

Economía e individualismo democrático.

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega

Universidad de Navarra

Pamplona

2008

La crisis de la economía natural.

La importancia política de la decisión individual.

Después de la Revolución, se había ido extendiendo por toda Europa un deseo más o menos efectivo de adoptar formas de gobierno constitucional, o lo que es lo mismo, que fuesen resultado de la aplicación de los principios democráticos proclamados por la declaración de los derechos del hombre. Por otro lado, en el plano de las ideas, las filosofías políticas de Kant y Hegel, con la insistencia en la autonomía de la razón, y la libertad del individuo, también empujaban en la misma dirección. De este modo, poco a poco, se plantearía la necesidad de una revisión de los fundamentos de la economía política, tal como habían sido propuestos por Quesnay, Smith, Malthus, y Ricardo. Una revisión con la que se pretendía un fundamento moral, en el sentido kantiano del término, es decir, una economía construida a partir de la autonomía de la voluntad de los individuos, y según el principio democrático de contar con la decisión de todos. Lo cual implicaba que la decisión individual debía integrarse en un tipo de racionalidad superior, por encima de los intereses meramente individuales, en algún tipo de concepción sobre lo que debía ser un orden social justo y democrático. Surgiría así un nuevo enfoque de la economía donde se daría entrada, aunque fuese de modo implícito, a las ideas de sociedad civil y Estado, introducidas por Hegel. Finalmente, la crítica que Marx había dirigido a los fundamentos de la economía de Ricardo había sido demoledora, y había puesto en evidencia la necesidad de proceder a su reconstrucción, sobre todo, llevar a cabo una revisión de la teoría del valor. Para que una crítica como la llevada a cabo por Marx no tuviera efecto en el nuevo diseño de la economía era necesario que la actividad económica se explicara a partir de la libertad de decisión del individuo, en cuanto individuo, y no en cuanto representante de los intereses de una clase social.

Los primeros esbozos de la economía política, habían persistido en la idea de los antiguos de que los procesos de creación de riqueza se desenvolvían de acuerdo con el principio de

“economía natural”. De tal modo que se concedía un lugar central a las fuerzas de la naturaleza, como eran la fertilidad de la tierra, o la fertilidad humana, el grano, la labor, etc., quedando muy en segundo plano el modo en que las decisiones de los individuos influían en la marcha de la economía. Tanto Quesnay como Smith no se habían preocupado de establecer una conexión directa entre la libertad de decisión del individuo y el resultante orden social, y mucho menos habían considerado la igualdad política entre todos ellos.

Según el modo de entender la sociedad que tenía Hume, el mismo que había seguido Smith, las decisiones de los individuos estaban como implícitas y diluidas en la dinámica de un proceso muy complejo, cuyo modo de funcionar no se podía hacer explícito, por lo que lo mejor era recurrir a una metáfora, la “mano invisible”. A la hora de explicar las causas de las riquezas no se seguía un método analítico, sino que se remitía al todo social, donde se englobaba su estructura en clases, las relaciones entre ricos y pobres, el modo en que entrelazaban los intereses de comerciantes y obreros, el modo de desenvolverse de la división del trabajo, etc. En ningún caso se contemplaba, de modo explícito, la decisión del individuo en cuanto tal y su influencia en el proceso de generación de las riquezas. En último término, lo que contaba era una dinámica social dominada sobre todo por las creencias y las costumbres, algo que superaba el plano de las decisiones individuales.

En el nuevo clima político, social, e intelectual de la Europa post revolucionaria, se deseaba una nueva teoría social democrática, donde la marcha de la política, y de la economía, dependiese de la decisión de los individuos, en cuanto individuos, libres e iguales ante la ley, con independencia de su condición de vida, o de su adscripción a una determinada clase social. Para lograrlo, se necesitaba diseñar una nueva manera de explicar la génesis de las riquezas, según un principio de igualdad política de los ciudadanos, y que pusiese de relieve la incidencia de la decisión individual en el logro de unos resultados distributivos más justos, y representativos de la “voluntad general”.

En el nuevo enfoque de la economía la teoría de los precios pasaría a desempeñar un papel central. La economía de Smith había dejado claro que los precios surgían de la pugna de poder entre las tres grandes clases sociales. Eran resultado de la suma de la renta, la retribución a la tierra; el salario, la retribución de la labor; y el beneficio, la retribución a la moneda. Es decir, de la pugna entre los terratenientes, los pobres, y los comerciantes y banqueros. Se trataba ahora de llevar esa pugna de poder hasta el nivel de los individuos, más allá de su adscripción a las distintas clases sociales. Sólo si se dispusiera de una teoría que explicase cómo la decisión de un individuo afectaba al modo en que se creaba y se distribuía la riqueza, sería posible, como habían sugerido Condorcet y Bentham, diseñar un plan científico de reformas sociales, llevado a cabo de modo pacífico, y como resultado del acuerdo de todos. El elemento central del nuevo enfoque de la economía tenía que ser una teoría de la decisión racional del individuo, aquella que se ajustase al logro de una racionalidad superior a la individual, aceptada por todos, desde la perspectiva del logro de sus propios intereses. Para eso, se requería, como paso previo, elaborar un modelo de ese individuo que se ajustase a los ideales del nuevo orden político post revolucionario. Alguien que, persiguiendo su propio interés, tomase sus decisiones en un marco legal, donde se respetasen las libertades, la propiedad privada, y de modo especial la libertad de comercio y contratación. De modo que se ajustase a la racionalidad superior de una sociedad civil, sometida a la supervisión de la ética del Estado.

En los diseños de Quesnay y Smith, la principal preocupación había sido averiguar las causas naturales de las riquezas de las naciones. Habían prestado atención a la dinámica de las fuerzas de la naturaleza, al modo de potenciar la fertilidad de la tierra, o al modo de mejorar la eficiencia en el uso de la labor. Como base de partida se había considerado una sociedad donde todos se comportaban como comerciantes, orientados al logro de una ganancia monetaria. Pero, no se había especificado como podría funcionar ese principio al nivel de la conducta individual. Esto había sido así por una razón muy sencilla. El objetivo fundamental era estudiar el proceso de aumento de la producción, considerado de modo global, en el seno de una nación. Y la producción, por sí misma, constituye un proceso social y cooperativo, donde se integra la totalidad de la estructura de relaciones sociales, donde cuenta el transcurso del tiempo, la acumulación realizada, la posibilidad de extensión del mercado, los condicionamientos naturales propios de cada nación, etc. Algo por lo que la producción se veía no sólo como un proceso global, sino también natural, movido por fuerzas vitales muy poderosas, que actuaban de acuerdo a leyes fijas y necesarias, frente a las cuales la decisión individual era insignificante.

Por contraste, en el nuevo diseño post revolucionario de la economía, el objetivo principal ya no sería la producción, ni tan siquiera la distribución, sino la decisión de consumo del individuo. Se puede decir que debido al fuerte desarrollo de la ciencia y la técnica, el crecimiento de la producción, que en un principio había preocupado a los economistas, empezaba a considerarse asegurado. Lo cual pone de manifiesto, que persistía una visión naturalista o técnica de la producción, como algo que de algún modo tenía su propia dinámica, independiente de las decisiones políticas. Toda la atención de la economía se desplazaría al acto instantáneo, y radicalmente individual, de la decisión de consumir, lo más propio e inmediato de cada hombre. El objeto principal de estudio sería cómo los individuos tomaban sus decisiones de consumo, en función de los precios. Sólo así se podría llegar a establecer como sería posible coordinar las decisiones de consumo de todos los individuos.

A la hora de elegir el modelo de individuo que permitiera estudiar la decisión de consumo, se podían seguir dos alternativas. Tomar como referencia el modelo de individuo utilitarista planteado por Locke, o bien, tomar como referencia el individuo no utilitarista de Kant. En el primer caso se suponía un individuo guiado por una racionalidad objetiva y externa, la propia de la naturaleza, en el segundo caso, un individuo guiado por una racionalidad universal y abstracta, independiente de la naturaleza, a la que tenía que someter su propia subjetividad.

Como vamos a ver, ambos modelos plantearían dificultades nada sencillas de resolver. Al final, ambas tendencias acabarían fundiéndose en una sola, dando lugar al llamado modelo de "homo oeconomicus", que durante casi un siglo, desde finales del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, dominaría la corriente principal de la teoría económica, la que se suele designar como economía neoclásica.

Positivismo y ciencias físico matemáticas.

Otro factor que tendría una gran influencia en el desarrollo de este nuevo enfoque de la economía, sería la creciente influencia del positivismo. Es decir, una oposición cada vez mayor a todo tipo de metafísica, y un aumento creciente del prestigio social de la ciencia moderna

utilitarista, en especial de la física de Newton, que transformada en mecánica racional, no había dejado de cosechar éxitos en la resolución de una multitud de problemas prácticos, permitiendo una mejora notable en las condiciones de vida.

Kant había prestado mucha atención a la ciencia moderna, al método de las ciencias de la naturaleza, y creía haber dotado a la física de Newton de un fundamento epistemológico sólido, que el escepticismo de Hume le había negado. Pensaba que los resultados y conclusiones de esa física debían entenderse como síntesis entre datos sensibles y formas lógicas a priori. De tal modo que el garante último de esos conocimientos sería la estructura matemática, los juicios sintéticos a priori, independientes de la experiencia. Ese era el sentido, según Kant, que debía atribuirse al cálculo diferencial diseñado por Newton, una síntesis entre lógica y sensibilidad. Se puede decir que, después de Kant, la ciencia físico matemática, quedaría universalmente aceptada como paradigma de todo conocimiento científico.

¿Cómo era posible esa síntesis entre datos sensibles y lógica mental? La respuesta de Kant a esta pregunta había consistido en suponer la existencia de unas formas puras de intuición sensible, el espacio y el tiempo, que mediaban entre ambos planos. Es decir, que además de la lógica conceptual o discursiva, propia de la facultad del puro entender, tenía que existir otro tipo de lógica trascendental, no conceptual, sino intuitiva, propia de una facultad distinta, la perceptiva de la pura sensibilidad. Una solución que no dejaba de convencer a muchos, y que tenía además el inconveniente de apelar a un cierto fundamento psicologista del conocimiento. Algo en contra de la cada vez más poderosa corriente antimetafísica.

Los seguidores de Kant acabarían por abandonar esa solución, y se escindirían en dos grandes corrientes. Los que se inclinaban por atenerse a la pura experiencia sensible, y los que se inclinaban por atenerse al puro pensamiento lógico. Entre estos últimos los neokantianos agrupado alrededor de H. Cohen (1842-1918), en Marburgo, que se negaban aceptar la distinción entre lo dado y lo puesto. Sostenían, que se trataba de una distinción sin sentido, ya que si no constituían objetos de conocimiento, no podían ser tenidas por realidades separadas. Proponían acabar con lo que llamaban el “mito de lo dado”, y aceptar que el objeto de conocimiento era resultado exclusivo de la aportación de la “lógica pura”, sin nada que ver con lo sensible, lo temporal, y con cualquier tipo de fundamento psicológico.

De este modo surgiría una especie de “idealismo lógico”, donde la realidad quedaba incorporada al pensamiento. El objeto de conocimiento no sería punto de partida, sino punto de llegada, una meta ideal a la que incesantemente tendería el conocimiento. De tal modo que conocer sería una tarea interminable en continuo progreso hacia una mejor formalización explicativa. El único modo de garantizar la solidez del objeto de conocimiento así construido, sería la incesante crítica sobre el modo de proceder. Como consecuencia, la matemática, cada vez más indistinguible de la lógica, sin ningún apoyo en lo intuitivo, sería el criterio último de rigor cognitivo. Algo que acabaría por poner en duda el rigor de cálculo diferencial, al que se tomaría como ejemplo de matemática psicologista e intuitiva.

Por otro lado, aquellos seguidores que formados en la crítica de Kant se inclinaron por la solución opuesta, por reducir el objeto de conocimiento a la pura experiencia, se esforzarían por desarrollar una filosofía de la experiencia pura, una crítica a los modos de constituir la

experiencia, y la ciencia misma, con vista a liberarla de todo lo que no remitiera al mero contenido de las sensaciones, de todo lo que fuera prejuicio infundado, de todo lo subjetivo, de todo lo que no fuese reducible a experiencia pura, comprobable de modo experimental. Una postura que decididamente se alineaba con la actitud antimetafísica del positivismo.

De todas maneras, a pesar del creciente prestigio de las ciencias basadas en la matemática, y del influjo del positivismo experimentalista, no desaparecería el empeño por llevar adelante una filosofía metafísica. En este sentido, sería muy importante el desarrollo de lo que se llamaría metafísica inductiva, que como veremos tendría especial relevancia en el desarrollo del nuevo enfoque de la economía. Esta metafísica, no se guiaría por la especulación a priori, ni seguiría un razonamiento deductivo, como hasta entonces, sino por la experiencia, de modo parecido al proceder de las ciencias empíricas. Su objeto sería el estudio, por vía experimental, de las relaciones entre lo físico y lo psíquico, para de ese modo descubrir sus leyes. Influidos por el ambiente de la época, se habían propuesto demostrar que esas leyes eran objetivas, medibles, y expresables de modo matemático. Estaban convencidos de que era posible construir una nueva metafísica dotada de la misma estructura físico matemática que la más prestigiosa de las ciencias naturales de esa época, la mecánica racional.

El paradigma de esta nueva metafísica inductiva sería el estudio de la experiencia psicológica, su objeto propio, que la distinguiría de las ciencias experimentales, que se ocupaban de la experiencia externa. Los principales impulsores de este estudio serían W. T. Fechner (1801-1887) y W. Wundt (1832-1920). El método experimental empleado consistiría, en esencia, en medir la intensidad de las sensaciones, y otros hechos de la conciencia, y ponerlas en relación con la intensidad de los estímulos externos que las provocaban. De este modo, pretendía establecer unas leyes demostrables empíricamente, a las que, en la medida de lo posible, se les dotaría de fundamentos fisiológicos. El resultado que se pretendía era una nueva y verdadera ciencia de lo psíquico, a la que Fechner denominaría *psicofísica*.

En el marco de este proyecto, Fechner llegaría a establecer lo que consideraba la “ley psicofísica fundamental”, según la cual “a medida que se iba incrementando la intensidad de un estímulo, disminuía la intensidad de la respuesta”. Un resultado que había sido establecido por el fisiólogo E. H. Weber, como resultado de sus estudios experimentales sobre el sentido del tacto. Además, lo había expresado en términos matemáticos, sosteniendo que “la sensación crece como el logaritmo de la excitación”. De un modo un tanto ingenuo y precipitado, estos autores llegarían a convencerse de que habían abierto el camino para el desarrollo de una ciencia *psicofísica*, a la que sería posible aplicar el cálculo diferencial, y que estaría dotada de la misma solidez científica y metodológica que la cada vez más prestigiosa física matemática.

Esta nueva ciencia psicológica tomaba como supuesto básico que los fenómenos psíquicos y los físicos se correspondían mutuamente. Una correspondencia que sería parecida a la que existe entre un texto y su traducción a otro idioma. Del mismo modo se daba por supuesto que las sensaciones, tanto el placer como el dolor, podían ser reducidas a lo fisiológico, y que estaban conectadas con realidades físicas objetivas. Por último, se consideraba indiscutible que la introspección, experimento básico de este tipo de psicología, era un hecho objetivo y científicamente válido. Del mismo modo, tampoco se ponía en duda la posibilidad del contraste de las sensaciones internas para individuos distintos.

La economía psicologista.

Los precios, la labor, y la utilidad.

Formado en la economía de Ricardo, e influido, tanto por el positivismo de Comte, como por el utilitarismo de Bentham, John Stuart Mill (1806-1873) sería el que pondría las intuiciones fundamentales para el desarrollo de la nueva economía, construida a partir de la decisión racional de los individuos.

Estaba convencido que la sociedad era algo más que una mera realidad orgánica, regida solo por el principio de “economía natural”, como habían sostenido Hume, Smith, o Malthus. En su opinión, era evidente que en la sociedad, junto a su dimensión natural, había otra dimensión que dependía de las decisiones tomadas por los individuos, a lo largo del tiempo, y que configuraban sus aspectos institucionales. En este sentido, entendía que cabía, por tanto, una cierta acción política reformista, llevada a cabo por vía democrática, a través de las decisiones del mayor número de ciudadanos, pero siempre de acuerdo con la dinámica propia de la complejidad del proceso económico.

Su propuesta básica era la necesidad de distinguir entre la dimensión natural de la economía, que sería sobre todo el plano de la producción, dominio exclusivo de las leyes de la naturaleza, y su dimensión social o política, sobre todo el plano de la distribución y el consumo, que indudablemente dependía de las decisiones de los individuos. Era en este segundo plano donde podría tener cabida la aplicación del principio democrático a la economía, pero sin prescindir de los condicionamientos del plano de lo natural. No se podía negar, por ejemplo, que una reforma de la legislación sobre los derechos de propiedad, podrían mejorar, o empeorar, la condición social de las clases trabajadoras, y la calidad humana de cada uno de ellos. Por eso, para llevar adelante una reforma democrática de la sociedad era indispensable disponer de algún instrumento para medir como los individuos reaccionaban a los cambios espontáneos e inducidos, y como esas reacciones afectaban a la formación de precios.

Con esa finalidad, y de acuerdo con una tradición de psicologismo asociacionista, que se remontaba hasta Locke, establecería Mill que la decisión de un individuo podría ser calificada de racional, si le reportaba mayor bienestar o satisfacción. Una racionalidad consecuencialista, que dependería del marco de decisión, es decir, de las condiciones, naturales, sociales y económicas en las que se encontrase cada individuo. Un modo de enfocar la conducta del individuo que ya había sido propuesta por Bentham, pero que Mill ampliaba para dar acogida al carácter abierto del ser humano. En este sentido, su concepto de utilidad era más amplio y complejo que el de Bentham. Incluía bienes superiores que iban más allá de los intereses más inmediatos y del deseo de los bienes materiales o inferiores, por ejemplo, incluía el deseo de mayor la libertad política, o el deseo de mayor instrucción y cultura.

Planteadas así las cosas, la determinación de los precios de las mercancías no podía depender sólo de los procesos naturales, situado más allá de la intencionalidad humana, regulados por leyes naturales, como habían propuesto Smith y Ricardo, sino que también

dependía de procesos sociales de decisión, que en último término, para que fuesen democráticos, tenían que remitir a los estados psicológicos de los individuos.

En otras palabras, a la hora de estudiar la formación de los precios había que tener en cuenta tanto los factores que actuaban por el lado de la naturaleza, sobre todo los costes de producción, o labor requerida, como los factores que actuaban por el lado de sociedad, que en último término tenían que ver con las utilidades que reportaban a los individuos. Los precios surgían por tanto de la conjunción de factores que actuaban por el lado de la oferta, determinados principalmente por leyes de la naturaleza, y factores que actuaban por el lado de la demanda, determinados por la utilidad social, y en último término, por los estados psicológicos de los individuos. Los cuales, a su vez, dependerían de la distribución de la riqueza vigente en cada momento.

Quedaba claro que, para Mill, la formación de los precios era resultado de una compleja articulación entre costes y utilidades, entre lo natural y lo psicológico. Algo que dependía del marco natural e institucional en que se llevaba adelante la producción, de la estructura de la competencia, y de la distribución. Un enfoque que llevaría a Mill, no tanto a modificar la teoría de valor de Smith, sino a presentarla desde un nuevo enfoque. Aunque mantenía que el valor tenía su origen en la labor, sostenía que la asignación de la labor a la producción de las distintas mercancías dependía de la utilidad que reportaba a los individuos. Es decir, aunque la labor entraba a formar parte del valor de las cosas, por el lado de la producción, de acuerdo con leyes de la naturaleza, el que efectivamente esa producción se llevara a cabo, dependía de la mayor o menor utilidad de los bienes producidos. Eran por tanto las decisiones de los individuos las que determinaban que cosas se producían, o a qué se destinaba la labor total disponible. Eran por tanto los estados psicológicos de los individuos, más que las condiciones físicas de producción, las que, en último término, determinaban la estructura y funcionamiento de la economía.

Llegado a este punto, quedaba de manifiesto la importancia que Mill atribuía a las leyes de distribución, como instrumentos de reforma social. Los estados mentales de los individuos tenían que ver con el marco institucional de la economía, con el nivel de civilización y de cultura de cada nación, lo cual, a su vez, dependía, en no poca medida, del modo de llevar a cabo la distribución de la riqueza. Estaba de acuerdo con Ricardo, en que aunque por un lado la distribución de la riqueza dependía de un cierto grado de arbitrariedad, por otro lado se ajustaba a unas leyes tan estables como las leyes de la naturaleza, o de la producción.

Mill entendía la economía como parte inseparable de su proyecto reformista en política. Estaba convencido de que la democracia y la igualdad debían ser elementos centrales de la constitución del orden político. Algo que esencialmente dependía de la cultura, que, a su vez, tenía mucho que ver con la justicia en la creación y distribución de las riquezas. En su opinión, y de acuerdo con la tradición británica, las libertades cívicas no eran un a priori teórico, sino algo inseparable de la práctica en la participación en las decisiones colectivas. Su modo de entender la vida política trataba de establecer un equilibrio entre el apriorismo deductivista de la ideología radical, y el tradicional empirismo de los conservadores británicos. Influenciado por el pensamiento de Tocqueville, estaba convencido de que existía una correlación entre la conducta cívica, la participación en el gobierno, y el crecimiento del bienestar político y social, especialmente de los más pobres. Pensaba que la marcha de la civilización se alimentaba tanto

de la satisfacción de las necesidades materiales, como de las intelectuales, sin que ambas pudieran ser separadas.

El logro de una mayor felicidad social sólo sería posible mediante una mayor participación de todos en el gobierno, para lo cual era imprescindible lograr una mayor igualdad social. Para eso, se debía proceder a eliminar, poco a poco, todo poder intermedio entre el gobierno y la decisión de los individuos. Había que lograr una democracia lo más directa posible. No era lo mismo elegir a un representante, que participar de algún modo en la tarea de gobernar. Una meta que solo se lograría en la medida en que se fuera cerrando la brecha de la desigualdad económica, lo que consideraba el mayor obstáculo a la participación de todos, y por tanto, a la extensión de la libertad ciudadana. Pero, todo esto, había que lograrlo de modo que el interés particular nunca dejase de tener su lugar dentro del interés general. No podía suceder, como había ocurrido en las antiguas repúblicas, que el interés particular tuviese que ser sacrificado en aras del general. Esta especie de combinación de republicanism clásico y liberalismo moderno, sólo sería posible si se desarrollaba lo que Mill consideraba una especie de egoísmo ilustrado, refinado e inteligente. En cualquier caso, para llevar adelante un proyecto cultural y social de este tipo era imprescindible contar una elite intelectual, que con su autoridad orientase y sancionase las convicciones y comportamientos del hombre común.

Utilidad y psicologismo.

Muy influido por el modo de plantear la economía que tenía Mill, así como por la psicología experimental de Fechner y Weber, el británico W. S. Jevons (1835-1882) se proponía elaborar una teoría de la decisión individual de consumo, ajustada a los principios de la moderna física matemática, o mecánica racional. Su objetivo era lograr que la economía dejase de ser una especie de historia conjetural, tal como la había planteado Smith, y se convirtiera en una ciencia rigurosa y prescriptiva, basada en el uso del cálculo diferencial. De tal modo que nada tuviera que envidiar a la física matemática.

El punto de partida de este ambicioso proyecto sería lo que puede ser calificado de versión económica de la ley de Fechner-Weber, o "ley de la utilidad marginal decreciente". La intuición fundamental que se ocultaba bajo esa supuesta ley era que "a medida que se incrementaba el consumo de un determinado bien, decrecía la satisfacción, en forma más que proporcional". Una intuición que Jevons erigiría en elemento metodológico fundamental para el estudio de la conducta económica de los individuos.

Una ley que daba por supuesto que era posible fijar y medir el grado de satisfacción de cada individuo, la llamada "utilidad", que se consideraba función de la cantidad de bienes consumidos, o disponibles. Para lo cual, la estructura de gustos y preferencias de cada individuo, debía considerarse fija. Además, para que fuera posible aplicar el cálculo diferencial, se exigía que la utilidad fuese una función matemática, uniforme, continua respecto de las cantidades de cada bien, y decreciente en relación inversa a la cantidad consumida de cada bien. En otras palabras, que el individuo se comportase como una máquina de calcular el placer que le proporcionaban los insumos externos, y que su objetivo fuese "lograr la máxima satisfacción de sus necesidades con el mínimo esfuerzo, es decir, alcanzar la situación de máximo placer y satisfacción posible".

Con este instrumento matemático, Jevons pudo llevar adelante lo que en su opinión constituía un paso esencial para la construcción de la nueva ciencia de la economía: la determinación del “equilibrio del consumidor”. Desde el punto de vista matemático, ese “equilibrio”, situación de máxima satisfacción, para unas condiciones dadas de gustos y disponibilidades, vendría determinado por la igualdad de las utilidades marginales de todos los bienes, entendiendo por utilidad marginal la variación de la utilidad total, debida a la última unidad de bien consumida.

Desde esta perspectiva, el valor de una cosa sería la utilidad marginal que reportaba, lo cual dependía de la estructura de gustos de cada individuo. En palabras de Jevons “los precios serían reducibles a los sentimientos marginales de placer y pena, en términos del grado final de utilidad”. Como puede verse, este nuevo modo de definir el valor quedaba desvinculado del plano de la objetividad externa de las cosas, para pasar al plano de la objetividad de los estados internos del individuo. El valor de una cosa no sería función de la labor que se le hubiera incorporado en un determinado momento, sino del placer que proporcionarse a alguien. En otras palabras, el valor de una cosa quedaba ligado a los estados mentales de cada individuo, que se consideraban objetivos y medibles.

Con Jevons la economía abandonaba definitivamente el ámbito de la “economía natural”, para convertirse en una ciencia situada enteramente en el plano de lo mental o psicológico. Un cambio de plano que se pensaba haría posible su rigurosa formulación en términos matemáticos. Su objeto sería el estudio de la asignación de bienes ya producidos, con vistas al máximo de utilidad, para todos y cada uno de los individuos de la sociedad. La producción de los bienes se mantendría en el ámbito de la naturaleza, y sólo de modo indirecto sería objeto de la economía. De la producción sólo interesaría el modo de repercusión en las situaciones mentales de cada individuo.

Con este nuevo enfoque, sólo en el plano de la mente de cada sujeto, sería, donde, en último término, residiría la esencia de todo posible fenómeno económico. De tal modo que, rentas y salarios, e incluso el mismo capital, no serían objeto de la economía, en su condición de cosas materiales, en su pura objetividad, sino en su modo de repercutir en los estados mentales de sus propietarios, actuales o potenciales.

En el planteamiento de Jevons subyacía la convicción de una perfecta correspondencia entre el plano de lo psíquico, los estados mentales de cada individuo, y el plano de la naturaleza, donde se desenvolvían las cosas y procesos. El individuo sería pasivo, se limitaría a reaccionar a los efectos que causaban en su mente los movimientos que, de modo autónomo, se generaban en el medio externo. En último término, el individuo estaría movido según unas leyes naturales deterministas y objetivas. Su racionalidad le vendría dada desde fuera, de acuerdo con una lógica mecánica o conclusiva.

Hemos tenido ocasión de exponer como, tanto para Hume, como para Smith, existía una cortina muy espesa entre lo subjetivo y lo objetivo de cada individuo, de modo que pensaban no era posible establecer, con toda precisión, la conexión entre ambos planos, razón por la que habían preferido usar la famosa metáfora de la “mano invisible”, como modo de expresar la

ambigüedad entre la decisión de cada individuo, y el resultado de la acción conjunta de todos ellos. Smith estaba convencido de que era imposible elaborar la economía del mismo modo que la física de Newton. Por contraste, Jevons pensaba que esa espesa cortina había quedado descorrida gracias a las aportaciones de la nueva psicología experimental, y era posible elaborar una economía según las pautas de la nueva *psicofísica*, de modo paralelo a lo que Laplace y Lagrange habían llevado a cabo con la física de Newton.

También otro economista británico, F. Y. Edgeworth (1845-1926) sostuvo que en lo mental y psicológico residía la esencia misma de lo económico. Estaba convencido de que el “placer era mensurable, y todos los placeres conmensurables”. No albergaba duda alguna de que había llegado el momento de proceder a la elaboración de una economía matemática que permitiese predecir las conductas de los individuos, en términos de un cálculo de utilidad. En su opinión, del mismo modo que la física matemática había recurrido al concepto de energía para determinar “una distribución de masas en equilibrio”, la psíquica matemática debía recurrir al concepto de utilidad, equivalente de la energía, para determinar una distribución de recursos en equilibrio.

Es interesante señalar que a la hora de determinar esa distribución, Edgeworth, se encontró, que en un caso tan sencillo como dos individuos que, mediante intercambios, trataban de lograr la máxima satisfacción compatible, no era posible eliminar una ambigüedad en las conductas de esos individuos. Algo que hacía imposible el cálculo. Para llevar adelante ese tipo de estudios, Edgeworth había diseñado lo que se conoce como “curvas de indiferencia” de cada individuo, o relación mutua de intercambio en las demandas de dos bienes, por parte de un mismo individuo. A partir de ellas, mediante un ingenioso diseño, que permitía enfrentarlas, conocido como “caja de Edgeworth”, llegó a la conclusión de que, en principio, existía una asignación óptima, desde el punto de vista de la satisfacción de los dos individuos, donde ambos podían mejorar su situación inicial, pero, que su logro efectivo, dependía del ejercicio de la reciprocidad. Algo no susceptible de tratamiento matemático. Dicho de otro modo, se podía asegurar la existencia de por lo menos un equilibrio, que mejoraba la posición inicial de ambos individuos, pero no había modo de determinar como podía ser establecido. Una conclusión que venía a confirmar la complejidad del proceso económico, y que impedía su reducción a la pura lógica de las decisiones. Ni tampoco parecía que pudiera quedar encerrado en el puro plano de los fenómenos mentales.

Utilidad y “equilibrio general”.

En la tradición francesa relacionada con los temas económicos, predominaba la visión fisiócrata. Es decir, se pensaba que era posible llegar a establecer leyes exactas de la sociedad. Se alcanzaría un momento en que sería posible construir un orden social según razón, donde cada individuo desempeñaría el tipo de actividad que le reportase mayor gozo, y se alcanzaría el mayor volumen de producción posible para toda la nación. Un proyecto que, como se ha visto, Condorcet había tratado de llevar a cabo, pero que tuvo que abandonar ante la enorme complejidad formal de los problemas operativos y conceptuales que planteaba.

Sería el matemático y profesor de astronomía, A. Cournot (1801-1877) quien volvería a plantearse el problema de si era posible el cálculo de los precios, bajo el supuesto de que eran

resultado de las decisiones de una multitud de individuos que trataban de obtener el máximo de satisfacción, a partir de unos gustos y preferencias, así como un conjunto fijo de bienes disponibles. Pronto llegaría a la conclusión de que la mayor dificultad para llevar adelante ese cálculo residía en que los individuos no eran agentes pasivos, sino que, en función de lo que hiciesen los otros, reaccionaban con nuevas decisiones, con lo que se desencadenaban cadenas de acciones y reacciones, en principio interminables. En otras palabras, que un sistema compuesto por un conjunto muy numeroso de individuos, que se comportasen como agentes activos, era un sistema abierto, en el sentido de que no se podía establecer a priori que admitiera una solución estable. Un sistema abierto no es susceptible de formalización matemática, y por tanto no admite cálculo.

La única manera de llevar a cabo una formalización, y hacer posible el cálculo, sería cerrando ese sistema. Para eso, habría que eliminar la posibilidad de que los agentes fueran activos, que pudieran seguir conductas estratégicas. En otras palabras, convertir el sistema en un conjunto de individuos que se limitasen a seguir conductas reactivas, a contestar a estímulos externos. Hipótesis, que Cournot llamaría “de competencia perfecta”, según la cual los individuos no tendrían ningún poder en la formación de los precios, y en ese sentido, la igualdad entre ellos sería perfecta. Solo en un sistema cerrado como este, sería posible calcular el conjunto de precios que llevarían a los individuos a la máxima satisfacción posible, de forma compatible. Una solución única y estable, un “equilibrio general”, en el sentido de que ningún otro conjunto de precios mejoraría el bienestar de los individuos.

Cournot se daba cuenta que si se aceptaba esa hipótesis los precios tenían que darse por formados, puesto que los individuos carecerían de poder para hacerlo. En tal caso, el cálculo se limitaría a determinar, entre distintos conjuntos de precios ya formados, cuál de ellos proporcionaba mayor satisfacción, a un conjunto de individuos, con una estructura de gustos y preferencias que se suponía fijada.

De este modo Cournot llegaría a la conclusión de que el problema de formación de los precios no era planteable en el plano de la teoría matemática. Se trataba de un problema práctico sin solución a priori. Solo en el seno de una comunidad debidamente estructurada, y mediante el uso del dinero, sería posible superar la enorme complejidad, que desde el punto de vista teórico, implicaba el proceso de formación de los precios. Pensaba que con el progreso de la sociedad, y en la medida en que se fuese incrementando el número de transacciones realizadas por medios monetarios, se darían condiciones más propicias para estudiar la formación de precios. Estaba convencido de que el enfoque monetario actuaba de modo parecido a la lente del microscopio, que permitía observar mejor el proceso de formación, que de momento permanecía oculto. Cuanto más monetaria fuese una economía, más transparente serían los modos de competencia, y más fácil observar los procesos de formación de precios.

Otro economista francés, L. Walras (1834-1910), se propuso llevar adelante el cálculo riguroso de los precios que determinaban un “equilibrio general”. Para eso comenzaría por enfocar ese equilibrio en términos puramente matemáticos, como perfecta igualdad, instantánea y simultánea, entre todas las ofertas y todas las demandas de los mercados de todos los bienes que se intercambian en una economía. El resultado sería un sistema de ecuaciones cuya

solución, un vector de precios, sería el “equilibrio general” de la economía. Walras propuso además una interpretación psicologista a este sistema de ecuaciones.

Ese conjunto de precios de equilibrio determinaría unas decisiones por parte de todos los individuos, que les llevaría a alcanzar un máximo de utilidad. Desde este punto de vista, el “equilibrio general” debía interpretarse como una situación que ninguno de los individuos podría mejorar, por lo que carecerían de motivos para cambiar de decisión, y por tanto se trataba de un equilibrio único y estable. Con esta interpretación psicológica de lo matemático, Walras daba un salto ilegítimo desde lo estático a lo dinámico. En el plano matemático se partía de agentes inermes, sin poder, mientras que, una vez situado en el plano psicológico, les asignaba poder, y una actitud activa. De este modo, la dinámica psicológica le permitiría asegurar el logro del equilibrio, y su estabilidad. Introducía así una confusión entre la operación matemática del cálculo del vector de precios, solución del “equilibrio general”, y el proceso de formación de precios, que como ya había advertido Cournot son dos problemas que se sitúan en planos muy distintos.

Además, para que el enfoque dinámico y psicologista no resultara abiertamente incompatible con el enfoque estático y matemático, Walras impuso dos condiciones a las conductas que debían seguir los individuos. Primero, que fuesen insaciables, que de modo inevitable alcanzasen siempre el límite de satisfacción que les fuese factible. Segundo, que tuviesen información cierta y completa de las consecuencias de sus decisiones. Una segunda condición que venía a ser una versión dinámica de la hipótesis de competencia perfecta. Un modo de imponer a los individuos una conducta perfectamente determinada a una solución única. En otras palabras, asegurar que los precios serían formados de modo exógeno al modelo.

En cualquier caso, y a pesar de esos supuestos, Walras no fue capaz de proporcionar un método operativo y factible para llevar a cabo un cálculo del vector de precios de equilibrio. Ni mucho menos pudo demostrar que ese sistema de ecuaciones tuviera solución única, y fuera estable. Ante esta dificultad, se vio obligado a recurrir a una metáfora para explicar cómo podría funcionar, en la práctica, la determinación de los precios de equilibrio. Con esa finalidad, a partir del funcionamiento de un mercado formal y regulado, como era la Bolsa de París, llegó a la conclusión de que el proceso de formación de los precios sería la tarea de un subastador, que recogería y difundiría la información de todos los individuos. Una mente omnisciente y benévola, un *deus ex machina*, que resolvería sin coste alguno, y de modo inmediato, el muy complejo problema de coordinar las decisiones de una multitud de individuos. Alguien dotado de una absoluta probidad, que conocería los estados mentales de todos los individuos, y las consiguientes decisiones de compra y venta para esos precios, sin tomar ventaja de esa información. Con la idea del “subastador” quedaba claro que, para Walras, la formación de precios estaba fuera de su sistema.

El “subastador”, asombrosamente, a pesar de sus excepcionales dotes cognitivas, que le permitían formar conjuntos de precios, no conocería los precios de equilibrio. Para conocerlos procedería del siguiente modo: iría proclamando distintos conjuntos de precios, hasta que, por prueba y error, subiendo o bajando, y teniendo en cuenta el ajuste o desajuste entre las ofertas y las demandas, llegaría a proclamar un conjunto de precios, para los que habría perfecta igualdad de las ofertas y las demandas. Por definición, estos precios, serían los de equilibrio.

Para que la tarea del “subastador” llevase a un equilibrio único y previsible, Walras impuso la condición de que los individuos no llevasen adelante transacciones hasta que los precios no fuesen los de equilibrio. Otro modo de imponer la hipótesis de competencia perfecta, o lo que es lo mismo, de establecer que las únicas decisiones “racionales” de los individuos serían aquellas que se tomaran con información cierta y completa. Con todas estas condiciones y limitaciones se aseguraba que los individuos seguirían conductas que por definición les llevarían al único equilibrio predeterminado. Un tipo de equilibrio esencialmente normativo, que exigía un tipo de racionalidad muy restrictiva por parte de los individuos.

La metáfora del “subastador” no dejaba de ser un juego mental de un solo individuo, una mente omnisciente, que de modo solipsista manejaría unas marionetas, unos individuos meramente reactivos, que sólo existirían en su mente, con la finalidad de alcanzar un equilibrio establecido a priori, de modo normativo. Algo muy revelador del psicologismo de Walras. Su modelo de cómo funcionaba la economía estaba constituido por un autómata ficticio, que por introspección mental, y con una supuesta omnisciencia, establecería su estado de mayor satisfacción posible. De este modo, el intento inicial de explicar el orden social sobre bases exclusivamente individualistas, acabaría por reducirse al estado de una mente omnisciente, un superindividuo -el constructor de esa teoría- que lo establecería a priori, de modo normativo.

El modelo de Walras no admitía más realidad que la que se podía dejar encerrar en el interior de un sistema de ecuaciones, y dejaba fuera la incertidumbre propia e inseparable de una visión mucho más amplia y rica de la realidad. Eso explica que en ese modelo no cupiesen realidades como la producción y el dinero. Ciertamente que en su modelo Walras introdujo el dinero y la producción, pero como algo no estrictamente necesario, y que resultaba redundante, un añadido que no quedaba más remedio que introducir, pues lo exigía la experiencia de la vida económica real, algo que de ningún modo se podía ignorar. De todas maneras, para hacerlas compatibles con su enfoque esencialmente estático, Walras se vio obligado a transformarlas. En realidad, a deformarlas, hasta hacerlas irreconocibles. La producción, por ejemplo, quedaría reducida a un conjunto de funciones matemáticas que de modo instantáneo transformaba un conjunto de bienes en otros. Una especie de alquimia mental realizada fuera del tiempo, sin errores, y sin costes, que se llevaría a cabo de modo instantáneo en cuanto el “subastador” proclamase los precios de equilibrio. El dinero, por otro lado, quedaría reducido a un numerario, que en principio podría ser cualquiera de los bienes, lo cual era lo mismo que declararlo superfluo.

Este modo de contemplar la producción y el dinero venía condicionado por la ausencia del tiempo en el modelo, por la exigencia de que el vector de precios estuviese determinado de modo instantáneo. Walras no distinguía entre el tiempo de la mecánica y el tiempo de la acción humana, a los que consideraba intercambiables, así como también estaba convencido que era posible dar tratamiento matemático a la acción humana. No se daba cuenta de que el tiempo de la mecánica es continuo, infinito, homogéneo, e isotrópico, mientras que el tiempo humano, por ser subjetivo, se situaba más allá de todas esas propiedades. Sólo con un tiempo isotrópico, como sucede en la mecánica, se podría afirmar que existe un precio para cada bien, idéntico en cualquier punto de ese espacio. Walras mantuvo una visión objetivista de los bienes, no tuvo en cuenta que un mismo bien homogéneo, desde el punto de vista de sus cualidades físicas, podía

ser muy distinto desde el punto de vista de los sujetos. El espacio de Walras era el abstracto de la geometría de Euclides, no el espacio fundado en las dimensiones siempre cambiantes de las finalidades humanas.

Walras daba por garantizada la posibilidad de medición de las utilidades individuales, y la posterior agregación de los resultados obtenidos a partir de la satisfacción de distintos individuos. En otros términos, consideraba que las demandas individuales podían ser consideradas objetivas y medibles, perfectamente separables y aditivas, tanto respecto de los individuos, como de los bienes. A la hora de la verdad ni siquiera pudo demostrar que la demanda total de un bien, en situación fuera del equilibrio, fuese negativa respecto al precio, condición necesaria para explicar como la dinámica del sistema podía asegurar la unicidad y estabilidad del equilibrio general.

El objetivo básico de Walras había sido demostrar, de modo matemático, la superioridad moral de los principios democráticos e igualitarios que habían inspirado la revolución francesa. No obstante fracasó en su intento. Su misma idea del “subastador” como agente de centralización de las decisiones sugería la posibilidad de una planificación científica y centralizada de la economía.

Walras contribuiría decisivamente al establecimiento de una economía analítica y sintética, que tomaría como elemento fundamental la conducta de un individuo guiado por el principio de la utilidad marginal decreciente, que buscaba el máximo de satisfacción posible. Un individuo que se suponía perfectamente consciente de sus sensaciones, capaz de determinar con toda precisión el grado de satisfacción que le reportaba cualquier combinación de bienes que consumiese. A ese individuo le correspondería una “función matemática de utilidad”, que desde un punto de vista formal, y por exigencias de las leyes descubiertas por la psicofísica, debía ser continua, diferenciable, y convexa.

Desde este nuevo enfoque de la economía, todo lo que tuviese que ver con el origen de los deseos, gustos, y preferencias del individuo, así como de la procedencia de los bienes de consumo, quedaba fuera de su objeto de estudio. La economía sólo se ocuparía de la variación de los estados internos de los individuos, es decir, de las leyes de formación de la utilidad. Todo lo que tuviera que ver con leyes de la psicología, o con las leyes de la producción, pertenecían al ámbito de la naturaleza, del que sólo de modo indirecto se ocuparía la economía.

Al mismo tiempo, de modo paradójico, se producía una notable ampliación del objeto de la economía. En principio, todas las acciones humanas podrían ser explicadas como huida del dolor, y atracción del placer, resultados de cambios en los estados mentales de los individuos, y en consecuencia podrían ser objeto de estudio por parte de la economía. Como diría Jevons, “cualquier objeto, sustancia, acción o servicio, que proporcionase placer o evitase dolor” podía ser considerada una mercancía. Una ampliación del objeto de la economía indudablemente excesiva, que ponía de relieve la ambigüedad de su fundamento psicologista. En el fondo, ese tipo de psicologismo no iba más allá de afirmar que toda acción tenía un motivo, lo cual no dejaba de ser una tautología. Una apostura que así expresada resultaba irrefutable, no había manera de negar que todas las acciones puedan ser explicadas por el placer o el dolor.

El gran éxito de este nuevo enfoque se debió, sobre todo, a que permitía aplicar el cálculo diferencial, desarrollado por Newton para el estudio de las leyes del movimiento de los cuerpos, y que ahora se aplicaba al estudio de los movimientos de los estados mentales de los individuos. Con lo cual la economía podría ser construida como una psíquica matemática alejada de concepciones tan vagas y confusas como la “mano invisible”, o el principio de la “economía natural”.

La física matemática se había construido sobre el supuesto de una gravitación universal, responsable de que todo el sistema planetario se encontrara en una situación de equilibrio estable. Un equilibrio gobernado por un principio de “mínima acción”, que Lagrange y Hamilton demostrarían era equivalente al principio de conservación de energía, implícito en el concepto la gravitación universal, introducido por Newton.

La nueva economía, entendida como una psíquica matemática, también se apoyaba en el supuesto del logro y mantenimiento de un equilibrio general, en la aplicación de un principio de conservación de energía, en este caso, de utilidad, del que se seguía un principio de “mínima acción”, según el cual todo individuo tendería necesariamente a un estado de máxima utilidad.

Surgía así una nueva concepción de la economía, fundada en un tipo de racionalidad instrumental, o uso eficiente de unos medios fijos, que se declaraba agnóstica en lo que se refería a la naturaleza, no solo de los fines, sino también de los medios, que perseguían los individuos. Una racionalidad apoyada en una tautología, que como pronto se iba a comprobar, no requería para nada de toda esa parafernalia del concepto psicologista de utilidad, ni del supuesto mundo interno del individuo. La crisis de la psicología experimental desencadenaría una larga y penosa lucha de los economistas por liberarse del concepto de utilidad, o por lo menos de separarlo completamente de cualquier fundamento psicologista.

Economía y crisis del psicologismo.

La utilidad y el conductismo.

La influencia creciente de la corriente positivista, con su rechazo a admitir como científico todo conocimiento que no se fundamentase en causas observables, y en lo posible, medibles, tendría una especial repercusión en el psicologismo. Se desataría una fuerte reacción contra el idealismo, y en general contra todo lo que se sospechaba podía ser racionalismo metafísico. Esa fue la acusación que se dirigió contra la naciente psicología experimental, o metafísica inductiva, a la que abiertamente se le negaba el status de disciplina científica. Su base experimental había sido la introspección, algo no observable, cuyos resultados eran de dudosa objetividad. En poco tiempo, este tipo de crítica provocaría el abandono casi total de este modo de enfocar la psicología. En su lugar surgiría un nuevo enfoque de la psicología que se atenía sólo a hechos externos objetivos observables, es decir, a las conductas externas de los individuos, sin referencia alguna a supuestos estados interiores. Respecto de estos últimos se mantendría una actitud claramente agnóstica. En adelante, la medición de conductas externas, y las técnicas estadísticas, serían los únicos medios aceptables a la hora de construir las leyes de la psicología. Un nuevo enfoque que sería llamado “conductismo”, para distinguirlo del seguido por la psicología basada en la introspección.

Desde este nuevo enfoque no se podía asegurar de modo tan rotundo que los individuos tuviesen perfecta conciencia y control de sus motivaciones. Los hechos inclinaban a pensar más bien lo contrario. Todo apuntaba a que en la conducta de los individuos desempeñaban un papel muy importante motivos reflejos, o no conscientes, así como hábitos adquiridos, que no requerían de una especial atención por parte de la conciencia del sujeto. En otras palabras, no se podía asegurar que el individuo actuase en búsqueda de un único motivo, el logro del placer, o la huida del dolor. Se empezaba a admitir que la causa de la conducta humana era mucho más compleja que lo que pretendían esas simplificaciones.

La nueva psicología conductista se mostraría mucho más cauta a la hora de emplear conceptos tales como mente o conciencia. No podía asegurar que esos conceptos quedasen totalmente encerrados en lo estrictamente individual, como tampoco podía negar su indudable dimensión social. No se podía descartar la relación que esos conceptos tenían con el proceso social de formación del carácter moral, y con los modos de vida propios de cada comunidad. Era indudable que las influencias culturales e institucionales desempeñaban un importante papel en la configuración de las conductas de los individuos.

Ante estos cambios, la economía de Jevons y Walras, que, como hemos visto, había mantenido un fuerte paralelo con los postulados de la psicología basada en la introspección, se vería obligada a una fuerte reacción, a la búsqueda de nuevos fundamentos psicológicos que pudieran superar la crítica positivista, que, por otra parte, ya se había desencadenado con gran fuerza contra su pretendido carácter científico.

Una de las primeras propuestas de reconstrucción de la economía sobre bases no psicologistas sería llevada a cabo por el economista italiano W. Pareto (1843-1923). Su objetivo era mantener intacto el edificio teórico construido, respetar el aparato matemático, pero cambiando sus fundamentos, de modo que dejara de depender de conceptos de la psicología, y en la medida de lo posible de la sociología. Es decir, no se trataba de cambiar la idea de que la economía tenía que estar fundada en algún modelo de decisión racional de los individuos. Lo que había que cambiar era que el modelo de decisión racional no recurriese para nada a unos supuestos estados internos de los individuos, que no eran observables, y por tanto rechazables, desde un punto de vista positivista.

Con esta finalidad, en lugar de poner la atención en las preferencias de los individuos, Pareto pondría toda su atención en la estructura lógica de la decisión del individuo. Lo más importante era asegurarse de que la decisión del individuo económico tuviera solidez lógica, y que fuera representativa de una conducta normal o promedio, que sería el nuevo modo de entender su racionalidad. Un objetivo que representaba un verdadero reto. No se podía negar que la conducta de los individuos era algo subjetivo, y por tanto poco regular. Luego, habría que lograr, de acuerdo con los criterios positivistas del conductismo, un método que permitiera establecer un tipo de conducta regular, objetiva y fiable. El método no podía ser otro que, mediante la observación, determinar qué conductas podían ser declaradas bien establecidas, es decir, seguidas de modo habitual por la mayoría de los individuos. Lo cual implicaba que se trataba de individuos que habían adquirido experiencia sobre las consecuencias de sus decisiones, y que se movían con vistas a satisfacer sus gustos, mediante el consumo de bienes

bien definidos, y disponibles. Dos condiciones que para Pareto eran claves para establecer los límites del objeto de estudio de la ciencia económica.

De este modo Pareto, al contrario de Jevons y Walras, se mostraba partidario de una drástica reducción del objeto de la economía. Solo debía ocuparse de aquellas conductas, repetidas de modo estadísticamente comprobable, apoyadas en creencias bien arraigadas, que diesen lugar a hechos objetivos, que se podían suponer correspondían a un tipo de subjetividad estable. Reducción del objeto de la economía que en gran parte era debido a que Pareto tenía muy claro que era imposible observar de modo directo e inmediato la motivación de la acción humana. Estaba convencido de que no había posibilidad alguna de observar los gustos de los individuos, con independencia de sus conductas, y viceversa.

Con el cambio de enfoque metodológico, introducido por Pareto, se superaba la crítica positivista contra una economía fundada en la pura introspección. Pero no dejaban de plantearse nuevos interrogantes: ¿Cómo se podría asegurar que los hechos observados correspondiesen con la satisfacción de unos gustos? ¿En que se podría fundamentar la separación entre motivación y decisión? Una separación que Pareto había establecido como si se tratara de un hecho indiscutible.

La esencia del nuevo enfoque de Pareto había consistido en estudiar la decisión del individuo a partir de un modelo basado en una pura estructura lógica. Un modo de separarse del psicologismo. Pero, se necesitaba entonces de algún tipo de explicación no psicologista de lo que se debía entender por satisfacer los gustos y necesidades. Algo nada sencillo de lograr. Por lo pronto había que lograr que algo tan complejo e intratable como los gustos y preferencias de un individuo, quedasen reducidos a un elemento objetivo, lógicamente bien definido. Un tipo de dificultades que se planteaban cuando se insistía en mantener algo tan imposible como una distinción nítida entre “hechos subjetivos” y “hechos objetivos”.

Como un modo de apartarse del desacreditado hedonismo de Jevons y Walras, insistía que satisfacer los gustos debía ser algo ligado a la experiencia, a los modos acostumbrados de hacer, los que dotaban al individuo de una estructura objetiva, estable, y bien definida de sus gustos. Pero, por razones metodológicas, se veía en graves dificultades para explicar como a través de las repeticiones de los mismos hechos, los gustos se podían convertir en conductas objetivas y estables. La simple repetición no era razón suficiente, pero no podía invocar el concepto de aprendizaje, ya que no se trataría de una decisión estrictamente individual, sino más bien social. Ante estas dificultades y dilemas, Pareto se limitó a afirmar, sin aportar ningún fundamento sólido, que había una regla objetiva que permitía a todo individuo comparar y ordenar sus preferencias de un modo lógico, estable y coherente.

La ordenación de las preferencias de cada individuo daría lugar a un mapa de “curvas de indiferencia”, una representación espacial de los gustos de un consumidor, algo que Pareto consideraba un “hecho objetivo”. Esas curvas, expresarían cómo un individuo, en función de su experiencia, satisfaría sus gustos, sustituyendo el consumo de unos bienes por otros. Las curvas de indiferencia serían convexas respecto al origen del espacio de bienes. Esto querría decir, que la pendiente de esas curvas, sería negativa y creciente en la medida que se aproximara a uno de los ejes. La pendiente de esas curvas constituían lo que Pareto llamaba “tasa marginal de

sustitución”, o disponibilidad al cambio entre bienes, en cada punto de esas curvas. De todas maneras, había un punto débil en este diseño de las curvas de indiferencia. En principio la indiferencia de un individuo ante distintos conjuntos de bienes, es una propiedad local. Pareto nunca fue capaz de proporcionar una justificación razonable de por qué una propiedad local podía extenderse al espacio de todos los bienes.

A partir del aparato de las curvas de indiferencia, sin apoyarse en resultados psicólogos, ni recurrir a supuestos estados internos de los individuos, Pareto pudo alcanzar un resultado que venía a coincidir con lo establecido por el principio psicólogo de la utilidad marginal decreciente. De todos modos, como el mismo Pareto reconocía, aunque la mayoría de esas curvas se podían suponer convexas, no se podía asegurar que lo fueran siempre para todos los bienes, y bajo todas las circunstancias.

En cualquier caso, Pareto, del mismo modo que Jevons, lo que había pretendido era formalizar las preferencias de los individuos, de tal modo que fuera posible aplicar el cálculo diferencial, con vistas a un cálculo riguroso de la curva de demanda. Ambos pensaban que la dinámica que mantenía el orden del universo, cuyo cálculo diseñó Newton, era la misma que la que llevaba al orden social, a través de las decisiones de los individuos.

La posibilidad de construir curvas de indiferencia de modo efectivo sería la prueba de la existencia de una regla mediante la cual los individuos establecían una ordenación lógica y objetiva de sus preferencias. En palabras de Pareto, esas curvas vendrían a ser una especie de fotografía de los deseos estables de un individuo, de su comportamiento regular, y una vez obtenidas, permitirían prescindir de la subjetividad del individuo, de su supuesta dinámica interna no observable. De este modo, Pareto lograba establecer una teoría económica individualista como la de Jevons y Walras, pero fundada en la estructura objetiva de las preferencias del individuo, algo que podía plasmarse geométricamente, sin ninguna referencia a la psicología. No había necesidad de interpretar la utilidad como medida de unos supuestos estados psicológicos, sino como propiedad geométrica de las “curvas de indiferencia”, representación de las preferencias estables de un individuo. La utilidad dejaba de ser una medida cardinalista de la intensidad de los placeres y satisfacciones, como sucedía en el enfoque de Jevons, para convertirse en una expresión ordinalista de unas preferencias objetivas.

Con este paso, la utilidad perdía su dimensión temporal o dinámica, para convertirse en un puro concepto espacial e inerte. El diseño elaborado por Pareto resultaba muy adecuado para un estudio estático comparativo de los gustos de un individuo, pero se enfrentaba con dificultades insuperables a la hora de afrontar los motivos de decisión, cuando se trataba de explicar por qué un individuo prefiere una situación a otra. Quedaba de manifiesto que el rigor lógico en la estructura de la decisión, exigía eliminar el tiempo, y por tanto toda motivación dinámica. Lo cual permitía ignorar los estados internos. Ahora bien, y de esto Pareto era muy consciente, no se podría hacer una verdadera ciencia, en el sentido positivista del término, si se prescindía de la motivación, del enfoque dinámico. De este modo llegaba al mismo dilema con que se había enfrentado Kant, al rechazar los modelos utilitaristas del individuo. Se podía diseñar un sistema de un gran rigor teórico, sobre el supuesto control del individuo sobre la

naturaleza, pero al coste de su inoperancia en el plano de la realización efectiva, a perder su dinamismo interno.

Enfrentado con estas dificultades, Pareto pensaba que el ordinalismo no sería más que un paso provisional en el largo empeño por alcanzar un modelo matemático adecuado de la estructura psico dinámica de un individuo. Llegaría un momento en que sería posible formular la utilidad de modo que incluyese no sólo su estructura lógica formal, sino también su dinámica propia. Por el momento, la decisión de consumo no podía ser reducida a un puro problema matemático, o lo que es lo mismo, no era posible ignorar totalmente sus aspectos subjetivos. Desde ese punto de vista, las curvas de indiferencia, se ajustaban mejor a agentes con conductas muy fijas y previsibles, como pueden ser los insectos, que a las conductas humanas que, aunque previsibles, están siempre abiertas a lo imprevisible, y pueden mejorar o empeorar.

Pareto también se vio obligado a revisar el concepto de equilibrio general para liberarlo de su fundamento normativo, y en último término psicologista. Lo volvió a definir como una asignación óptima, no en el sentido de que cada uno de los individuos se encontrase en un estado interno de máximo de placer, como había establecido Walras, sino porque no podría ser modificada sin empeorar la situación de al menos a uno de los individuos. Con esta nueva definición del equilibrio general, dejaba de lado su sentido normativo, y se convertía en un simple instrumento para comparar la eficiencia asignativa de distintos conjuntos de precios. Es decir, supuestas fijas unas estructuras iniciales de gustos y preferencias por parte de los individuos, y a partir de una asignación inicial de recursos, el equilibrio general consistiría en determinar el vector de precios, para los cuales no sería posible mejorar la situación de un individuo dado, sin empeorar la de otro cualquiera.

Unos años después, se llevaría a cabo un nuevo intento de deducir la curva de demanda de un bien, sin recurrir a motivaciones psicológicas. El economista ruso E. Slutsky (1880-1948) a partir de las "curvas de indiferencia", y mediante lo que definió como "efecto renta" y "efecto precio" pudo deducir la curva de demanda de un individuo sin hacer referencia explícita a ningún tipo de dinámica psicologista. Pero en realidad, como luego se comprobaría, no era más que una artimaña, prueba de su gran habilidad matemática, para introducir de modo encubierto la "ley de la utilidad marginal decreciente", que desde que había sido introducida por Jevons se consideraba instrumento imprescindible para explicar la conducta del consumidor. El mismo Slutsky se traicionaba al utilizar expresiones como "mejor que", o "peor que". Un modo de hablar que tiene que ver con la noción de preferencia, que de ningún modo se puede encerrar en el plano estático de la lógica pura. Del mismo modo que en el lenguaje, realidad viva y expresiva, cabe distinguir entre la sintaxis, su estructura formal, y la semántica, su sentido o significado. En las preferencias cabe distinguir su estructura formal, y su significado, pero sin olvidar que se requieren mutuamente. Slutsky acabaría por justificar la forma convexa de la curva de utilidad marginal apelando a algún tipo de introspección, a una "interna evidencia", único modo posible de explicar la conducta del individuo, en el seno de una tradición que tenía su origen en el asociacionismo psicologista de Locke.

Gran parte de los problemas con que se enfrentaba este enfoque de la economía tenían que ver con el empeño en convertirla en una psico matemática, paralela a la físico matemática. Había un gran empeño en aplicar a la conducta del consumidor el cálculo diferencial, que

tantos éxitos proporcionaba a la mecánica racional, sin preocuparse de adivinar si era el método adecuado para el estudio de esa dimensión de la conducta humana. No eran conscientes de que ese tipo de cálculo no era una matemática pura o neutral, sino que había sido diseñada por Newton para explicar la interacción de un tipo de fuerzas que actúan en todo lugar, en todo tiempo, y del mismo modo. Condiciones de partida que no se ajustan a la dinámica propia de los intercambios humanos.

Algo de esto percibiría el economista americano F. Knight (1885-1972) cuando sostuvo que para elaborar una economía individualista no se podía prescindir de la intención y el motivo. Del mismo modo que la física matemática requería de la presencia de una gravitación universal, la economía requería de la presencia de una especie de gravitación psíquica que se hiciera responsable del orden de la sociedad. Si se renunciaba a la utilidad psicologista había que ser consecuentes y renunciar también al cálculo diferencial, y por tanto, al proyecto de construir la economía como una psíquica matemática. No obstante, consciente de las indudables limitaciones del psicologismo, sostuvo que el método de la teoría económica no podía ser el mismo que el de las ciencias de la naturaleza. Mientras en la física se dispone del contraste experimental, en la economía era evidente que los individuos no se limitaban a reaccionar a estímulos exteriores, sino que actuaban a partir de creencias y esperanzas. No se limitaban a lo inmediato, sino que su visión abarcaba tanto el pasado, como las expectativas del futuro. En cualquier caso, sostenía Knight, no quedaba más remedio que aceptar algún tipo de psicología, siempre que no estuviese basada en la introspección mental, sino en lo que llamaba “introspección simpatética”, donde el reconocimiento de la propia identidad e intereses, se realizaría a través de la comunicación con los otros individuos en el seno de un grupo o comunidad. Sólo, de este modo, sería posible establecer el sentido de los motivos e intenciones que tienen los individuos en su común comportamiento.

La economía subjetivista.

Utilidad y subjetividad.

Formado en la tradición idealista kantiana, C. Menger (1840-1921) se propuso llevar a cabo un enfoque totalmente distinto de la decisión racional del individuo. Pretendía construir una economía individualista, pero desde el enfoque de la subjetividad. En lugar de que la decisión del individuo viniese determinada por la racionalidad del mundo natural externo, por sus leyes deterministas, como habían supuesto Jevons o Pareto, proponía que viniese determinada por una racionalidad establecida por el individuo desde la autonomía de su voluntad, con independencia de inclinaciones y tendencias. Acusaba a la economía utilitarista de estar construida sobre un realismo ingenuo, que daba por supuesto la existencia de una realidad ontológica independiente del sujeto. Por eso, el foco de atención estaba puesto en unas mercancías situadas ahí fuera, y que tendrían sentido económico con anterioridad e independencia de la intencionalidad del sujeto. Lo cual implicaba que los precios estaban formados, sin que se proporcionase ninguna explicación de cómo se formaban esos precios, o lo que es lo mismo, como se generaba el proceso que convertía objetos naturales en bienes económicos, en mercancías.

Lo que Menger se proponía era proceder al revés. Como punto de partida había que tomar la subjetividad de los individuos, la que determinaba la existencia de los bienes económicos. De tal modo que el objeto de la economía no sería las relaciones entre mercancías objetivas, que se suponían dadas, sino el modo en que la mente humana establecía las relaciones que daban sentido económico a esas mercancías. En otras palabras, el proceso genético de formación de los precios.

Si los precios no estaban configurados en forma objetiva, como sucedía en el planteamiento del equilibrio general de Walras, sino que se trataba de estudiar como llegaban a formarse, entonces, no podían ser la solución de un sistema de ecuaciones fijas. Las ofertas y demandas no serían algo objetivo, cantidades, sino planes intencionales y abiertos, que solo existían en la subjetividad de los individuos. Desde el punto de vista de Menger, la determinación simultánea de todos los precios de equilibrio era algo que carecía de sentido económico, ya que eliminaba la subjetividad del individuo. Razón por la que tampoco podía aceptar la hipótesis de la competencia perfecta. No eran los precios los que determinaban los estados internos de unas mentes consideradas pasivas y reactivas. Sucedió exactamente al contrario, eran unas mentes, intencionales y activas, las que establecían las relaciones subjetivas con los bienes de los que disponían, y de los que podían conseguir por intercambio, a partir de las cuales, entre todos daban lugar a los precios. Lo único que el enfoque de Walras no podía explicar, la génesis de los precios, era el objetivo que Menger se había propuesto.

No se podía partir del supuesto de la objetividad del orden social, y mucho menos aceptar que coincidiría con la racionalidad de las leyes naturales, como habían hecho psicólogos y conductistas, sino explicar cómo, a partir de la racionalidad subjetiva de cada individuo, podría surgir la racionalidad objetiva propia de ese orden. En otras palabras, no se podía partir del supuesto de que ya existía una estructura lógica que conectaba fines y medios, que hacía innecesaria la subjetividad de los individuos, y considerar que estos últimos se limitaban a comportarse como “máquinas hedonistas” de cálculo, carentes de intención, movidas por estímulos externos. Lo que había que hacer era explicar como a través de un complejo proceso de interacciones entre individuos que formaban sus decisiones a partir de un proceso de reflexión subjetiva de sus necesidades y proyectos, surgía un orden social que no era exactamente un equilibrio mecánico.

Un orden social que no podría ser ni totalmente arbitrario o caótico, pues entonces no habría modo de explicar las leyes de formación de precios, ni tampoco perfectamente previsible, como sucedía con el equilibrio general de Walras, pues sería incompatible con la subjetividad de los individuos. Tenía que ser un proceso abierto a lo imprevisto, aunque con un elevado grado de estabilidad. Un proceso, gobernado por leyes surgidas de la mente humana, que permitiesen a los individuos ordenar sus preferencias, y tomar las decisiones que más ventaja les reportasen, pero no en términos utilitaristas.

Menger también emplearía el concepto de utilidad, pero no en un sentido objetivo, ni mucho menos utilitarista, sino como criterio subjetivo de cada individuo para ordenar los bienes disponibles de acuerdo con sus propios planes. Para establecer esa ordenación se guiaría por un principio marginalista, de utilidad marginal decreciente, pero en un sentido subjetivo, de

acuerdo a una lógica de fines y medios, que residía en la mente de cada individuo, y no de acuerdo con una objetividad externa y fija.

Menger se enfrentaba con la “batalla del método”. Por un lado, rechazaba la objetividad de los psicólogos y conductistas, y que se pudiera aplicar el método físico matemático, pues eso suponía negar la autonomía y subjetividad del individuo. Por otro lado, tampoco se podía aplicar el método de la historia, que se limitaba a llevar a cabo conjeturas sobre las posibles causas de lo sucedido. En el primer caso se lograba que la economía fuese una ciencia, pero su objeto no sería la acción humana, en el segundo caso, la economía tendría como objeto la acción humana, pero no sería una ciencia, al menos en el sentido de hacer predicciones. Lo que pretendía Menger era encontrar un método que diese lugar a una ciencia económica tan rigurosa como la física, que permitiera hacer predicciones, pero sin que para eso redujera el individuo a un simple mecanismo pasivo movido desde fuera. Puede decirse que su método buscaba construir la economía como una teoría de la historia, un conjunto de “leyes exactas” a priori de los procesos colectivos de decisión, que permitiera llevar a cabo predicciones.

Menger, a pesar de su larga vida, no fue capaz de diseñar el método que buscaba. Su problema era tratar de establecer una objetividad social, entendida como proceso de consistencia progresiva de los planes de todos los individuos. Una posible solución sería que la racionalidad subjetiva de cada individuo fuese capaz de detectar la consistencia de sus planes con los de todos los demás. Es decir, situar el “proceso compositivo” en la mente de cada individuo. Ahora bien, para que un individuo fuese capaz de conocer la estructura de interdependencias con los otros individuos, debía estar dotado de capacidades excepcionales. Esto, sin tener en cuenta, que dar por supuesto que el todo estaba en cada una de las partes era lo mismo que negar la subjetividad de cada uno de ellos.

Después de haber buscado distintas alternativas a este problema de coordinación de decisiones, acabaría por admitir la necesidad de algún tipo de orientación externa, las instituciones, y de modo especial el dinero, que permitiesen llevar a delante de modo efectivo la coordinación de las decisiones de todos los individuos. Pero, eso suponía renunciar a que la economía fuese una ciencia tan rigurosa como podía ser la física.

De este modo Menger nunca dejaría de enfrentarse con un dilema. Si mantenía el subjetivismo como algo puramente individual entonces no quedaba más remedio que reconocer la imprevisibilidad de las acciones humanas, y no habría modo de prever la coordinación de los planes de todos los individuos.

Del subjetivismo al formalismo, y vuelta.

Para defenderse de la crítica que el positivismo había dirigido a la postura de Menger, su más directo sucesor, F. Wieser (1851-1926), se limitaría a adoptar un rígido formalismo, que no iba más allá de una afirmación tautológica: “el individuo elige lo que prefiere, y prefiere lo que elige”. Una postura que no permitía distinguir entre teorías y hechos, y que sería duramente criticada. Ante lo insostenible de esa postura, la siguiente generación de seguidores de la postura de Menger se escindiría en dos corrientes. Una minoritaria, que aceptaría los supuestos positivistas, y trataría de dotar de contraste empírico a las tesis de Menger. Otra mayoritaria,

representada por L von Mises (1881-1973), que rechazaría la necesidad de cualquier verificación empírica, y se aferraría a un apriorismo de tipo kantiano.

Según Mises, la acción humana se guiaba por unos principios de racionalidad que constituían un a priori de la mente humana; algo así como los principios básicos de la lógica demostrativa. Principios ciertos, objetivos, y apodícticos, antecedentes a toda experiencia, a partir de los cuales se construía lo que Mises llamaba *praxeología*, o teoría general de la acción. Una especie de lógica de elecciones entre medios alternativos, con vistas a fines subjetivos, que no sería ni una teoría, ni una práctica, sino ambas cosas a la vez. Sus deducciones tendrían el mismo rigor que las de la lógica demostrativa. Pero, se distinguiría de esta última por dos motivos. Porque no se trataría de abstracciones, sino de situaciones concretas. Y, además, porque no se desenvolvería fuera del tiempo, sino en procesos que se desarrollaban en el tiempo.

Según Mises, la *praxeología* tampoco se podría confundir con la historia. No se ocupaba de acciones ya transcurridas o realizadas, sino de la acción en abstracto, como categoría a priori, en el sentido kantiano del término. Por eso la *praxeología* no trataba de hacer conjeturas sobre las posibles causas de lo sucedido, como hacía la historia, sino que establecía el sentido teórico de la acción, una categoría de racionalidad que se suponía anterior a su realización. Dicho en términos kantianos, sería una especie de proposición sintética a priori.

La *praxeología* constituía un tipo de conocimiento mucho más amplio que la economía. Su objeto era la acción humana en abstracto, mientras que el objeto de la economía era un tipo especial de acción humana, la que se desarrollaba en el seno de un sistema de intercambios de mercado, basados en la propiedad privada, y en el cálculo monetario. Por este motivo, Mises denominaba *cataláctica* a la economía, ya que su objeto sería la lógica de elección con motivación monetaria. Un enfoque de la economía que excluía la naturaleza de los motivos de actuación, y se limitaba a la aplicación de los principios lógicos constitutivos de la racionalidad de la elección. En este sentido se trataba de una economía sin ningún anclaje en la realidad empírica, que se limitaba a establecer el modo en que la elección era consistente con los principios lógicos de la *praxeología*.

La aceptación cada vez más amplia de la tesis, según la cual, en el campo de la ciencia moderna, predicción y explicación eran la misma cosa, impuso la opinión de que la economía sólo debía ser aceptada como ciencia, en la medida en que fuese capaz de llevar a cabo predicciones. Por otro lado, K. Popper (1902-1994) había sostenido que no se podría admitir como verdadero conocimiento científico el que no admitiera la posibilidad de *falsación*. Ante esta situación F Hayek (1899-1992) trataría de salvar el enfoque subjetivista de la economía, relajando el rígido apriorismo de Mises, y tratando de dotar a los principios de la cataláctica de alguna forma de *falsación*. De este modo, aún sosteniendo que el objeto de la economía era mucho más complejo que el de las ciencias naturales, iniciaría una cierta aproximación al método de las ciencias experimentales.

Para Hayek, el principio fundamental de la economía de Menger y Mises residía en que, a partir de una acción intencional y subjetiva, la interacción de individuos daba lugar a un orden social coherente, donde los planes de los individuos se irían haciendo cada vez más

consistentes. Debido a la complejidad de ese proceso no se podía esperar que las predicciones económicas tuviesen la misma exactitud de las de las ciencias naturales, pero bastaría con algún tipo de evidencia empírica que, a partir de esos supuestos, se generaban regularidades sociales no intencionales.

Con este fin, y como un modo de establecer una comprobación empírica de los supuestos de la *catálctica*, Hayek propuso explicar de qué modo se podría generar un proceso de convergencia al equilibrio. Bien entendido que no se trataba de un equilibrio objetivista o mecánico, como el de Walras, sino un proceso de progresiva consistencia entre los planes que diseñaban los individuos, de acuerdo con los principios de la *catálctica*. Este proceso, según Hayek, sería consecuencia de la doble dimensión de la operación cognitiva. De un lado, la dimensión individual, práctica, y subjetiva, que se lleva a cabo de modo local, instantáneo, y contingente. Una dimensión no susceptible de formalización, ni sometible a control centralizado. De otro lado, la dimensión social, científica y objetiva, que se aplica a todos por igual, necesaria y permanente. Una dimensión susceptible de formalización, y que puede ser objeto de control centralizado. La primera dimensión, propia de cada individuo, tendría que ver con lo singular e irreplicable de cada acción, la segunda, propia de la estructura a priori del conocimiento humano, tendría que ver con lo universal y necesario de toda acción.

Desde este punto de vista, la distinción entre el modo de entender el equilibrio, según Walras, y según Hayek, residía en que mientras el primero se fundaba exclusivamente en la dimensión científica del conocimiento, el segundo introducía además la presencia del conocimiento práctico de cada individuo. Sería precisamente esta conjunción de lo activo y contingente, propio del conocimiento práctico, con la previsión del conocimiento científico, propio del conocimiento teórico, lo que daría lugar a la coordinación de los planes de todos los individuos. Un equilibrio que sería un resultado no pretendido, ni diseñado, y que no obstante habría surgido de la acción conjunta de todos los individuos.

Vistas así las cosas, las demandas y las ofertas de todos los individuos no deberían entenderse como cantidades objetivas, sino como planes subjetivos de los individuos, de tal modo que el equilibrio de ningún modo sería calculable, ya que no tendería a un resultado concreto, previsible, y estable. Lo único que se podría decir era, si desde un punto de vista formal, podría haber compatibilidad a priori entre esos planes. Se trataba por tanto de un modo intencional y subjetivo de entender el “equilibrio general”, muy alejado del cálculo, que sólo era posible si se suponía un equilibrio objetivo, realizable de modo predeterminado. Puede decirse que el énfasis se ponía en el carácter de “general”, en la factibilidad, a priori, de los planes de los individuos, con independencia de su realización efectiva. Algo muy distinto al punto de vista de Walras, donde todo el énfasis se ponía en la realidad objetiva de un “equilibrio”, entre cantidades efectivamente producidas y consumidas.

En el modo en que lo entendía Hayek, el equilibrio no podía ser un resultado final, objetivo, perfectamente definido, al que necesariamente se tiende. Su idea de equilibrio tenía más bien que ver con la viabilidad, a priori, de un proceso de coordinación de posibles planes, con independencia de que en algún momento se llegase a su realización efectiva. Un proceso siempre abierto a lo imprevisible, a los cambios que surgen del conocimiento práctico, como consecuencia del intento efectivo de llevarlos a cabo. Se trataba por tanto de un modo de

entender el equilibrio que no suponía una realidad ontológica, independiente de la subjetividad de los individuos, que actuaría como “atractor” de la dinámica del sistema, como se suponía en el modelo de Walras. Habría equilibrio si se podía asegurar a priori la coordinación de los planes que se proponían llevar a cabo los individuos, de acuerdo con los principios de la praxeología.

Las dificultades de este modo de entender el equilibrio se le plantearon a Hayek cuando trató de dar una explicación más concreta de cómo se podría emitir un juicio, basado en la experiencia, sobre la viabilidad de la coordinación de planes de los individuos. Por lo pronto, no podía recurrir a un supuesto como el subastador walrasiano, alguien que dispusiese de unos precios, de una información objetiva que, de forma gratuita e instantánea, pudiera poner al alcance de todos los individuos. Tenía que partir de individuos aislados que tenían que decidir con incertidumbre, y con la posibilidad de cometer errores. Según este planteamiento, el único modo de alcanzar la coordinación sería suponiendo individuos capaces de aprender de la experiencia, de sus aciertos y errores. Pero esto planteaba un dilema. Para que la economía fuese una ciencia, que admitía *falsación*, tenía que ser capaz de predecir, algo que se consideraba equivalente a explicar. En tal caso, tendría que proporcionar un modelo de aprendizaje, de como los individuos formaban sus expectativas o previsiones, a partir de la información de que en cada momento disponían. Pero, eso constituía una contradicción en términos. De ningún modo se puede predecir lo que se pretende aprender. Además, supondría que el equilibrio estaría de algún modo determinado, por lo que el aprendizaje resultaría superfluo o redundante. Dicho de otro modo, los individuos no serían agentes libres, sino que estarían guiados por una racionalidad instrumental o de adaptación, más propia de insectos que de seres humanos.

En conclusión, Hayek llegaba así a un callejón sin salida. El concepto de equilibrio general variaba en función del tipo de racionalidad que se atribuyera a los individuos. Si se suponía que disponían de perfecta información, como hacía Walras, mediante la introducción de la figura del subastador, entonces el equilibrio era algo objetivo, perfectamente previsible, demostrable, y realizable en el tiempo. Pero, como contrapartida, la subjetividad de los individuos pasaba a ser una pura ficción. Si se suponía que los individuos sólo disponían de información parcial y subjetiva, que tenían que decidir con incertidumbre, y con posibilidad de error, entonces todo dependía del proceso de aprendizaje a partir de la propia experiencia, pero entonces, por definición, se hacía imposible demostrar que ese proceso tendería a un resultado previsible.

Bibliografía

Alter, Max. *Carl Menger and Homo Oeconomicus: Some Thoughts on Austrian Theory and Methodology*. Journal of Economic Issues. 1982; 16(1):149-160.

---. *Carl Menger and the Origins of Austrian Economics*. Boulder. Westview Press; 1990.

Caldwell, Bruce J. *Hayek's challenge: intellectual biography of F.A. Hayek*. Chicago: University of Chicago Press; 2004.

Cournot, Auguste Antoine. *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Paris: Calman-Lavy; 1974.

Cubeddu, Raimondo. *The Philosophy of the Austrian School*. London: Routledge; 1993.

---. *The Theory of Human Action*. Cubeddu, Raimondo. *The Philosophy of the Austrian School*. London: Routledge; 1993.

Davis, John B. *The Theory of the Individual in Economics. Identity and value*. London: Routledge; 2003.

Earl, Peter E. *Economics and Psychology: A Survey*. *Economic Journal*. 1990; 100(September)

Edgeworth, Francis Ysidro. *Psicología Matemática*. Madrid: Pirámide; 2000.

Endres, A. M. *Menger, Wiesner, Böhm-Bawerk and the Analysis of Economic Behavior*. *History of Political Economy*. 1991; vol 23 no 2

Friedman, Michael. *A Parting of the Ways. Carnap, Cassirer, and Heidegger*. Chicago y LaSalle ILL: Open Court; 2000.

Giocoli, Nicola. *Modeling Rational Agents. From Interwar Economics to Early Modern Game Theory*. Edward Elgar; 2003.

Gloria-Palermo, Sandye. *The evolution of austrian economics. From Menger to Lachman*. London: Routledge; 1999.

Ingrao, Bruno, Israel, Giorgio. *The Invisible Hand: Economics Equilibrium in the History of Science*. MIT Press; 1990.

Jevons, S. *La Teoría de la Economía Política*. Madrid: Pirámide; 1998.
Notes: *The Theory of Political Economy 1871*

Kauder, Emil. *Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School*. *Zeitschrift Für Nationalökonomie*. 1958; vol 17.

Kolakowski, Leszek. *La filosofía positivista*. Madrid: Cátedra; 1988.

Leahey, Thomas Hardy. *Historia de la Psicología. Corrientes principales del pensamiento psicológico*. Madrid: Debate; 1992.

Mill, John Stuart. *Principios de Economía Política*. 1996.

Mises, Ludwig von. *Epistemological Problems of Economics*. Auburn ALA: Ludwig von Mises Institute; 2003.

---. *Teoría e historia. Una interpretación de la evolución social y económica*. Unión Editorial; 2003.

---. *The Ultimate Foundation of Economic Science*. Princeton: van Nostrand; 1962.

---- *Teoría e historia. Una interpretación de la evolución social y económica*. Unión Editorial; 2003.

Negro Pavón, Dalmacio. *Liberalismo y Socialismo. La encrucijada intelectual de Stuart Mill*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos; 1975.

Nozick Robert. *On austrian methodology*. Synthese. 1977; vol. 36, nº. 3

Oakley, Allen. *The Foundations of Austrian Economics from Mengers to Mises. A critico-Historical Retrospective of Subjectivism*. Elgar; 1997.

Schabas, Margaret. *A World Ruled by Number: William Stanley Jevons and the Rise of Mathematical Economics*. Princeton: Princeton University Press; 1990.

Sigot, Nathalie. *Jevons's debt to Bentham: mathematical economy, morals and psychology*. The Manchester School. 2002; 70(2).

Walras, Leon Marie Sprit. *Elementos de Economía Política Pura*. Madrid: Alianza Universidad; 1987.