defensor y un opositor de las ideas matemáticas en economía (...). Sobre su apoyo al trabajo, y a quienes trabajaban, en economía matemática, tenemos no solo la evidencia de su obra más importante, sino también numerosos documentos escritos, en los que impulsaba las carreras de quienes avanzaban en esa dirección (...). Como contraste, tenemos la célebre carta del 27 de febrero de 1906 a Arthur Bowley [profesor de estadística económica en el mismo Cambridge] : “Reconozco que en mis últimos años de trabajo ha ido creciendo en mí el sentimiento de que un buen teorema matemático que trate de una hipótesis económica tiene poca probabilidad de constituirse en una buena economía, y cada vez me he ajustado más a las siguientes reglas: (1) Usa las matemáticas como un lenguaje abreviado más que como un instrumento de investigación; (2) Mantenla hasta que hayas concluido; (3) Tradúcela al inglés; (4) Explícala con ejemplos que sean importantes en la vida real; (5) Quema las matemáticas; (6) Si no tienes éxito en el cuarto paso, quema el tercero. Yo lo hice a menudo (...) Creo que, en cuanto sea posible, deberías evitar que la gente use las matemáticas en los casos en que la lengua inglesa es tan concisa como las matemáticas²²².

Pero los escrúpulos de Marshall pronto cayeron en el vacío. En Europa tomaron su antorcha Edgeworth, Pareto o von Neumann, pero esta pronto cruzó el Atlántico. La *Cowles Commission*, que funcionó primero en Chicago, y se trasladó posteriormente a Yale, se convirtió en la Academia que dictaba las reglas de la economía matemática. Allí trabajaron también muchos europeos, como Tjalling Koopmans, que incluso la dirigió por algunos años, o Gerard Debreu.

Cuando la Comisión Cowles se trasladó a Yale en 1955, la actitud Bourbakista [matemáticos seguidores del grupo Bourbaki, que nació en La Sorbona, pero se expandió con gran fuerza en Estados Unidos] hacia la teoría matemática comenzó a expandirse por la enseñanza universitaria de la economía, cuando los hombres de Cowles se fueron desplegando hacia todos los departamentos de economía más importantes (...) El sello de todos los que sigue-

222 Weintraub, E. Roy (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*, pp. 21 - 22.

ron el programa de la formalización matemática fue el escepticismo acerca de la calidad del empirismo económico²²³.

En adelante, quienes no entraran por esa vía tenían peligro de convertirse en economistas de segunda. Mark Blaug, por ejemplo, dice de sí mismo: “Yo obtuve mi doctorado en 1955 sin saber economía matemática, y caí en la cuenta de que esto pronto me impediría leer las revistas más conocidas”²²⁴. Cayó en la cuenta y puso remedio, pues hoy Blaug domina el área, y ha editado recientemente un libro, junto con Peter Lloyd, donde se exponen y comentan detalladamente un conjunto de *Figuras y Diagramas Célebres en Economía*²²⁵.

Otro ejemplo curioso es el del mismo Sydney Weintraub, padre del autor de esta historia, Ph.D. en Economía, y cofundador, junto con Paul Davidson, del *Journal of Post Keynesian Economics*. Sidney, tras estudiar cálculo durante un semestre en la Universidad de New York, y asomarse a algunas clases de cálculo avanzado en la *London School of Economics*, comenzó a dictar esa materia en la Universidad de Pensilvania. Su formación en esa área era tan deficiente que llegó a preguntar a su hermano Hal, que era matemático, si la derivada de un cociente era igual a la derivada del numerador dividida entre la derivada del denominador; una pregunta que hoy sabría responder cualquier estudiante de los primeros semestres de economía²²⁶.

Pero esos casos individuales fueron arrastrados por la corriente impetuosa de los modelos matemáticos, que poco a poco iba anegando todas las escuelas de economía en Estados Unidos, y en el mundo entero.

Para 1960 la economía había cambiado su carácter, su lenguaje, su manera de representar sus propias preocupaciones. La economía se había convertido en los sesenta en una ciencia de construir, calibrar, afinar, probar y utilizar modelos construidos con materiales matemáticos y estadístico-econométricos²²⁷.

Aunque esta avalancha corría el peligro de abandonar en la orilla el contacto con la realidad, que forma parte del núcleo más íntimo de las ciencias sociales. El mismo Ludwig Wittgenstein, que aunque dedicado a la filosofía había incursionado

223 Ibidem, pp. 118 - 119.

224 Ibidem, p. 208.

225 Blaug, Mark – Lloyd, Peter, eds. (2010) *Famous Figures and Diagrams in Economics*.

226 Weintraub, E. Roy (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*, capítulo 7, especialmente pp. 242 - 243.

227 Ibidem, p. 255.

en la ingeniería, mostraba su preocupación por la separación excesiva entre estas dos corrientes.

Ahora tenemos dos grupos de competidores en nuestra profesión como los ríos Missouri y Mississippi que se unen cerca de St. Louis. Una rama –actualmente la dominante en términos de probabilidad de alcanzar ciudadanía de primera clase– viene de las matemáticas, las ciencias físicas y la ingeniería, y su conocimiento de la historia es lamentablemente escaso. La otra rama, la ciudadanía de segunda clase de la que yo procedo, surge de la historia y de las otras ciencias sociales; su debilidad está en el lado de las matemáticas. Lo que espero se logrará algún día, pero no ha avanzado durante mi carrera, es una especie de fusión y homogeneización entre los robots disecados y los corazones sangrantes, entre la pura técnica en busca de un problema, y la pura conciencia social en busca de análisis²²⁸.

Sin embargo, la síntesis tardaba demasiado en llegar, y la rebelión de los estudiantes parisinos en el 2000, además de protestar por “la falta de realismo en la enseñanza de la economía”, resentía “el ‘uso descontrolado’ de las matemáticas por parte de la economía, y su tratamiento como ‘un fin en sí mismo’, con el resultado de que la economía se había convertido en una ‘ciencia autista’ perdida en ‘mundos imaginarios’ “.

La protesta sobre este punto causó especial impacto, porque quienes la abandonaban habían sido formados en las *Grandes Écoles*, que gozaban de gran prestigio en Francia, y cuyos criterios de selectividad eran especialmente rigurosos. No se les podía achacar a aquellos estudiantes que fueran unos ignorantes.

De hecho ellos no rechazaban el uso de esa herramienta, pero tampoco querían que esta ocupara un puesto que no le correspondía.

El uso instrumental de las matemáticas aparece como necesario. Pero apelar a la formalización matemática, cuando no es un instrumento sino más bien un fin en sí mismo, lleva a una verdadera esquizofrenia en relación con el mundo real²²⁹.

Pero ¿de qué uso de las matemáticas se está hablando, y por qué se las critica?

228 Wittgenstein, Ludwig (1984). *Culture and Value*. Citado en Weintraub, E. Roy (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*, p. 246.

229 Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*, pp. 1 y 13.

Comencemos por reconocer que los números tienen en la economía al menos una doble finalidad. En primer lugar, ofrecen cifras sobre la evolución de variables tales como el producto, el consumo o la inversión. Pero también pueden servir para diseñar modelos con los que captar las principales leyes que rigen la actividad económica, y predecir su futuro comportamiento.

Respecto al primer uso, todos consideran que ha supuesto un gran avance en el entendimiento de cómo marcha realmente la actividad económica. Hasta casi mediados del siglo XX era difícil saber si el ingreso de un país había crecido o se había estancado. Se estaba al tanto del movimiento de algunos sectores, pero no se lograba calcular lo que hoy denominamos el Producto Interno Bruto, y mucho menos se contaba con un *Sistema de Cuentas Nacionales*.

Los estudiosos de la economía del crecimiento se preguntan a veces por qué no fue hasta 1937 cuando un economista (Roy Harrod) se aventuró a definir cuál tenía que ser la tasa de crecimiento equilibrado de la economía a largo plazo. Una de las respuestas posibles es que, hasta aquel entonces, no existían cifras confiables sobre la tasa de crecimiento del producto en ningún país, y por tanto tenía poco sentido crear un modelo que trabajara con magnitudes puramente imaginarias.

Angus Maddison, que ha publicado varias obras en las que recoge datos sobre la marcha de la economía en diversos países, y que se ha aventurado incluso a ofrecer algunas cifras de actividad económica en siglos remotos, dice al respecto.

Una política económica efectiva depende de datos económicos verificables (...) La cuantificación clarifica problemas que el análisis cualitativo deja borrosos. Es más fácilmente objetable y de hecho puede ser objetada con mayor rapidez. Agudiza la discusión entre especialistas, hace brotar hipótesis rivales, y contribuye a la dinámica del proceso de investigación. Solo puede hacer esto si se describe con transparencia la evidencia cuantitativa y la naturaleza de los procedimientos utilizados, de manera que el lector que disiente pueda incrementar o rechazar parte de la evidencia, o introducir hipótesis alternativas²³⁰.

Claro que no todos los países tienen la misma capacidad o voluntad de construir sus cuentas. Los organismos internacionales que publican periódicamente informes sobre la economía mundial lo hacen notar, indicando que se debe tener cuidado al comparar la situación económica o social de diversas naciones, porque los datos proceden de distintas fuentes.

230 Maddison, Angus (2006) *The World Economy*, pp. 7 y 20.

Además, ya los manuales de introducción a la economía mencionan un conjunto de razones por las que el producto interno bruto es un indicador insuficiente para conocer el estado de bienestar de un territorio. Eso sin contar con que ni siquiera se puede excluir que los organismos públicos que emiten las cifras puedan maquillarlas, para mejorar la imagen de su país y la del gobierno de turno.

Pero todos estos inconvenientes no contrapesan las enormes ventajas que dichas cifras ofrecen a los investigadores, y a la población en general.

Las críticas más fuertes van, en cambio, dirigidas a la obsesión de los economistas por modelar en lenguaje matemático toda la realidad.

Las más frecuentes se podrían reducir a tres. La dificultad, o imposibilidad, de captar numéricamente características cualitativas de la realidad; el peligro de sucumbir a la tentación de simplificar los modelos para que los equilibrios aparezcan más nítidos; la posibilidad de llegar a tales niveles de especialización y complejidad técnica, que las matemáticas pierdan su capacidad de ser un lenguaje universalmente compartido.

La mayor parte de los autores se concentran en la *primera crítica*.

Ya Friedrich Hayek lo había señalado en su discurso de aceptación del Premio Nobel, en 1974.

Al revés de lo que ocurre en las ciencias físicas, en la economía y en otras disciplinas que se ocupan esencialmente de fenómenos complejos, los aspectos de los hechos que deben explicarse, acerca de los cuales podemos obtener datos cuantitativos, son necesariamente limitados y pueden no incluir los más importantes (...) Sabemos de muchos hechos referentes al mercado y estructuras sociales similares que no pueden medirse, y acerca de los cuales tenemos apenas alguna información muy imprecisa y general. Y dado que los efectos de estos hechos en cualquier caso particular no pueden ser confirmados por pruebas cuantitativas, simplemente son descartados por quienes se han comprometido a admitir sólo lo que consideran como pruebas científicas; luego proceden alegremente con la ficción de que los factores que pueden medir son los únicos importantes (...) Según este criterio, pueden existir sin duda mejores pruebas “científicas” a favor de una teoría falsa (...) que a favor de una explicación válida, rechazada porque no se apoya en suficientes pruebas cuantitativas²³¹.

231 Hayek, Friedrich August (1974) *La pretensión del conocimiento*, pp. 246 - 247.

La misma idea aparece expresada con no menos contundencia por Mark Blaug que, tal como señalamos anteriormente, ha estudiado con profundidad muchos de los modelos fundamentales utilizados por la ciencia económica.

Debemos empezar por abandonar la hermosa idea de que los pronósticos económicos deben tener un carácter cuantitativo para que podamos considerarlos pronósticos científicos. Es claro que los pronósticos de la mayoría de los modelos económicos son cualitativos antes que cuantitativos: especifican las direcciones del cambio de las variables endógenas a consecuencia de un cambio en el valor de uno o más de los parámetros, sin pretender pronosticar la magnitud numérica del cambio²³².

Hasta Popper entra en esta discusión. Ya habíamos comentado, al resumir su pensamiento, que él felicitaba a la economía por haber sido la única ciencia social que se había integrado en la revolución newtoniana. Pero ello va unido a cierto escepticismo de que se pueda aplicar a estas disciplinas la metodología de las ciencias naturales.

No me agrada la intención, presente en campos externos a las ciencias físicas, de imitar como monos [*ape*] esas ciencias físicas, poniendo en práctica sus supuestos 'métodos' - medición e 'inducción a partir de la observación'. La doctrina de que hay tanta ciencia en un asunto cuanto más matemática haya en él, o cuanto más medición y 'precisión' haya en él, es un absoluto malentendido. Por el contrario, la siguiente regla es válida para todas las ciencias: nunca busques más precisión que la que requiere el problema que estás manejando²³³.

El mismo Oskar Morgenstern, que se ha caracterizado por defender el uso de las matemáticas en la economía, dice unas palabras que recuerdan mucho a la recomendación de Marshall de traducir las matemáticas al inglés, y solo usarlas cuando no se puede expresar con palabras lo mismo que dicen los números.

En lo referente al uso de las matemáticas en la economía, hay un exceso de fórmulas que no se necesitan. Frecuentemente se introducen, sospecha uno, para lucirse. Cuanto más difícil es el teorema matemático (...) mejor. Así

232 Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 819.

233 Popper, Karl (1983) *Postscript to the Logic of Scientific Discovery*, p. 7. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 105.

uno está “a la moda”. De esta manera sucede que algunas proposiciones se prueban (...) por medio de razonamientos complicados, y con la utilización de instrumentos elaborados, cuando pueden también ser demostradas por medios elementales²³⁴.

Lawson lamenta que “año tras año los teóricos de la economía siguen produciendo decenas de modelos matemáticos (...) sin ser capaces (...) de proponer una comprensión sistemática de cómo funciona realmente un sistema económico”.²³⁵

Basu se queja de que “la teoría económica se ha hecho sinónimo de buscar los fundamentos matemáticos y técnicos de esa disciplina. Lo que a menudo olvidamos es (...) incluir en su ámbito los fundamentos sociológicos y políticos de la economía”²³⁶.

Otro problema adicional del lenguaje matemático, que esta vez señala Fullbrook, es que a veces nos hace olvidar nuestro propio idioma. “En el Congreso 107 de Economía Social en Cambridge [Inglaterra] los participantes estadounidenses deploraron cómo se habían hundido los estándares en la capacidad de leer y escribir, tanto entre los estudiantes de economía como entre sus colegas, como consecuencia del fetichismo de las matemáticas”²³⁷.

La observación podría parecer exagerada pero recuerdo cómo, hace poco más de una década, una compañera que estaba estudiando en una universidad norteamericana para obtener allí su doctorado, nos comentó, entre risueña y estupefacta, lo que había dicho en los primeros días uno de los profesores a los estudiantes extranjeros. “No se preocupen si tienen problemas con el lenguaje. Aquí no se necesita hablar inglés. Basta con dominar las matemáticas”.

Todas estas opiniones insisten de una u otra manera en la primera crítica que hemos mencionado anteriormente. Lo cualitativo no siempre puede ser abarcado en signos numéricos.

La *segunda crítica* consiste en que a veces, para facilitar los análisis y las definiciones de los equilibrios, simplificamos o modificamos los mismos modelos que hemos creado, de manera que no solo nos alejamos de la realidad sino que llegamos a caer en contradicciones.

234 Morgenstern, Oskar (1976) *Limits to the Uses of Mathematics in Economics*. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 125.

235 Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*, p. 4.

236 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 240.

237 Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*, p. 20.

Para explicarlo en términos concretos mencionaré cuatro ejemplos. Dos con los que yo mismo me he tropezado en las clases, y dos que me han hecho descubrir otros autores.

El primero de ellos se refiere a las curvas de indiferencia.

Todos los textos de economía nos explican que hubo unos años, allá por los comienzos del siglo XX, cuando los economistas que idearon el análisis marginal pensaron que la utilidad podía medirse “cardinalmente”, de manera que era posible decir, por ejemplo, que comer una manzana me producía seis “útiles”, mientras que comer una pera me producía solo cuatro “útiles”.

Pero pronto se dieron cuenta de que la utilidad no se podía calibrar con tanta precisión, y entonces se propuso la alternativa de las curvas de indiferencia que comparaban diversas canastas de bienes “ordinalmente”. Lo más que se podía decir era que a determinada persona le gustaba más una combinación determinada de manzanas y peras que otra, pero nunca se podía decir que la primera combinación le gustaba un cincuenta por ciento, u otra proporción cualquiera, más que la segunda. Hasta aquí todo va bien.

También podríamos estar de acuerdo, dada la utilidad decreciente que normalmente se experimenta en el consumo de muchos bienes, que de ordinario las curvas de indiferencia son convexas hacia el origen.

Podríamos incluso admitir que, si los precios de los bienes son constantes, la restricción presupuestaria será una recta, y que se alcanzará la utilidad máxima cuando dicha recta alcance tangencialmente a una determinada curva dentro de su correspondiente mapa de indiferencia.

Cuando comienzan a contradecirse los manuales de economía es cuando después de explicar la teoría, gráfica y matemáticamente, plantean algunos problemas numéricos en los que se proponen funciones de utilidad donde esta se mide “cuantitativamente”, en contra de lo afirmado por la teoría. Según estas funciones se podría medir con perfecta exactitud la utilidad total que obtendría un consumidor dentro de cada curva, y hasta el incremento o disminución de utilidad (la utilidad marginal) cuando se intercambiara una unidad de un bien por otra de otro bien. Entonces ¿cómo podemos seguir diciendo que las utilidades solo se pueden comparar ordinalmente? ¿No hay aquí una contradicción?²³⁸

238 Véase por ejemplo el Problema 3.2 de la *Teoría Microeconómica* de Walter Nicholson, donde se habla de una función de utilidad: $U(X, Y) = \sqrt{X \cdot Y}$, y se pide entre otras cosas representar la curva donde $U = 10$, y hallar la cantidad de Y en dicha curva si $X = 5$.

La segunda de las contradicciones que voy a mencionar se refiere al trazado de la curva de costos medios a largo plazo.

En teoría todos los textos reconocen que en la función de producción a largo plazo se pueden dar rendimientos crecientes, constantes o decrecientes a escala y que, en consecuencia, en relación con los costos medios a largo plazo puede haber economías de escala, costos medios constantes, y deseconomías de escala.

Si fuéramos consistentes con esta teoría, la función de costos medios a largo plazo no tendría forma de copa, con un solo punto mínimo, sino forma de plato con una amplia zona plana en el fondo. Pero aquí vienen una vez más los deseos de exactitud matemática a modificar la teoría.

Si queremos resolver problemas en los que se diga qué cantidad deberá producir una empresa para maximizar sus beneficios, tendremos que intersecar el ingreso marginal y el costo marginal. Si la función de costos medios a largo plazo tiene forma de copa no habrá dificultad en resolver el problema, pues el costo marginal solo podrá cortar al costo medio en su punto mínimo, que es único. Pero si la función de costos medios a largo plazo tiene forma de plato, el costo marginal tendrá una forma mucho más compleja, pues será inferior al costo medio cuándo dicho costo medio esté disminuyendo, coincidirá con el costo medio cuando este sea constante, y será superior al costo medio cuando este sea creciente.

Si además aceptáramos la teoría de que en la competencia perfecta a largo plazo el precio coincide con el costo medio mínimo, llegaríamos a la conclusión de que serían posibles un amplio número de cantidades diferentes producidas en equilibrio. Tantas cuanto se extienda la porción plana del costo medio mínimo.

Como esa indefinición no les gusta a los matemáticos, nos encontramos con que en los textos de microeconomía todas las representaciones gráficas de funciones de costos medios a largo plazo, en contra de lo que se afirma en la letra de esos mismos textos, tienen forma de copa.

El tercer y cuarto ejemplo me los ha ayudado a descubrir el libro del profesor de la Universidad de Western Sydney (Australia) Steve Keen, quien se apoya para formular sus críticas, al menos parcialmente, en las reflexiones del economista italiano Piero Srafa.

El tercer problema tiene que ver con la función de demanda de mercado. En primer lugar está el problema de que cada consumidor tiene un mapa de indiferencia particular. En segundo lugar, los cambios de precios modifican la distribución del

ingreso, y por lo tanto nos trasladan a curvas de indiferencia más altas o más bajas. Todo esto hace que la función de demanda de mercado no siempre tenga pendiente negativa, sino que sea más bien una función zigzagueante, con partes planas o incluso de pendiente positiva.

Los economistas pueden probar que ‘la curva de demanda tiene pendiente negativa en relación con el precio’ para un solo individuo y un solo bien. Pero en una sociedad en la que existen muchos individuos diferentes y muchos bienes diferentes, la ‘curva de demanda de mercado’ será más probablemente dentada, y su pendiente puede ir en cualquier dirección (...) [En términos más generales] mientras la economía puede ofrecer un análisis coherente del individuo en sus propios términos, es incapaz de extrapolar esto a un análisis de la sociedad como la simple suma de sus miembros individuales²³⁹.

Keen trata de probar su aserción con un conjunto de ejemplos y gráficos, aunque quizás lo más llamativo es que el mismo Hal Varian acude en su ayuda al reconocer que “lamentablemente (...) la función de demanda agregada no poseerá en general propiedades interesantes (...) La teoría neoclásica del consumidor no pone restricciones a la conducta agregada en general”.

Pero rápidamente Varian soluciona el problema alejándose ostensiblemente de la realidad, y sacando de la manga el “as” del “consumidor representativo”, que personifica a todos los demás, con lo que solventa la dificultad “matemáticamente”, aunque en el mundo real esta quede sin resolver²⁴⁰.

Todavía se complica más el panorama si la mayoría de las empresas, sobre todo las pequeñas empresas que forman parte de un sistema cercano a la competencia perfecta, trabajan con economías de escala, ya que entonces la función de oferta, cualquiera que sea, tendría pendiente negativa, y las posibilidades de equilibrio entre una función de demanda dentada y una función de oferta de pendiente negativa serían muy numerosas²⁴¹.

Sin embargo los libros de microeconomía no se detienen ante esas minucias, y nos presentan el gráfico de una función de demanda de pendiente negativa, y una función de oferta de pendiente positiva, ambas continuas y perfectamente derivables

239 Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, p. 25 y 26 - 27.

240 *Ibidem*, pp. 40 y 46. La cita de Varian está tomada de *Microeconomic Analysis* (1992)

241 *Ibidem*, capítulo 3. Ver especialmente la Figura 3.15 en la página 84.

en todos sus puntos. ¿A qué realidad corresponden esas curvas, si abandonamos el supuesto de un solo agente económico representativo de toda la colectividad?

Pongamos como cuarto y último ejemplo la función de demanda de una empresa en competencia perfecta a corto plazo, que según los tratados de microeconomía es perfectamente horizontal.

Keen rebate semejante supuesto con el principio de que “lo muy pequeño no es igual a cero”, en lo cual, por otra parte, insisten repetidamente los matemáticos al explicar la teoría de los límites. De ahí concluye algo evidente. Si la función de demanda de las empresas es totalmente horizontal, la de la industria también debería ser horizontal, pues la suma de miles de pendientes con valor cero tiene que dar una función agregada también con pendiente cero.

Si, por el contrario, la función de demanda a la que se enfrenta la industria es negativa, debe ser porque sus componentes, es decir, las empresas, también se enfrentan a una función de demanda de pendiente negativa, por pequeña que esta sea.

Pero admitir eso resquebrajaría la teoría de la eficiencia en la competencia perfecta, pues entonces el ingreso marginal no sería exactamente igual al ingreso medio sino algo menor que él, por lo que, de la misma manera que en la competencia monopolista, aunque en un grado muchísimo menor, en la competencia perfecta se produciría una cantidad inferior a la de eficiencia, y se cargarían unos precios ligeramente superiores al costo²⁴².

Dejamos de lado el debate de si el modelo de la competencia perfecta posee alguna contraparte en la vida real, o si es siquiera un límite ideal al que se debería tender en la configuración de los mercados (¿cómo sería entonces posible financiar el progreso tecnológico, cuando los ingresos de las empresas en competencia perfecta se agotan en la remuneración de los factores productivos?).

El *tercer tipo de críticas* que se pueden hacer al uso de las matemáticas en la economía, es que, dada la complejidad cada vez mayor de los modelos utilizados por cada economista o grupo de economistas, en vez de conseguir que todos hablemos el mismo lenguaje podemos terminar no entendiéndonos unos a otros. Así, en vez de haber descubierto el nuevo esperanto, habríamos caído en la Torre de Babel.

Para explicarlo nos puede resultar aleccionadora la historia de cómo se desarrolló el arbitraje del artículo de Kenneth Arrow y Gerard Debreu, publicado en

242 Ibídem, pp. 98 - 99.

1954 en la Revista *Econometrica*, en el que se pretende probar matemáticamente “la existencia de un equilibrio para una economía competitiva”²⁴³.

Como dice E. Roy Weintraub, de quien tomamos los detalles –y que, no está de más recordarlo, es matemático, y se declara un entusiasta de la introducción del análisis matemático en la economía– es interesante concentrarse en este artículo concreto, pues “cada año los nuevos estudiantes que quieren obtener el doctorado en economía aprenden la prueba de la existencia de un equilibrio competitivo como un rito de entrada”.²⁴⁴ La historia es un poco larga, pero merece la pena seguirla paso a paso.

Ya desde un principio se nos anuncia dónde puede estar la dificultad.

¿Cómo llegó a ocurrir que un artículo individual, en una revista leída en aquellos años por muy pocos economistas, terminó por ser aceptado por haber establecido una verdad fundamental acerca de las economías de mercado? (...) En términos más generales, ¿cómo determina una comunidad científica que una prueba es válida, especialmente cuando esa prueba es de alta complejidad, y cuando hay pocas personas en dicha comunidad con los conocimientos técnicos para entender la prueba? ¿Y qué implica “entender una prueba”?²⁴⁵

El 15 de junio de 1953 Robert Strotz, director de la revista *Econometrica*, redactó una carta en la que solicitaba a Nicholas Georgescu-Roegen, director asociado, que iniciara el proceso de buscar dos árbitros para evaluar el artículo escrito conjuntamente por Arrow y Debreu. Allí se indicaba que los árbitros debían ser capaces de entender el artículo y que tenían que ser imparciales, lo cual en aquel momento no era tan fácil, dado el escaso número de especialistas que trabajaban a ese nivel, y la inevitable formación de grupos de trabajo que apoyaban o criticaban a los de otros grupos similares.

Después de barajar varios candidatos, Georgescu-Roegen se decidió por un economista y un matemático, concretamente por William Baumol, del Departamento de Economía de la Universidad de Princeton, y Cecil Glenn Phipps del Departamento de Matemáticas de la Universidad de Florida.

243 Arrow Kenneth J. – Debreu Gérard (1954) “Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy”, *Econometrica* 22, pp. 265 – 290.

244 Weintraub, E. Roy (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*. La cita está tomada de la p. 183. Todo el capítulo 6 está dedicado a narrar este caso.

245 *Ibidem*, p. 184.

Meses más tarde, Baumol respondió: “Creo que es realmente un artículo muy importante, y no tengo la menor duda de que debe ser publicado”. Pero después de esta observación general se limitaba a señalar algunas correcciones tipográficas, como la falta de algún paréntesis o de un acento circunflejo. No decía nada del contenido del artículo. Weintraub comenta al respecto lo siguiente: “Podemos suponer que Baumol leyó el artículo con suficiente atención como para servir de corrector ortográfico, y creyó que el artículo era ‘muy importante’, aunque en su informe no señaló por qué él pensaba que era importante”.

Por una carta de Georgescu-Roegen a su jefe Strotz, nos enteramos de la opinión del otro evaluador. “Phipps se ha quejado muchas veces de que las matemáticas de los economistas son deficientes, por lo que yo creí que él iba a revisar con acuciosidad las matemáticas de la argumentación. Pero no hizo lo que yo esperaba. En lugar de eso se concentró en discutir los axiomas. Phipps se declara enfáticamente en contra de la publicación, hasta que el artículo sea revisado”.

Estamos, pues, frente a un empate. Pero ninguno de los dos se ha adentrado en la prueba matemática que constituye el núcleo del artículo. Uno ha descubierto algunos errores tipográficos de poca importancia, y el otro considera que se deben reformular los axiomas. De manera que la pelota quedaba en el campo de los directivos de la revista.

Una posibilidad de lograr el desempate habría sido buscar un tercer evaluador, pero no lo hicieron, quizás porque ya les resultó difícil encontrar dos que pudieran dominar el tema y fueran imparciales.

En el informe de Georgescu-Roegen a Strotz sobre la evaluación de Baumol, él considera que sus observaciones fueron “triviales” y que “no evaluó la argumentación con detalle”. Aunque curiosamente comprende que no hubiera ejercido cabalmente su función de evaluador. “No le reprocho por decidirse a no emplear el tiempo considerable que requiere la tarea”.

Aunque él mismo no ha sido designado como evaluador, siente que debe aportar algunos elementos que permitan decidir si se va a publicar el artículo o no, pero de nuevo se estrella frente a la dificultad que entraña su contenido. “Tengo la más alta opinión de ambos autores, confío en las matemáticas de Debreu, aunque recomiendo que alguien más las revise”.

Al mismo tiempo envía a Strotz un listado de diecisiete observaciones, y parece dar indirectamente la razón a Phipps al afirmar: “El artículo deja al lector con

la impresión de que la existencia de un equilibrio en un sistema económico requiere supuestos realmente fuertes. Si uno quisiera derivar algunas conclusiones realistas de ahí, habría que concluir que muy probablemente el sistema real se encontraría privado de tales supuestos y también del equilibrio”.

Hasta aquí nadie le ha entrado al fondo del artículo, y dos personas piensan que este se basa en supuestos poco realistas.

Pero el artículo se publicó prácticamente sin cambios, pues Weintraub no ve diferencias significativas entre la versión que se entregó a los evaluadores y la que finalmente salió publicada en la revista. Su conclusión es que, frente a la falta de un juicio técnico objetivo sobre la validez de las pruebas aportadas, se decidió aceptarlas basándose en un argumento que podríamos llamar de autoridad. Si los autores eran excelentes, tenían que haber escrito algo excelente.

Nuestra mirada dentro de la caja negra de la prueba del equilibrio competitivo ha descubierto un proceso muy desaliñado. Hemos visto que, dado el número limitado de personas cualificadas para evaluar la prueba, la comunidad de economistas fue persuadida en gran parte de la corrección de dicha prueba por la confiabilidad y prominencia de sus autores²⁴⁶.

Esto se ha convertido en una práctica muy común en los economistas al leer las revistas científicas. Se estudia el planteamiento y se aceptan las conclusiones sin profundizar en la validez de las pruebas que las soportan, dando por sentado que algunos evaluadores se habrán tomado el tiempo necesario para desentrañar su pertinencia. De esta manera cada uno se encierra en su propia parcela, y respeta las parcelas de los demás.

Concluiremos esta sección sobre la función de las matemáticas dentro de la economía, con unas palabras de Steve Keen quien, a pesar de haber sido a lo largo de sus páginas muy crítico con la teoría económica convencional, hace un juicio bastante ponderado de las ventajas e inconvenientes de la utilización de las matemáticas como instrumento analítico.

Muchos críticos de la economía echan la culpa de sus fallos manifiestos a los pies de las matemáticas. Las matemáticas, reclaman, han generado un formalismo excesivo en la economía, que ha oscurecido la naturaleza inherentemente social del sujeto (...) Mientras es innegable que un amor desordenado

246 *Ibíd.*, p. 207.

del formalismo matemático ha contribuido a algunos de los excesos intelectuales de la economía, generalmente esta reacción es tan equivocada como la de echar la culpa al piano por las notas discordantes de quien lo toca mal. Si habría que disparar a alguien es al pianista, no al piano (...) Aunque las matemáticas tienen claras limitaciones, cuando se usan apropiadamente son una herramienta lógica que debería iluminar, en vez de oscurecer. Los economistas han oscurecido la realidad al usar las matemáticas, porque han utilizado mal las matemáticas, y porque no han comprendido sus limitaciones²⁴⁷.

En resumidas cuentas, el piano es excelente pero los economistas tocan bastante mal el piano.

O todavía peor. Recuerdo, siendo joven, que un día mi hermano mayor, quien trabajaba en un organismo público, llegó a casa molesto porque unos monjes le habían pedido dinero para comprar un motor que necesitaba el órgano de su iglesia. En un primer momento le extrañó la petición, porque hacía pocos meses les habían comprado un motor nuevo, y esas máquinas duran normalmente muchos años. Al hurgar un poco más descubrió que otro monje, a quien se le había estropeado el motor de su sierra eléctrica, lo había sustituido temporalmente por el del órgano, que en ese momento nadie estaba usando. Naturalmente, el motor en pocas horas se fundió. Cabría preguntarse si muchos economistas no están usando el piano para una función que no es la suya.

Pero sigamos nuestra reflexión haciendo algunas observaciones respecto a la hermana menor de las matemáticas, que es la estadística bajo la forma particular de la econometría.

LA ALQUIMIA DE LA ECONOMETRÍA

Así la llamó Keynes en algún momento: “alquimia estadística”²⁴⁸. Otros escépticos la podrían llamar “la inexactitud con varios decimales”, aunque por otra parte son innegables sus virtudes.

247 Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, p. 258.

248 Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 121, quien a su vez cita a Hendry, David (1980) “Econometrics, Alchemy or Science”, *Economica* 47 (November) p. 396.

Para empezar, las observaciones económicas, cuando se trasladan a un sistema de coordenadas, necesariamente van a constituir una nube de puntos, porque no siguen exactamente una función determinada.

Solo el paso más elemental de la ciencia estadística, que consiste en ajustar a dichos puntos la función que más se aproxime a todos ellos, tiene ya ventajas incalculables, pues permite descubrir cierta regularidad oculta en los hechos y, con extremada precaución, puede ser útil para predecir cómo se van a comportar esas mismas variables a lo largo del tiempo.

Además, en pocos años la econometría ha afinado enormemente sus herramientas que le permiten descubrir, entre otras características, cuándo una función que relaciona diversas variables puede ser válida o estar viciada, qué relaciones y causalidades hay entre esas variables, cómo se pueden mejorar las funciones, a qué fenómenos se pueden aplicar, cuál es su valor explicativo etc.

De hecho son cada vez más numerosos los artículos publicados en revistas especializadas que utilizan ese instrumento para llevar adelante sus programas de investigación, y es casi imposible encontrar una tesis de grado en economía donde el estudiante no se sienta impelido a concentrar su trabajo en el análisis de una ecuación econométrica.

Pero con tantas personas tocando el mismo piano, no es de extrañar que muchas de ellas desafinen.

Varios autores plantean algunas críticas desde dentro de la profesión, reconociendo el valor de la econometría pero tratando de mejorarla. Por ejemplo, Edward E. Leamer, profesor de economía y estadística en la Universidad de California en Los Angeles (UCLA), se preocupa por la poca atención que prestan los econométricos a los principios teóricos de la estadística.

Curiosamente en este comentario usa un símil de pecadores y confesores, que nos recuerda las ideas de Robert Nelson sobre los nexos entre la economía y la teología, y una de las observaciones de Samuelson en su crítica a algunos aspectos de la metodología de Friedman.

La opinión de que la *teoría* econométrica es en gran parte irrelevante es sostenida por una porción de economistas embarazosamente significativa. Cabría esperar que la gran brecha entre la *teoría* y la *práctica* de la econometría causara tensión entre los profesionales. Pero en la realidad nuestras revistas y nuestros encuentros están permeados por un silencioso equilibrio. Nos divi-

dimos tranquilamente entre, por un lado, un sacerdocio célibe de teóricos de la estadística, y por otro lado una legión de pecadores empedernidos analistas de datos. A los sacerdotes se les concede el poder de confeccionar listas de pecados, y son reverenciados por el talento que muestran. No se espera que los pecadores eviten los pecados; solo necesitan confesar sus errores abiertamente²⁴⁹.

Por su parte Kevin Hoover se detiene expresamente en las dificultades que enfrentan los economistas cuando quieren utilizar la econometría para obtener conclusiones en su disciplina. Una de ellas es la que llama problema de identificación, que consiste en reconocer lo difícil que es derivar funciones de comportamiento a partir de observaciones aisladas. Aplica aquí este problema a quienes formulan funciones de oferta y demanda, apoyándose en la observación de determinados equilibrios puntuales que se dan entre oferentes y demandantes.

Para el econométra quizás el obstáculo más importante para estimar modelos de los procesos económicos es el llamado ‘problema de identificación’. La raíz del problema es esta: la teoría económica utiliza variables para describir procesos económicos que no son observables; las variables observables son el resultado de la interacción entre las inobservables; y sin información adicional es, en general, imposible inferir el comportamiento de las inobservables a partir de las observables. El problema de identificación paradigmático es el sistema sencillo en el que la oferta deseada o planificada es una función creciente de solo el precio, y la demanda deseada o planificada es una función decreciente de solo el precio. La unión de estas dos funciones determina el equilibrio de un resultado observable –la cantidad vendida. El problema de identificación está en que solo con observar esta combinación individual de precio y cantidad, uno no puede inferir cuáles son las funciones subyacentes²⁵⁰.

El mismo Hoover nos transmite también la llamada “crítica de Lucas”, donde Robert Lucas, fiel a su teoría de las expectativas racionales, alerta sobre el peligro de llegar a conclusiones apresuradas a partir de la observación de determinadas variables en el pasado, infiriendo que su comportamiento se pueda extrapolar hacia el futuro. El procedimiento es especialmente peligroso cuando se usan modelo eco-

249 Leamer, Edward E. (1978) *Specification Searches: Ad Hoc Inferences with Non-Experimental Data*, p. vi. Citado por Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*, pp. 6 – 7. Las cursivas del texto son mías.

250 Hoover, Kevin D. (1994) *Econometrics as observation. The Lucas Critique and the Nature of Econometric Inference*, pp. 300 - 301.

nométricos para establecer políticas públicas, pues los agentes económicos reaccionan, o se previenen, frente a tales políticas y cambian sus actitudes para protegerse contra ellas, con lo que las variables que fueron buenas para describir el pasado ya no son adecuadas para pronosticar el futuro.

Quizás el principal reto en el uso de modelos econométricos en el análisis económico es el argumento de la no-invariancia de las políticas, conocido popularmente como ‘la crítica de Lucas’. Robert Lucas (1976) ataca el uso de modelos econométricos como plataforma para la evaluación de políticas, basándose en que no es probable que las ecuaciones estimadas de tales modelos permanezcan invariables ante los cambios en las políticas que el economista trata de evaluar. El argumento fue originalmente formulado como una implicación de las expectativas racionales. Entre las restricciones que afectan a las personas se encuentran las regulaciones políticas del gobierno. Si las personas son racionales, entonces, cuando estas regulaciones cambien, y si los cambios son correctamente percibidos, reaccionarán a los cambios ajustando su comportamiento²⁵¹.

Reconociendo el peso de todas estas críticas, voy a apuntar adicionalmente otras tres que nacen de mi propia experiencia: la primera se refiere a las numerosas ocasiones en que diversos estudios que analizan la relación entre las mismas variables apuntan resultados que nunca coinciden entre sí; la segunda tiene que ver con el frustrado intento de la econometría, al igual que de las matemáticas, de cuantificar variables que en su esencia son cualitativas; y la tercera apunta a la frecuencia con la que los investigadores se pasan el tiempo probando modelos, hasta que por fin encuentran el que les permite llegar a las conclusiones que ellos previamente esperaban alcanzar.

Sobre el *primer punto*, me voy a concentrar en un ejemplo concreto.

Podríamos preguntarnos en cuánto se incrementa anualmente el ingreso de una persona como consecuencia de cursar un año adicional de educación. Obviamente las respuestas serán diferentes dependiendo del tamaño y la calidad de la muestra, del grupo de países que se esté estudiando, del momento histórico que se esté considerando, del nivel de estudios al que nos estemos refiriendo, o del número de variables que se introduzcan en la función. Pero de hecho es frecuente que se den diferentes respuestas a las mismas preguntas, incluso por parte de un mismo investigador.

251 Ibídem, p. 297.

El economista alemán Klaus Vāthröder defendió hace años en la Universidad Católica Andrés Bello una tesis de Maestría sobre la “desigualdad escolar y sus efectos en el ingreso en el caso venezolano”²⁵². Entre los muchos autores en los que se apoyaba, citaba con frecuencia a George Psacharopoulos, que es una eminencia en esta área. Perderá el tiempo quien intente encontrar en sus artículos una sola cifra que se repita dos veces, para responder a la misma pregunta ¿Entonces qué significa, por ejemplo, encontrarse con un coeficiente que tiene un valor de 0,5372? ¿Por qué no puede ser un 0,4819 o un 0,1264? Según qué modelo escojamos, podríamos llegar a obtener cualquiera de las tres cifras anteriores y muchas más.

Total, que después de recorrer todos estos modelos, llegamos a la conclusión elemental de que por lo general el que estudia más años, en el futuro va a recibir mayores remuneraciones por su trabajo, sin ser capaces de asegurar con exactitud cuánto más va a recibir, ni en qué porcentaje exacto influye la educación en la mejora del ingreso, aunque al analizar cada modelo digamos muy orondos que hemos logrado esa precisión.

A veces, comparando la magnitud de los coeficientes de las respectivas variables, podríamos llegar a concluir que el estudio afecta a los ingresos futuros (hablamos de ingresos y no de riqueza) más que, por ejemplo, el nivel económico de la familia donde se ha nacido. Aunque nunca faltará quien diga que el nivel económico de la familia es más importante que la educación. De hecho existen estudios donde, por medio de funciones econométricas, se demuestra que el ser “de buena familia” le facilita a uno conexiones por las que es casi seguro que, con menor preparación, logrará estar mejor colocado en el futuro.

En consecuencia, puede haber en las conclusiones de los modelos econométricos cierto espejismo de haber cuantificado con exactitud relaciones complejas, cuyas ramificaciones reales se nos escapan de las manos.

La *segunda crítica* tiene que ver con la imposibilidad de cuantificar lo cualitativo.

Muchas veces los modelos econométricos utilizan variables *dummy* para introducir elementos que no se pueden expresar numéricamente. Decimos, por ejemplo, que el vivir en democracia se puede describir con una variable binaria. Si el

252 Vāthröder, Klaus (1998) “Desigualdad escolar y sus efectos en el ingreso. Caso venezolano”, *Temas de Coyuntura*, Caracas, N° 37, pp. 5 - 56.

país es democrático le damos a la variable un valor de uno, y si no es democrático le damos un valor de cero. No hay valores intermedios.

Mientras tanto, los sociólogos y politólogos han escrito miles de páginas tratando de caracterizar a un país como Venezuela, que no está ni en el cero ni en el uno, porque ciertamente hoy no es una democracia constitucional con separación de poderes, pero tampoco es una dictadura con unos niveles de represión como los que padecieron otros países latinoamericanos hace unas décadas ¿Qué hacemos, en este caso, con nuestra variable *dummy*?

Últimamente se está solucionando en parte esta dificultad, porque cada vez son más los organismos internacionales que publican anualmente índices sobre diversos países, referidos a aspectos tales como la libertad económica, las facilidades para abrir nuevos negocios, la competitividad, la innovación, la gobernabilidad, la corrupción, o hasta la felicidad.

El uso de estos indicadores es un avance sobre las variables *dummy*, pues al menos hay valores intermedios entre el máximo y el mínimo. Pero no hay que perder de vista que estos índices son necesariamente subjetivos, y dependen de la capacidad, o hasta de los intereses, de la institución que los elabora, los publica y los patrocina. Habrá que tener, por tanto, mucho cuidado al pretender obtener resultados objetivos a partir de ellos.

Por fin la *tercera crítica* se refiere a la cantidad de veces que utilizamos y desechamos modelos, hasta que encontramos uno con el que podemos llegar a las conclusiones previamente esperadas. Los principiantes son más sinceros en este aspecto, pues suelen explicar en sus trabajos cuántas veces han tenido que ir para adelante y para atrás hasta encontrar el modelo que mejor se adaptaba a sus expectativas. Los más avezados presentan únicamente el desarrollo del modelo final, como si lo hubieran logrado al primer intento.

Tony Lawson señala esa costumbre como un ejemplo de los muchos pecadillos que Edward E. Leamer se veía obligado a perdonar.

Muchas veces se observa (...) que cuando los econométricos formulan y (a menudo simultáneamente) estiman sus 'modelos', frecuentemente 'corren' cientos, si no miles de regresiones (...), repetidamente hacen revisiones *ad hoc* de los valores estimados de los parámetros, o introducen factores 'adicionales' para generar los resultados que son 'razonables' o 'creíbles'²⁵³.

253 Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*, p. 6.

Aquí sí que podríamos decir, como en un pasaje del evangelio de Juan, que “el que esté libre de pecado tire la primera piedra”²⁵⁴.

Algo semejante comenta el economista estadounidense Robert Kuttner, quien en pocas palabras afirma que la econometría, debidamente manipulada, puede servir para probar lo que nos venga en gana.

Un econométra decidido puede ‘probar’ casi cualquier cosa manipulando los rezagos en el tiempo. Más aún, aunque muchos economistas argumentan que la forma correcta de probar una teoría es especificar la hipótesis, y correr las regresiones una sola vez, es práctica común ajustar las ecuaciones, manipulando (...) las variables hasta que más o menos confirmen la hipótesis²⁵⁵.

Obviamente, con todas estas observaciones queda muy malparada la validez de la econometría, como instrumento imparcial y preciso para formular leyes y relaciones económicas.

Pero dejemos ya los números, para subir a la cumbre que todos los modelos intentan coronar: los equilibrios particulares y el equilibrio general.

LAS SINUOSIDADES DEL EQUILIBRIO

En torno al equilibrio en la economía se pueden plantear dos tipos de problemas de muy diverso talante.

El primer tipo tiene un carácter meramente técnico, aunque es muy importante para juzgar la validez de la teoría económica en su conjunto. Se trata de discutir si desde modelos estáticos se puede definir un equilibrio dinámico, y si es posible llegar alguna vez a un equilibrio general, cuando cualquier movimiento en una variable, para alcanzar un equilibrio en un mercado particular, afecta a otras muchas variables en todos los demás mercados, por lo que constantemente hay que volver a empezar ¿No equivale el equilibrio general al suplicio de Sísifo, condenado por los dioses a empujar constantemente un gran peñasco, que al llegar cerca de la cumbre volvía a rodar indefectiblemente hasta el pie de la montaña?

254 Evangelio de Juan, Capítulo 8, versículo 7.

255 Kuttner, Robert (1985) “The Poverty of Economics”, *Atlantic Monthly*, 255, No 2 (February), p.78. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 122.

El segundo problema tiene un talante ético, y cuestiona el sentido de la vida que subrepticamente plantea la teoría económica del equilibrio. ¿Con qué derecho se proponen como meta unos acuerdos donde casi nunca las partes en conflicto tienen el mismo poder de negociación? ¿Con qué legitimidad pretende la economía estar exenta de juicios de valor, cuando en su definición del equilibrio nos presenta como ideal un conjunto de compromisos que, para muchos analistas de diversas especialidades, son profundamente injustos?

Detengámonos un momento en el primer aspecto, que como acabamos de decir tiene dos ramificaciones.

La primera se pregunta si, tal como trabaja muchas veces la teoría económica, podemos analizar adecuadamente una realidad, que por su misma naturaleza es dinámica, a través del estudio de equilibrios logrados en condiciones estáticas.

Esta pregunta se la planteaba ya en 1898 John Bates Clark, uno de los más afamados economistas estadounidenses de la vieja escuela. “Un estado estático es imaginario. Todas las sociedades modernas son dinámicas, muy especialmente aquellas a las que tenemos que dedicar más nuestra atención. Los estudios que crean, en la imaginación, una sociedad estática son heroicamente teóricos”²⁵⁶.

Steve Keen compara esta actitud a la de quien cree que, porque una persona se pueda mantener en equilibrio sobre una bicicleta que está en reposo, puede rodar con ella sobre cualquier terreno.

Las lecciones aprendidas en el arte estático de equilibrar una bicicleta estacionaria son irrelevantes para la técnica dinámica de manejar realmente una. Sustituycamos la bicicleta por una economía y todavía se mantiene el mismo punto: los procedimientos que se aplican en una economía estática simplemente no tienen sentido en una economía dinámica²⁵⁷.

Regresa aquí de nuevo el tema del *ceteris paribus* del que ya habíamos hablado al comentar la metodología de Robbins. Como recurso pedagógico, la utilización de este recurso tiene un doble filo. Parece que ayuda a comprender mejor la influen-

256 Clark, John B. (1898) “The future of economic theory”, *Quarterly Journal of Economics*, 13, pp. 1 – 14. Citado por Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, p. 176.

257 Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, pp. 165 - 166.

cia de cada determinante sobre el resultado final, pero al mismo tiempo nos aleja de la realidad, donde estos otros determinantes rara vez permanecen invariables.

En relación con el equilibrio general, es también Keen a quien vamos a citar para que nos explique por qué este termina siendo un concepto imaginario, que no se corresponde con la realidad.

El equilibrio general es al mismo tiempo el logro más alto de la teoría económica y su mayor fracaso (...) Para que se dé el equilibrio en todos los mercados simultáneamente, el precio en cada mercado tiene que ser tal que la oferta y la demanda sean iguales en todos los mercados. Sin embargo, un cambio de precio en un mercado afectará a la demanda del consumidor en todos los demás mercados. Esto significa que el movimiento hacia el equilibrio en un mercado obligará a que algunos o todos los demás mercados pierdan el equilibrio. Es claramente posible que esta ‘danza de muchos mercados’ nunca pueda asentarse en el equilibrio²⁵⁸.

Lo cual no significa que la economía no siga funcionando. “La disciplina moderna conocida coloquialmente como teoría del caos ha establecido que (...) el equilibrio de un sistema del mundo real puede ser inestable, sin que el sistema mismo se desintegre”²⁵⁹. Pero sí cabe concluir que quizás estemos empleando demasiado tiempo y esfuerzo en explicar matemáticamente una situación que simplemente no existe ni puede existir.

Pero no son esos problemas técnicos los que más nos deben preocupar al hablar del equilibrio. Inquieta más comprobar que la teoría económica se afana sistemáticamente por alcanzar el equilibrio en cualquier mercado, sin analizar qué implicaciones humanas tiene ese equilibrio que se está logrando.

Cuando explico el equilibrio en clase trato de poner ejemplos llamativos, para que el estudiante capte desde el primer momento que el lograrlo no significa que todos los agentes estén igualmente satisfechos. Se logra el equilibrio (las partes implicadas no pueden conseguir un resultado mejor) cuando un boxeador yace noqueado sobre la lona; cuando mi equipo de béisbol favorito pierde diez carreras por cero y termina la novena entrada del juego; cuando un policía me aporrea en una manifestación y además me amenaza con meterme preso si no desaparezco de su vista.

258 *Ibídem*, pp. 168 – 169.

259 *Ibídem*, p. 178

En otras palabras, en una negociación entre partes que no tienen la misma capacidad de presión, se logra el equilibrio cuando el más fuerte impone su voluntad.

Debo reconocer que desde hace varias ediciones el texto de *Economía* de Samuelson llama la atención sobre este aspecto, ya en sus primeras páginas.

Los bienes monetarios siguen los votos monetarios y no la mayor necesidad. El gato de un hombre rico puede beberse la leche que un niño pobre necesita para estar saludable. ¿Esto sucede porque el mercado no funciona? En lo absoluto, porque el mecanismo de mercado simplemente está haciendo su trabajo: coloca los bienes en las manos de los que tienen los votos monetarios. Incluso el mercado más eficiente puede generar gran desigualdad²⁶⁰.

Pero cuando posteriormente se describen en este mismo texto los sucesivos equilibrios que se pueden lograr en diversos mercados, esa perspectiva inicial desaparece de la vista.

Keen critica, por ejemplo, la visión convencional de la función de oferta de trabajo, donde se dice que el trabajador se mueve en una curva de indiferencia en la que él decide qué combinación de ocio y trabajo le resulta más conveniente. Una posibilidad teórica —la que sufren de hecho todos los desempleados— es dedicar todo el tiempo al ocio y ninguno al trabajo. “La pregunta es, ¿cómo puede uno disfrutar del tiempo de ocio sin ingresos?”²⁶¹.

Comenta también el mismo autor cómo el señalar repetidamente al equilibrio como una meta deseable, nos lleva con frecuencia a pensar que la situación resultante es también deseable, y que el sistema económico donde este se hace realidad es el más conveniente para la humanidad.

La ideología se esconde innatamente dentro de la ‘economía positiva’ bajo la forma de su fe medular en el equilibrio (...). Si se cree que un sistema de libre mercado tenderá naturalmente al equilibrio y que el equilibrio conlleva el máximo bienestar posible para el mayor número de personas—entonces *ipso facto* cualquier otro sistema diferente del libre mercado producirá desequilibrio y reducirá el bienestar²⁶².

260 Samuelson, Paul A. - Nordhaus, William D. (2006) *Economía*, p. 37.

261 Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, p. 125.

262 *Ibidem*, p. 163.

Dentro de estos equilibrios, uno que incomprensiblemente goza todavía de especial consideración es el óptimo de Pareto. Su formulación no deja de ser una trivialidad. Efectivamente, podremos estar absolutamente seguros de que una situación es mejor que otra, si en la nueva situación nadie sale desfavorecido y alguien sale beneficiado. Lo vergonzoso es que, en un mundo signado por profundas desigualdades sociales, podamos proponer como ideal un equilibrio que de entrada excluye cualquier intento de redistribución.

Eso lo señala adecuadamente Amartya Sen.

Este es un tipo de éxito muy limitado y, en sí mismo, puede o no garantizar demasiado. Un estado puede ser óptimo de Pareto con alguna de las personas en la más grande de las miserias y con otras en el mayor de los lujos, en tanto que no se puede mejorar la situación de los pobres sin reducir el lujo de los ricos²⁶³.

De hecho, tal como apunta Kaushik Basu, aquí se está pasando por alto cuantas veces, en las relaciones humanas, se utiliza la fuerza para lograr un objetivo. Quizás ocurra esto, comenta medio irónicamente el mismo autor, porque esta realidad no se puede expresar con fórmulas matemáticas.

El tratamiento del poder y la coerción siempre ha sido periférico en la economía. Una razón para ello es que estas ideas son muy difíciles de formalizar y, dada la importancia dada a la formalización en la economía, la única opción efectiva ha sido ignorarlas. Una desafortunada consecuencia de ello es que, habiendo sacado las ideas de poder y coerción de nuestro discurso, nos hemos engañado a nosotros mismos haciéndonos creer que en realidad carecen de importancia, o al menos no son necesarias para comprender el funcionamiento de la economía²⁶⁴.

Todavía resulta más llamativo que algunos economistas defiendan el óptimo de Pareto cuando les favorece, y lo rechacen cuando les perjudica. Nelson recrimina a Friedman por adoptar esa postura inconsistente.

El entusiasmo de Friedman por las maravillosas consecuencias que el progreso económico ha traído al mundo es evidente (...) Este ha sido el resultado

263 Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*, pp. 49 - 50.

264 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 132.

del sistema de libre mercado (...) Él reconoce que en términos de impacto sobre empresas individuales el sistema de mercado puede haber producido más perdedores que ganadores. Sin embargo, el sufrimiento de todas esas pérdidas individuales no debe ser motivo de gran preocupación, porque la sociedad como un todo ha salido ganando²⁶⁵.

Friedman decide aquí qué pérdidas no merece la pena tomar en cuenta, y qué ganancias son dignas de aplauso. Lo que implica que a veces la teoría económica no se limita a describir cómo funcionan las relaciones entre diversos agentes económicos, sino que contribuye a que estas funcionen a favor de quienes tienen mayor poder.

Douglass North atribuye esta inclinación en favor de los más poderosos a las normas e instituciones, lo cual resulta comprensible si pensamos que unas y otras son creación humana, y que, utilizando la terminología de Samuelson, hay unas personas que tienen más “votos económicos” que otras.

Las instituciones no son creadas (...) para ser eficientes socialmente; más bien estas instituciones, o cuando menos las reglas formales, son hechas para servir los intereses de quienes tienen el poder de negociación para idear nuevas normas (...) Las reglas son, al menos en gran parte, ideadas para favorecer los intereses del bienestar privado, no del bienestar social²⁶⁶.

Mark Blaug repite la misma idea, aplicándola esta vez a las teorías que alcanzan el rango de científicas.

Cuando ciertas teorías se convierten en las ideas científicas que rigen su época por “buenas” razones internas, hay con frecuencia también razones ideológicas que vuelven la teoría agradable para los intereses creados, y atractiva para el hombre común²⁶⁷.

Vamos a cerrar el recorrido que hemos realizado a lo largo de este trabajo, sobre teoría económica, realidad y verdad, con algunas reflexiones que sirvan de conclusión.

265 Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 141.

266 North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, pp. 29 y 68.

267 Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 843.

CONCLUSIÓN

La tercera y cuarta crítica que formulaban los estudiantes de economía de París en el año 2000, además de la falta de realismo en la enseñanza, y el haber convertido a las matemáticas en un fin, se referían al “estilo de enseñanza dogmático en la economía, que no deja lugar al pensamiento crítico y reflexivo”, y a “la dominación represiva de la economía neoclásica”.

El manifiesto de Kansas, firmado en apoyo al movimiento de París por estudiantes y profesores de 22 países, expande algo más el alcance del primero de estos dos reclamos.

A diferencia de las humanidades y de otras ciencias sociales, en [nuestra] profesión hay poco espacio para el debate filosófico y metodológico. Los estudiantes de economía con mente crítica se enfrentan a una triste elección entre abandonar sus intereses especulativos para progresar profesionalmente, o abandonar por completo la economía para optar por disciplinas más dispuestas a la reflexión e innovación²⁶⁸.

Para ser justos, deberíamos reconocer que no es solo en la economía donde se hace difícil el debate entre alumnos y profesor. Cuando en cualquier disciplina se quieren transmitir conocimientos ya asentados, y se tiene la presión de cubrir un programa en un tiempo determinado, es difícil fomentar un debate abierto e ilimitado sobre los temas que se están desarrollando. Por eso son muchos los estudiantes que, también en otras carreras, sienten que se les está llenando la cabeza de conceptos que no tienen más remedio que aceptar.

El filósofo de la ciencia Paul Feyerabend se indignaba ya en 1978 de cómo funcionaba entonces la educación de los filósofos, comparándola con el pasado re-

268 Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*, p. 40.

cienta, quizás idealizado, del Círculo de Viena, que fue pionero de una nueva corriente de pensamiento.

La situación es muy diferente con la nueva generación de filósofos de la ciencia que ahora puebla nuestras universidades. Ellos recibieron su filosofía ya confeccionada, no la inventaron. Tampoco tienen mucho tiempo o inclinación para examinar sus fundamentos. En vez de pensadores audaces, que están preparados para defender ideas poco plausibles ante una mayoría de opositores, ahora tenemos conformistas que tratan de esconder su miedo (al fracaso, al desempleo) detrás de una firme defensa del *status quo*²⁶⁹.

Pero volvamos a la economía, en la que no solo los estudiantes, sino también los profesores, o los que están a punto de serlo, se quejan a veces por la falta de pluralismo dentro de las universidades, y por la imposibilidad de plantear puntos de vista alternativos. Esto tiene mucho que ver con el último reclamo de los estudiantes franceses sobre el dominio incuestionado de la economía neoclásica en la enseñanza universitaria.

Un grupo de veintisiete estudiantes de doctorado en la Universidad de Cambridge (Inglaterra) redactó en el 2001, dentro del debate que habían desatado los estudiantes franceses, un comunicado en el que se quejaban por esa falta de pluralismo.

El poderío del enfoque dominante crea en la profesión una convención social, por la que solo la producción de conocimiento económico que se ajusta a esa corriente dominante puede considerarse una buena investigación y, en consecuencia, otras corrientes de pensamiento económico son desechadas con demasiada rapidez como deficientes, o como no económicas. Eso hace que muchos economistas se enfrenten a la alternativa de utilizar métodos que ellos consideran inapropiados para responder a los problemas económicos, o adoptar los métodos que ellos consideran mejores para los temas que tienen entre manos, sabiendo que su trabajo tiene pocas probabilidades de ser tomado en cuenta por los economistas (...) No estamos en contra de los métodos dominantes, pero creemos en un pluralismo de métodos y enfoques justificados por el debate²⁷⁰.

269 Feyerabend, Paul (1978) *Science in a Free Society*, p.p. 204 – 205. Citado por Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 48.

270 Citado por Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*, p. 37.

Este problema siguió presente en años sucesivos. En enero de 2003, por ejemplo, el Departamento de Economía de *Notre Dame*, una universidad normalmente respetada por su amplitud de miras, se dividió en dos. Los disidentes se enfrentaban al dominio absoluto de la corriente neoclásica. Peter Monaghan trataba de describir sus sentimientos con estas palabras.

¿Cómo prendes una hoguera bajo una gran cobija mojada? Un grupo de economistas descontentos dice que esa es su situación. Sus esfuerzos por abrir el campo a diversos puntos de vista son asfixiados, dicen ellos, por una ortodoxia —la economía neoclásica y sus derivaciones— que es indulgentemente teórica y matemática, en su aspiración de ser más científica que cualquier otra ciencia social. Aunque es inadecuada para explicar el comportamiento humano, dicen ellos, esta rama de la economía domina la disciplina. Quienes la practican deciden qué trabajo merece tomarse en cuenta, al controlar lo que se publica sobre esos temas en las revistas de economía más prestigiosas. Bien posicionados en las universidades líderes en investigación, (...) la mayoría de los economistas de la corriente dominante se sienten demasiado fuertes para siquiera prestar atención a esos insurgentes insignificantes²⁷¹.

La división se dio, pero quienes se separaron fueron confinados a un departamento que se iba a ocupar de investigar sobre el pensamiento económico, la justicia social y las políticas públicas. La corriente dominante se quedó con la escuela y con todos los estudiantes, por lo que uno de los disidentes reconoció que los habían condenado al exilio y a una muerte lenta.

De hecho, la diferencia en el número de seguidores entre la corriente dominante y sus opositores es bastante significativa. En 2003 solo en Estados Unidos la *American Economic Association*, dominada por la ortodoxia, contaba con 22.000 miembros. Una asociación alternativa, llamada Confederación Internacional de Asociaciones para el Pluralismo en la Economía, acogía para entonces a 30 grupos distintos de diferentes países con solo un total de 5.000 miembros²⁷².

Deborah Redman extrema la importancia de estas divergencias entre diversas corrientes, hasta llegar a afirmar: “Uno se pregunta si la economía no fue llamada ‘la

271 Monaghan, Peter (2003) “Taking on Rational Man”. En *The Chronicle of Higher Education*, January 24. Recogido de <http://chronicle.com/free/v49/i20/20a01201.htm> (confirmado el lugar el 12 de octubre de 2013).

272 Ibídem.

ciencia sombría' porque todos los economistas están destinados a sentirse desilusionados con su contenido"²⁷³.

La verdad es que la economía neoclásica goza de muy buena salud y, sobre todo después del derrumbe de la Unión Soviética y de los muros que la resguardaban, tiene sobrados motivos para creerse la dueña del mundo. Las principales revistas, los textos utilizados en todas las universidades, los economistas más prestigiosos, militan en sus filas. Por eso Roy Weintraub puede afirmar triunfalmente:

El programa neoclásico de investigación tiende a ser el más exitoso ya que cuenta con el mayor número de economistas trabajando en él. Sus numerosas propuestas básicas de optimización sujeta a restricción, sus apropiados supuestos del conocimiento, sus reglas para construir modelos basados en tales principios (...) se han ampliado y profundizado a lo largo de todo el siglo XX, de manera que las teorías asociadas con el programa de investigación neoclásico han establecido varios tópicos del conocimiento en la economía. Si hay una corriente dominante, es esta²⁷⁴.

Coincido con esta conclusión de Weintraub, aunque no esté de acuerdo con todos los argumentos en los que intenta apoyarla. En este trabajo he tratado de argumentar, por ejemplo, que sus supuestos no son tan sólidos como muchas veces se pretende hacer creer.

Pero hay que reconocer que, en último término, la teoría neoclásica es la dominante porque hasta ahora no se ha conseguido crear una alternativa más convincente. Lo decía Friedman, y lo afirman otros muchos analistas. Como aseveraba Mark Blaug, después de haber explicado el pensamiento de los economistas más prestigiosos: "Una mala teoría es todavía preferible a la ausencia de toda teoría y, en su mayor parte, los críticos de la ortodoxia no podían ofrecer ninguna construcción alternativa"²⁷⁵.

Debo admitir que personalmente me atraen más las corrientes keynesianas, con su escepticismo sobre las posibilidades de acercarse al equilibrio, y su desconfianza en el funcionamiento de una economía de mercado sin cortapisas, pero muchas de las críticas que he planteado en este trabajo se aplican también a él.

273 Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*, p. 165.

274 Weintraub, E. Roy (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*, p. 262.

275 Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 828.

¿Y qué pasa con el marxismo?

Comenzaré por decir que una de las razones por las que me decidí a estudiar Economía en la Universidad Central fue que quería conocer el marxismo por boca de sus proponentes.

Anteriormente había escuchado y leído muchos debates provenientes de quienes lo adversaban. Por otra parte, mi formación humanista y cristiana me hacía coincidir con Marx en la necesidad de luchar por una sociedad más justa que rescatara de su miseria a los más necesitados.

Por eso, ya que mi estudio autodidacta del marxismo dejaba muchas lagunas, quise entrar a la UCV para beber de las fuentes. Pero debo decir que la experiencia fue bastante decepcionante, porque percibí allí un dogmatismo que ni siquiera había experimentado en el catolicismo convencional.

En la Misa, cuando escuchamos la lectura de la Biblia, decimos al final: “Palabra de Dios”. Pero desde hace más de dos siglos los libros que componen la Biblia han sido desmenuzados por la crítica *cristiana* con las más avanzadas herramientas de la literatura, la lingüística, la historia, la geografía, la arqueología. Aunque haya divergencias entre diversos especialistas, se ha buscado conocer quiénes escribieron cada libro, dónde, con qué recursos de redacción, en qué contexto, desde qué perspectiva doctrinal. Se han desmenuzado las diversas fuentes que muchas veces se entrelazan indiscriminadamente en un mismo libro. En las mismas palabras que los evangelios atribuyen a Jesús de Nazaret, se ha investigado con una acuciosidad inmisericorde y obsesiva qué partes pueden ser originales y qué partes han sido añadidas por el redactor.

Nada, o casi nada, de esto percibí en quienes en la Escuela de Economía me hablaron de Marx. Lo que él había escrito no se podía cambiar, discutir, reinterpretar. Aunque sus obras se hubiesen redactado en el siglo XIX, cuando el capitalismo se encontraba en sus inicios, y la explotación de muchos trabajadores con escasa capacitación era despiadada, se pretendía que sus análisis fueran igualmente válidos para una economía desarrollada, donde algunos trabajadores ganan jugosos sueldos, y hasta dirigen las empresas como gerentes.

Yo no me puedo subir a este tren, aunque siga reconociendo la importancia histórica de Marx, y no tenga reparo en admitir que todavía su nombre sigue siendo una bandera de lucha y esperanza para los desheredados. Esperanza, por otra parte, muchas veces traicionada por los “socialismos reales”, contra los que quiero creer que el mismo Marx se habría rebelado hoy, decepcionado e indignado.

Por eso, la mejor caracterización de cómo me siento al tener que posicionarme ante las diversas teorías económicas, es quizás la palabra “perplejo”. Hoy esa palabra, preñada de sentido, ha perdido su significado original. En la Edad Media reflejaba la angustia de quien se veía obligado a elegir entre dos males. En la moral católica, que todavía se puede descubrir en manuales de principio del siglo XX, la de quien necesitaba elegir entre una de dos opciones que, para él, eran ambas pecado.

El filósofo judío Maimónides escribió en el siglo XII un libro llamado *Guía de Perplejos*, en la que trataba de encaminar a quienes creían que si seguían a la razón renegaban de su fe, y si aceptaban la fe contrariaban a la razón²⁷⁶.

¿Cuáles son mis perplejidades después de haber concluido este trabajo?

En primer lugar, me uno a Kaushik Basu, quien en la introducción a su libro, muy crítico de la economía convencional, afirma lo siguiente.

Contrariamente a la impresión que los párrafos anteriores puedan crear, este es un libro optimista. Está escrito con el convencimiento de que hay un gran volumen de conocimientos que se encuentran a nuestro alcance. Y el avanzar a través de ellos puede permitirnos planificar mejores políticas y, mediante ellas, una sociedad mejor. Lo que el libro intenta hacer es precavernos de que quizás estamos tratando de movernos demasiado rápido, y nos sentimos demasiado satisfechos con nuestras elegantes herramientas de análisis. Tenemos que conformarnos con dar pasos más cortos, mientras nos acercamos a esos problemas más amplios que conciernen a la sociedad y a la política. Y la parte difícil de esto no son las matemáticas, sino la lógica y el razonamiento sobre asuntos de complejidad intelectual²⁷⁷.

Pero después de reconocer lo anterior, una perplejidad que me asalta es cómo se puede abordar esta problemática en la docencia, sin traicionar las propias convicciones, pero también sin abandonar lo que los estudiantes esperan al escoger esta carrera.

Algo semejante me ocurre cada vez que se me solicita una nueva actualización del texto de *Introducción a la Teoría Económica*, escrito originalmente hace más de cincuenta años por Manuel Pernaut, insigne jesuita y economista, fundador de la Escuela de Economía de la Universidad Católica Andrés Bello, y profesor también

276 Borchert, Donald M, Ed. (2006) *Encyclopedia of Philosophy*, volumen 5, p. 648.

277 Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. xi.

por muchos años en la Universidad Central de Venezuela. Si cada vez que enuncio un concepto le pongo mil matizaciones, termino por enredar al estudiante, que como Descartes busca generalmente ideas “claras y distintas”. Pero si les ofrezco a los alumnos las ideas claras y distintas que desean, y que en gran parte defiende sin fisuras la teoría económica convencional, siento que les estoy diciendo medias verdades, lo que necesariamente implica estar transmitiendo a la vez medias mentiras.

Pero ¿qué se hace? Por el momento seguiré trabajando con la teoría económica dominante, aunque solo sea porque no encuentro otra alternativa mejor; así como sigo viviendo en mi patria de adopción, Venezuela, aunque me desagraden muchas cosas que ocurren en ella.

Espero que el tiempo y la astucia me ayuden a resolver poco a poco algunas de estas perplejidades. Espero también haber contribuido a sacudir, en quienes me lean, algunas de las falsas seguridades en las que apoyan su trabajo y su reflexión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AA. VV. (2007) *La Biblia de nuestro pueblo*. Ediciones Mensajero, Bilbao.
- Akerlof, George A. - Shiller, Robert J. (2009) *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, Princeton.
- Anouilh, Jean (1953) *L'alouette*. La Table Ronde, Paris.
- Archibald G. C. - Simon, Herbert A. - Samuelson, Paul A. (1963) "Discussion", *The American Economic Review*, Vol. 53, N° 2, pp. 227 – 236.
- Arrow Kenneth J. – Debreu Gérard (1954) "Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy". *Econometrica* 22, pp. 265 – 290.
- Banerjee, Abhijit V. - Duflo, Esther (2011) *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. Public Affairs, New York.
- Bannock, Graham - Baxter, R. E. - Davis, Evan (1992) *Dictionary of Economics*. Penguin Books, London.
- Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*. Oxford University Press, Oxford.
- Begg, David - Fischer, Stanley - Dornbusch, Rudiger (2006) *Economía*. McGraw Hill, Madrid.
- Bentham, Jeremy (2000) *An introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Batoche Books, Kitchener, Canada.
- Blanchard, Olivier (2009) *Macroeconomía*. Pearson, Madrid.
- Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*. Fondo de Cultura Económica, México D. F.
- Blaug, Mark (1989) *Great Economists since Keynes*. Cambridge University Press, Cambridge, England.

- Blaug, Mark – Lloyd, Peter, Eds. (2010) *Famous Figures and Diagrams in Economics*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, England.
- Borchert, Donald M, Ed. (2006) *Encyclopedia of Philosophy*. Thomson, Detroit (9 volúmenes).
- Borges, Jorge Luis (1980) *Siete noches*. Meló, México D. F.
- Breit, William – Hirsch, Barry T, Eds. (2009) *Lives of the Laureates. Twenty-three Nobel Economists*. MIT, Cambridge, Massachusetts.
- Caldwell, Bruce J. (1994) *Beyond Positivism. Economic Methodology in the Twentieth Century*. Routledge, London.
- Campoamor, Ramón de (2003) *Las dos linternas*. Biblioteca virtual, <http://www.biblioteca.org.ar/libros/6769.pdf> (confirmado el 12 de octubre de 2013).
- Delli Gatti, Domenico - Desiderio, Saul - Gaffeo, Edoardo - Cirillo, Pasquale - Gallegati, Mauro (2011) *Macroeconomics from the Bottom-up*. Springer-Verlag, Milano.
- Ferrater Mora, José (1964) *Diccionario de Filosofía*. Sudamericana, Buenos Aires (2 tomos).
- Frängsmyr, Tore, Ed. (2003) *The Nobel Prizes 2002*, Nobel Foundation, Stockholm.
- Friedman, Milton (1953) *Essays in Positive Economics*. Chicago University Press, Chicago.
- Friedman, Milton (1953) “The Methodology of Positive Economics”. En *Essays in Positive Economics*, pp. 3 - 43.
- Fullbrook, Edward, Ed. (2003) *The crisis in economics. The post-autistic economics movement*. Routledge, London.
- Galbraith, John Kenneth (2004) *The Economics of Innocent Fraud. Truth for our Time*. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Glimcher, Paul W. – Camerer, Colin F. – Fehr, Ernst – Poldrack, Russell A, eds. (2009) *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain*. Elsevier, London.
- Hausman, Daniel M, Ed. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*. Cambridge University Press, Cambridge, England.
- Hayek, Friedrich August (1974) *La pretensión del conocimiento*. En Romero Kolbeck, Gustavo, Ed. (1978) *Los Premios Nobel de Economía*, pp. 243 - 258.

- Hodgson, Geoffrey M. (2000) *What is the Essence of Institutional Economics?* En Hausman, Daniel M, Ed. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*, pp. 399 - 412.
- Hoover, Kevin D. (1994) *Econometrics as observation. The Lucas Critique and the Nature of Econometric Inference*. En Hausman, Daniel M, Ed. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*, pp. 297 - 314.
- Iparraguirre, Ignacio (1963) *Obras Completas de S. Ignacio de Loyola*. Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid.
- Kahneman, Daniel (2002) *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*. En Frängsmyr, Tore, Ed. (2003) *The Nobel Prizes 2002*, pp. 449 - 489.
- Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*. Pluto Press, Sydney, Australia.
- Kempis, Tomás de (1963) *Imitación de Cristo*. Editorial Vallés, Barcelona.
- Keynes, John Maynard (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. MacMillan - Cambridge University Press, Cambridge, England.
- Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*. Routledge, London.
- Lucas, Robert (1988) "On the Mechanics of Economic Development". En *Journal of Monetary Economics* 22 (1) July, pp. 3 - 42.
- Maddison, Angus (2006) *The World Economy*. OECD, Paris.
- Maimonides (1995) *The Guide of the Perplexed*. Hackett Publishing, Indianapolis.
- Mochón, Francisco (2005) *Economía, teoría y política*. McGraw Hill, Madrid.
- Monaghan, Peter (2003) "Taking on Rational Man". En *The Chronicle of Higher Education*, January 24.
- Nelson, Robert H. (1991) *Reaching for Heaven on Earth. The Theological Meaning of Economics*. Rowman & Littlefield publishers, Savage, Maryland.
- Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*. Pennsylvania State University Press, Pennsylvania.
- Nicholson, Walter (1997) *Teoría Microeconómica. Principios básicos y aplicaciones*. McGraw Hill, Madrid.
- North, Douglass C. (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México D. F.

- Pascal, Blaise (2004) *Pensées*. Gallimard, Paris.
- Pérez Galdós, Benito (1983) *Fortunata y Jacinta*. Alianza, Madrid.
- Pigou, Arthur C. (1946) *La economía del bienestar*. Aguilar, Madrid.
- Presman, Steven (2006) *Fifty Major Economists*. Routledge, London.
- Redman, Deborah A. (1993) *Economics and the Philosophy of Science*. Oxford University Press, Oxford.
- Robbins, Lionel (1980) *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Fondo de Cultura Económica, México D. F.
- Romero Kolbeck, Gustavo, Ed. (1978) *Los Premios Nobel de Economía*. Fondo de Cultura Económica, México D. F.
- Royal Swedish Academy of Sciences (2002) *Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith*. En http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/ecoadv02.pdf
- Samuelson, Paul A. - Nordhaus, William D. (2006) *Economía*. McGraw Hill, México.
- Sarkar, Sahotra – Pfeifer, Jessica, Eds. (2006) *The Philosophy of Science. An Encyclopedia*. Routledge, New York.
- Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*. Alianza, Madrid.
- Taleb, Nassim Nicholas (2007) *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*. Random House, New York.
- Tomás de Aquino, *Summa Theologica*. En <http://www.corpusthomisticum.org/liopera.html>
- Väthróder, Klaus (1998) “Desigualdad escolar y sus efectos en el ingreso. Caso venezolano”, *Temas de Coyuntura*, Caracas, N° 37, pp. 5 - 56.
- Veblen, Thorstein (1909) *The Limitations of Marginal Utility*. En Hausman, Daniel M, Ed. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*, pp. 129 - 142.
- Weintraub, E. Roy (2002) *How Economics Became a Mathematical Science*. Duke University Press, Duke, Durham, North Carolina.
- Wade, Hands (1993) “Popper and Lakatos in Economic Methodology”. En Hausman, Daniel M. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*, pp. 188 - 203.

Este libro se terminó de imprimir
en Caracas en abril de 2014
en los talleres de xxxxxxxx

