

La aparición del “homo oeconomicus”

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega

Universidad de Navarra

Pamplona

2009

La huida de los sujetos colectivos

Decisión individual y comportamiento colectivo

La Revolución había difundido por toda Europa el deseo más o menos efectivo de adoptar formas de gobierno constitucionales, de aplicar los principios democráticos proclamados por la declaración de los derechos del hombre.

Se hacía urgente abandonar el enfoque de la economía donde predominaban los sujetos colectivos, los terratenientes, los capitalistas y los obreros, y donde también pesaban mucho las fuerzas de la Naturaleza, como la fertilidad de la tierra o la fecundidad humana. Se buscaba el modo de superar la idea de que la labor, el grano, etc., eran lo que determinaban la economía. Lo importante eran las decisiones de los individuos.

Hasta entonces la economía no había tenido en cuenta las decisiones de los individuos en forma explícita. Se suponían implícitas en los intereses de la respectiva clase social, diluidas en un proceso natural extraordinariamente complejo, cuya dinámica no se podía hacer explícita. No era posible ir desde las decisiones colectivas a las individuales, ni viceversa. La marcha de la sociedad era la resultante de la acción de una “mano invisible. Lo que contaba en esa dinámica eran las creencias, costumbres y prejuicios, algo compartido más allá de las decisiones individuales.

Los economistas habían perseguido el estudio del proceso colectivo de generación de riquezas, en el seno de una nación. Lo que contaba eran las relaciones sociales, la acumulación de artefactos, la extensión del mercado, y los condicionamientos naturales. Un proceso que se suponía impulsado por fuerzas vitales muy poderosas, que actuaban de acuerdo a leyes naturales, frente a las cuales las decisiones de los individuos se podían considerar insignificantes.

Lo que se buscaba ahora era cambiar el foco de atención, pasar desde la globalidad de un proceso de producción a la particularidad de la decisión de consumo de un individuo aislado que persigue su propia satisfacción. Dejar en un segundo plano la génesis de la oferta global, y traer al primer plano la formación de la demanda, lo que los individuos deseaban que se produjera. Había que volver a construir la economía a partir de un modelo de toma de decisión de los individuos. Se ponían en marcha lo que llegaría a ser conocido como “individualismo metodológico”.

Hasta entonces la formación de los precios se había considerado resultante de la pugna entre los intereses de los tres grandes sujetos colectivos: terratenientes, capitalistas y obreros. Se trataba ahora de elaborar una verdadera teoría de precios, es decir, explicarlos siguiendo un método analítico, de modo que fueran resultado de la agregación sistemática de las decisiones de todos los individuos. Una teoría que permitiría, como habían sugerido Condorcet y Bentham, diseñar y llevar adelante un plan científico y pacífico de reformas sociales.

Cada vez estaba más difundida la opinión de que para lograr la construcción de una verdadera teoría económica, o más propiamente una teoría científica de los precios, habría que seguir el modelo de la física de Newton. Del mismo modo que el orden del sistema planetario había sido explicado a partir de las fuerzas de atracción entre los cuerpos, también el orden del sistema social debería ser explicado por las fuerzas de atracción que ejercen los bienes sobre los individuos, que toman decisiones en vista a su máxima satisfacción, y se consideran libres e iguales ante la ley. De este modo, no solo se explicaría de modo más riguroso la génesis de las riquezas de una nación, sino que, sobre todo, sería consecuencia de un modo científico de dar lugar a una verdadera y fiable “voluntad general”.

Ahora bien, para llevar adelante ese programa de construcción de una economía científica se requería, como paso previo, elaborar un modelo de individuo que pudiera desempeñar el mismo papel que el concepto de “cuerpo” desempeñaba en la física de Newton. En otras palabras, un modelo de individuo que sometido al campo gravitatorio de los deseos se comportase siempre del mismo modo, de acuerdo a unas leyes fijas. En otras palabras, había que hacer previsible la conducta del individuo, de modo parecido a como en la física era previsible la trayectoria de un cuerpo atraído por otro.

La construcción de este modelo planteaba un dilema, o recurrir al utilitarismo de Hume, según el cual el hombre se mueve por sus pasiones, y la razón se limita a seguir el camino óptimo para lograr lo que las pasiones desean; o recurrir a la moral autónoma de Kant, según la cual los individuos se mueven de acuerdo con una racionalidad universal y abstracta que brota de su propia subjetividad, por encima de las tendencias de la naturaleza. Un dilema inevitable si como sucedía en ese ambiente intelectual no se reconocía la hondura ontológica de la realidad. Si el hombre queda separado y como enfrentado con la naturaleza solo le queda una vía de acceso a la trascendencia: su propia subjetividad; sea por vía psicológica, o por vía de consistencia lógica de su conducta.

Desde ambos enfoques se llevarían a cabo intentos para construir modelos de decisión del individuo. Con el paso del tiempo, y como consecuencia de sus contradicciones internas, darían

lugar a un modelo único: el llamado “homo oeconomicus”, una especie de compromiso entre ambos enfoques, y 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 ahora se suele designar como economía neoclásica.

En la generación de ese modelo desempeñaría un papel decisivo la filosofía positivista. El rechazo a todo tipo de metafísica -tal como la entendía Kant- y el deseo de copiar la física de Newton -transformada en mecánica racional- que no cesaba de aumentar su prestigio social. Una actitud que puede ayudar a explicar porqué los economistas del siglo XIX adoptaran una visión tan simplista de la acción humana.

La nueva economía buscaba dotarse de una estructura matemática, que según la filosofía de la ciencia desarrollada por Kant, era la garantía última de todo tipo de conocimiento científico. De modo especial se buscaba dar entrada en la economía al cálculo diferencial, base de la física de Newton. Esto daría lugar a un método conocido como “marginalismo”, modo de estudiar la decisión del individuo a partir de variaciones muy pequeñas en las cantidades marginales de su consumo, que pretendía ser un remedio de ese cálculo aplicado a la acción humana.

Sobre la elección del individuo

El fundamento psicológico

En la misma línea de Bentham, es decir, en la propuesta de llevar a cabo una reforma social progresiva, teniendo en cuenta la satisfacción de los individuos, se sitúa el pensamiento de John Stuart Mill (1806-1873). Se había formado en la economía de David Ricardo, a partir de la cual y bajo la influencia de la filosofía positivista de Comte, desarrollaría una visión de la economía que puede ser clasificada de transición, una postura intermedia entre el enfoque de la economía clásica, donde predominaban los sujetos colectivos; y el nuevo enfoque, donde la decisión de los individuos pasaría a ocupar un lugar central.

Mill planteaba el estudio de la economía política como instrumento auxiliar de una reforma social. Sus leyes debían ser resultado de la agregación de las decisiones de los individuos. Solo así, sería posible medir como los individuos reaccionaban a los cambios externos, espontáneos o inducidos, y cómo esos cambios afectaban a la formación de precios. De este modo, por vía democrática, a través de las decisiones del mayor número de ciudadanos, y respetando la compleja dinámica del proceso económico, se impulsaría el progreso y bienestar de la sociedad.

Con este objetivo se propuso construir la economía desde la psicología, y situar el concepto de utilidad como modo de enfocar la conducta del individuo. No se trataba del concepto hedonista de utilidad, tal como había sido establecido por Bentham, sino de algo más complejo y matizado. Incluía bienes superiores, más allá de los intereses materiales inmediatos, como, por ejemplo, una mayor libertad política, o mayor instrucción y cultura. Pensaba que la marcha de la civilización se alimentaba tanto de la satisfacción de las necesidades materiales, como del desarrollo de las capacidades intelectuales, sin que ambas pudieran ser separadas.

Estaba convencido de que la democracia y la igualdad debían ser elementos centrales de la constitución del orden político. Algo que formaba parte esencial de la cultura de un pueblo, y 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 inseparable de una arraigada tradición de participar en las decisiones colectivas. En el desarrollo de la vida política había que establecer un equilibrio entre el apriorismo “deductivista”, propio de la ideología radical, y el tradicional empirismo de los conservadores británicos. Muy de acuerdo con el pensamiento de Tocqueville, al que había leído con atención, estaba convencido de que existía una estrecha correlación entre conducta cívica, participación en el gobierno, y crecimiento del bienestar económico.

El logro de niveles crecientes de felicidad social sólo sería posible si se incrementaba la participación directa de todos en el gobierno, para lo cual era imprescindible una mayor igualdad social. Por eso, uno de los objetivos inmediatos del estudio de la economía política era buscar el modo de eliminar, poco a poco, y de modo pacífico, 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. Solo cerrando la gran brecha de la desigualdad económica, lo que Mill consideraba el mayor obstáculo a la participación de todos en la tarea política, se extendería la cultura, se incrementaría la libertad ciudadana, y se lograría una mayor y más extensa participación de todos en la tarea política. Todo esto debía de ser llevado a cabo sin que el interés particular dejase de tener su lugar dentro del interés general. No podía suceder, como había ocurrido en las antiguas repúblicas, que para participar en la polis, el interés particular tuviese que ser sacrificado en aras del general. Para lograr esta especie de articulación entre el republicanismo clásico y liberalismo moderno, Mill propugnaba el cultivo de una especie de egoísmo ilustrado, refinado e inteligente. Además, para llevar adelante este proyecto resultaba imprescindible contar con una elite intelectual, que con su autoridad orientase y sancionase las convicciones y comportamientos del hombre común.

Entendía Mill que el objeto de la economía política era el estudio de cómo los hombres adquirirían y usaban las riquezas. Su estructura sería la de una ciencia positiva, fundada sobre hechos observables, y no en ideas abstractas a priori y no observables. De todos modos, aunque ciencia autónoma y separada, con su propio objetivo y método, sus conclusiones solo se entenderían plenamente si se la consideraba una de las ramas del frondoso árbol de los conocimientos relacionados con la acción humana, lo que Mill llamaba “la ciencia social”.

Para entender una realidad tan compleja como era el fenómeno social, Mill se propuso diseñar un método que permitiera, a partir de las decisiones de cada uno de los individuos, estudiar la génesis de los comportamientos colectivos. Ese método se articulaba sobre distintos planos, organizados jerárquicamente. En el más básico estaría la observación empírica de conductas individuales, lo que permitiría establecer lo que llamaba “leyes empíricas de la mente”, de validez muy limitada, pues variaban de unos individuos a otros, en función de las condiciones de observación. Se hacía pues necesario pasar a un plano superior, donde esas observaciones empíricas recibieran explicación a partir de las leyes de la naturaleza humana, dando lugar a lo que llamaba “leyes de la mente”. Este sería el objeto de la psicología, que Mill consideraba la “ciencia experimental de la naturaleza humana”. Un modo de entender la

psicología que daba por supuesto que la naturaleza humana era un absoluto, una realidad fija e invariable, sujeta a sus propias leyes.

En un tercer plano se situaba el estudio de los procesos colectivos de formación del carácter, ya fuese de un pueblo, o de una época. Este sería el objetivo de una nueva ciencia que Mill se proponía desarrollar, llamada etología -hoy la llamaríamos antropología cultural- que nunca acabó de llevar adelante. Pensaba que solo en el marco de la etología sería posible estudiar como se articulaban las decisiones individuales con las colectivas; cómo a partir de las conductas de los individuos se podría llegar al comportamiento agregado de las masas humanas.

El estudio de la acción humana requería del apoyo de diversas ciencias, desde la economía hasta la teoría política, pasando por la historia. Todas ellas, ramas del tronco común de la etología, a través de la cual hundían sus raíces en las leyes psicológicas de la mente humana, fundamento último de todo tipo de ciencias sociales. En cualquier caso, insistía Mill, esas leyes psicológicas debían ser deducidas a partir de argumentos y métodos estadísticos o históricos; y en último término a partir de datos reunidos por observación de hechos concretos, objetivos y medibles.

Consciente de la complejidad del fenómeno social, de la multitud de causas muy distintas que se entrelazaban y condicionaban las conductas individuales y los comportamiento colectivos, Mill buscó el modo de separar unas causas de otras. En su opinión, esas causas funcionaban de modo parecido a fuerzas físicas, y realizaban su composición de modo mecánico. De modo que las distintas causas, psicológicas, culturales, técnicas, etc., podían ser tratadas como componentes parciales de la causa total resultante. Ahora bien, esa separación solo era posible en el plano de la abstracción pero muy difícil de fundamentar desde un punto de vista empírico. En cualquier caso Mill daría por supuesto que los hechos sociales tenían dimensiones distintas y separables, y que a cada una de ellas le correspondía una causa propia y específica.

De una de esas dimensiones del fenómeno social, el modo que tenían los hombres de adquirir y consumir la riqueza, se ocuparía la economía política. Una ciencia surgida por tanto de una abstracción, de dar por supuesto que sería posible separar las dimensiones no económicas, las "causas perturbadoras" de ese principio general de "deseo de riquezas" por parte de todos los individuos. Su punto de partida sería el hecho observable que los individuos desean tanta riqueza como les sea factible, y con el mínimo de sacrificio posible. Esto no quiere decir que para Mill las gentes, siempre y bajo toda circunstancia, prefiriesen mayores ganancias, sino que era una de las "fuerzas motivo" siempre presentes, y a menudo la que predominaba en determinadas circunstancias. En otras palabras, las conclusiones de la economía política solo podían ser consideradas estrictamente ciertas en el plano de lo abstracto, pero no para cada caso concreto, donde podían surgir "perturbaciones" que lo impidieran.

La economía política se fundaba por tanto en un principio de naturaleza psicológica, el deseo de riquezas, que debía ser establecido de modo empírico. Sobre esto, Mill no se cansaría de insistir, pues quería evitar que el recurso a lo psicológico se hiciera vía introspección; que era lo se venía haciendo hasta entonces. Smith, por ejemplo, había establecido que la economía se

basaba en el deseo de los hombres de mejorar su propia condición, lo cual les llevaba al trueque, al regateo y al intercambio, pero a la hora de justificar ese supuesto, había recurrido a la introspección; lo que Mill pretendía evitar.

De todos modos, y a pesar de su declaración de intenciones, Mill no pudo liberarse del recurso a la introspección. Nunca fue capaz de establecer otra vía de conexión entre los fenómenos mentales y los fenómenos naturales. La única psicología que conocía era de tipo asociacionista, típica de la tradición iniciada por Locke, y cuyo fundamento racional había sido demolido por la crítica de Hume.

Dentro de la decisión económica había que distinguir entre una dimensión natural, que para Mill se situaba en el plano de la producción, donde predominaban las leyes deterministas de la naturaleza; y una dimensión social o política, en el plano de la distribución y el consumo, donde cabía la discrecionalidad humana.

Planteadas así las cosas, los precios de las mercancías no solo dependían de procesos naturales, por el lado de la oferta, sino también de procesos sociales de decisión, por el lado de la demanda, y que en último término remitían a decisiones racionales por parte de los individuos. En otras palabras, la formación de los precios dependía de los costes de producción, o labor requerida, así como de las utilidades de los individuos. Las cuales a su vez, dependerían de la distribución de la riqueza vigente en cada momento.

Aunque mantuvo la idea clásica de que el valor tenía su origen en la labor, Mill añadiría que la asignación de la labor a la producción de unas mercancías, en lugar de otras, dependía de la utilidad de los individuos. Eran por tanto las decisiones de los individuos las que determinaban qué cosas se producían, o a qué se destinaba la labor 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.

Una versión mecanicista de la psicología

Después de la crítica de Kant, no cesaron los intentos de construir una metafísica positivista, es decir, no surgida de la especulación a priori, ni según un razonamiento deductivo, sino fundada en la experiencia, en hechos observables y objetivos. En este marco, se puede situar el intento de W. T. Fechner (1801-1887) y W. Wundt (1832-1920) de realizar un estudio empírico de las relaciones entre el fenómeno físico y el psíquico. El objetivo sería establecer regularidades expresables matemáticamente, modo de garantizar su condición de conocimiento científico. Construir una *psicofísica*, una ciencia positiva de lo psíquico. El método a seguir era muy sencillo: medir la intensidad de las sensaciones y otros hechos de conciencia, y ponerlas en relación con la intensidad de los estímulos externos que las habían provocado. Además, en lo posible, habría que dotar a esas leyes de fundamentos fisiológicos.

Fechner llegaría a establecer lo que llamaba "ley psicofísica fundamental": "a medida que se incrementa la intensidad de un estímulo, disminuye la intensidad de la respuesta". Resultado previamente alcanzado por el fisiólogo E. H. Weber -a partir de su estudio sobre el sentido del tacto- y que había expresado en términos matemáticos: "la sensación se comporta como si se

tratara del logaritmo de la excitación". Ambos autores estaban convencidos de que habían abierto el camino para el desarrollo de una ciencia *psicofísica*, a la que sería posible aplicar el cálculo diferencial, y tendría la misma solidez científica que la cada vez más prestigiosa física matemática.

Debajo de este enfoque se estaba dando por supuesto, sin ningún fundamento sólido, que las sensaciones -tanto el placer, como el dolor- podían ser reducidas a lo fisiológico, o que existía una conexión muy precisa entre variaciones objetivas en las realidades físicas externas, y variaciones psicológicas internas. Se consideraba un hecho indiscutible que la introspección, en que se apoyaba este tipo de psicología, era un experimento científicamente válido. Y no solo eso, sino que se estaba aceptando, sin ningún tipo de reservas, que era posible el contraste objetivo de las sensaciones internas de individuos diferentes.

Esta visión mecanicista y matemática de la psicología tendría una gran influencia en el modo de plantear la economía que llevaría a cabo el británico W. S. Jevons (1835-1882). Al contrario que Mill, no apreciaba toda la complejidad de la economía, ni la consideraba una parte del fenómeno social. En su opinión, la conducta económica podía ser reducida a un simple problema de intercambio de bienes planteado de modo estrictamente mecánico. Más en concreto, como un problema de interacción de fuerzas antagónicas, cuya solución sería una situación de equilibrio: un precio que compensaba ambas fuerzas. Siguiendo el modelo de la física matemática, el mercado competitivo podía ser planteado como un campo de energía, donde las motivaciones económicas de los individuos serían los gradientes y potenciales de las utilidades que les reportaban distintas combinaciones de bienes.

Para lograr una rigurosa formulación matemática, Jevons dejaba de lado cualquier relación con las restantes dimensiones del fenómeno social. Para el desarrollo de la economía bastaba con el modelo de una conducta "maximizadora" de un individuo movido por una fuerza psicológica-mecánica. Un modo muy abstracto de plantear la economía que, al mismo tiempo, producía una ampliación enorme del objeto de la economía: cualquier conducta humana podría ser objeto del análisis económico, en la medida que se plantease como la maximización de un logro.

Para el desarrollo de una conducta de máximo, Jevons necesitaba de una teoría que de manera empírica, rigurosa y sólida, permitiera establecer conexión entre los fenómenos mentales y los externos. Por eso, cuando le llegó noticia de la psicología experimental procedió a establecer una versión económica de la ley de Fechner-Weber, que llamó "ley de la utilidad marginal decreciente": "a medida que se incrementaba el consumo de un determinado bien, decrecía la satisfacción, en forma más que proporcional".

Jevons estaba convencido de que sería posible medir el grado de satisfacción de cada individuo -su "utilidad"- en función de la cantidad de bienes consumidos. No tenía duda de que sería posible establecer una función matemática de utilidad. Para lo cual, tuvo que suponer que la estructura de gustos y preferencias de un individuo podía considerarse fija. Además, para que fuera posible aplicar el cálculo diferencial, esa función tenía que ser definida, estable, uniforme, continua respecto de las cantidades de cada bien, y decreciente respecto a la cantidad consumida de cada bien.

Solo mediante este elevado nivel de abstracción era posible la drástica reducción del fenómeno económico a su dimensión mecánico psicológica. Jevons pretendía expresar los sentimientos de placer y pena en términos de balance de fuerzas, propiamente en términos de utilidad y “desutilidad”. El individuo económico de Jevons se comportaría como una máquina de calcular el placer que recibía del consumo de bienes externos, y su objetivo sería “lograr la máxima satisfacción de sus necesidades con el mínimo esfuerzo”.

De algún modo Jevons se daba cuenta de que era imposible establecer comparación directa de ese tipo de sentimientos entre mentes de individuos distintos. Por esa razón trató los precios de mercado como manifestación externa de los equilibrios internos de las mentes. En palabras de Jevons “los precios serían reducibles a los sentimientos marginales de placer y pena, en términos del grado final de utilidad”. El valor de una cosa quedaba ligado a los estados mentales de cada individuo, que se consideraban objetivos y medibles.

No le quedó más remedio que reconocer que el principio de maximización lo había establecido sin más verificación que la indirecta: a través de los precios del mercado. En realidad no era más que una conjetura, una hipótesis altamente probable, que debía ser aceptada en función de que las consecuencias deductivas coincidiesen con la observación de la realidad. No obstante, nunca aplicó ese criterio a su principio de maximización, a pesar de su afirmación de que toda ciencia hipotética deductiva, como pensaba era la economía, resultaba provechosa si quedaba contrastada por la ciencia de la estadística. En su búsqueda de un principio universal que pudiera ser tratado matemáticamente, Jevons prescindió del contenido empírico de la supuesta conducta “maximizadora”, dejando de lado todo lo que tuviese que ver con los determinantes sociales de la racionalidad económica.

En cualquier caso, estaba convencido de que una vez aceptado su enfoque, sería posible estudiar como el mercado era capaz de asignar eficientemente recursos escasos, ya fuese en la producción, en la distribución, o en el intercambio. Las leyes de la oferta y la demanda pasarían a ser la única base para la formación de los precios, suponiendo constantes las preferencias de los individuos, las ofertas de factores de producción, y la tecnología disponible.

En línea muy parecida a la de Jevons, otro economista británico, F. Y. Edgeworth (1845-1926) sostuvo que 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 total” -equivalente de la energía total- para determinar una distribución de recursos que llevara a una situación de equilibrio en el orden social. Un enfoque donde predominaba el método de cálculo sobre la realidad del problema que se trataba de resolver.

Edgeworth se preocupó de estudiar el reparto de la felicidad entre varios individuos. ¿Qué reparto de bienes llevaría a la mayor felicidad posible de todos ellos? A partir de una función de utilidad conjunta, para dos individuos, con dos bienes, y estudiando las tasas marginales de intercambio entre los dos bienes Edgeworth pudo establecer lo que llamó “curvas de indiferencia” de ambos individuos. Es decir, el lugar geométrico de las combinaciones de ambos bienes que proporcionaban la misma satisfacción a un individuo. En realidad se podrían llamar

“curvas de contrato” pues expresaban las tasas de intercambio de bienes entre ambos individuos. Pudo demostrar que matemáticamente, y de acuerdo con la “ley de Fechner”, esas curvas eran convexas respecto al eje de abscisas.

A partir de esas curvas, se propuso estudiar el comportamiento de intercambio entre ambos individuos con vistas al logro de la máxima felicidad común. Mediante un ingenioso diseño, que permitía enfrentar las curvas de cada uno de ellos, conocido ahora como “caja de Edgeworth”, llegó a la conclusión de que, en principio, existía por lo menos una asignación óptima, desde el punto de vista de la máxima satisfacción de los dos individuos, que estaría situado en un “núcleo” o zona dentro de la “caja”, donde ambos podían mejorar su situación negociando con el otro. Lo cual supone que ambos individuos podían hacer y deshacer contratos de intercambio entre ellos en búsqueda de la asignación de bienes que les permitiera a ambos mejorar su propia satisfacción, y de ese modo mejorar la satisfacción total.

A la hora de determinar esa distribución, Edgeworth se encontró que en un caso tan sencillo como el de dos individuos que mediante intercambios trataban de lograr la máxima satisfacción compatible, no era posible eliminar una ambigüedad en la determinación del punto de equilibrio alcanzable. Pronto llegó a la conclusión de que para su logro efectivo se requería del ejercicio de la reciprocidad. Algo que no era susceptible de tratamiento matemático, por lo que no había modo de determinar a priori ese supuesto punto de equilibrio. 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 el fenómeno económico pudiera quedar encerrado en el puro plano de los fenómenos mentales.

Una cosa era el principio de maximización en las conductas, y el equilibrio del consumidor, que era lo que se había planteado Jevons, y otra muy diferente era el intercambio entre varios individuos, que guiados por ese principio de “maximización”, pretendían alcanzar el equilibrio simultáneo de las satisfacciones de todos ellos.

Este problema del “equilibrio general” había sido planteado unos años antes por el matemático francés A. Cournot (1801-1877) quien se dio cuenta de que la mayor dificultad para llevar adelante el cálculo de ese equilibrio residía en que los individuos no eran agentes pasivos, sino que reaccionaban a las decisiones de los otros, con lo que desencadenaban series interminables de acciones y reacciones. Se trataba de un sistema abierto, y en consecuencia no era susceptible de formalización matemática; no admitía cálculo.

La única manera de hacer posible el cálculo sería cerrando el sistema. Eliminar la posibilidad de que los agentes fueran activos, e imponer que se limitarían a responder pasivamente a estímulos externos. Hipótesis que Cournot llamó “competencia perfecta”, y que paradójicamente significaba que unos individuos se limitaban a reaccionar a precios fijados desde fuera, sin que ellos tuvieran ningún poder en la formación de esos precios. Como se puede ver, Cournot se dio cuenta de que el problema de formación de los precios, planteado como un equilibrio general simultáneo de las decisiones de un conjunto numeroso de individuos, era intratable para la matemática.

Unos pocos años después, otro economista francés, L. Walras (1834-1910), se planteó elaborar una teoría matemática del intercambio entre una multitud de individuos, que siguen una conducta mecánica de “maximización”. Aunque se trataba de un enfoque individualista y utilitarista, lo que predominaba era el logro de un equilibrio general de los mercados. Walras estaba convencido que el modo de llegar a ese equilibrio sería mediante la solución matemática de un sistema de ecuaciones, entre las ofertas y demandas de todos los bienes, en las que los precios serían las incógnitas.

Con este modo de plantear el problema, en principio, no haría falta hacer referencia explícita al fundamento psicológico de la conducta de los individuos. Bastaba suponer que la competencia entre los individuos llevaría a esa situación de equilibrio, expresable mediante un sistema de ecuaciones, entre todas las ofertas y demandas. Lo que predominaba en el enfoque de Walras era hacer ver que la economía podía ser estudiada como una ciencia “físicomatemática” -en realidad una ciencia “psicomatemática”- pero donde la naturaleza del aspecto psíquico era irrelevante.

Aunque introdujo el concepto de *rareté* -utilidad marginal- como fuerza impulsora de la competencia, la estructura básica de su diseño de la economía siguió siendo un estado de equilibrio de los intercambios, en el que lo dinámico había cumplido ya su misión: llevar al equilibrio general, y se podía dejar en un segundo plano. Se puede decir que en el enfoque de Walras primaba la maximización del individuo cuando intercambiaba, y no cuando consumía. Su función de utilidad no era sobre lo que tenía, sino sobre lo que podía llegar a tener. En este sentido se puede decir que la conducta del individuo no era psicológica, la de un consumidor, sino calculista, la de una mente calculadora.

En el planteamiento de Walras se cruzaban dos enfoques incompatibles. Por un lado un enfoque matemático, que daría lugar a un sistema de ecuaciones, representación matemática de un estado de equilibrio impuesto a priori, determinado por la conducta de máximo de los individuos. Por otro lado un enfoque psicológico, donde cada uno de los individuos trataba de lograr más con menos sacrificio, lo cual en principio, como había previsto Cournot, era un proceso sin término, y de ningún modo se podía asegurar que llevara a un estado de equilibrio.

Sin resolver esta incompatibilidad, Walras dio por hecho que un proceso de competencia -pugna entre individuos por mejorar su propia situación- desembocaría de modo inevitable en un estado de equilibrio. Puede decirse que cometía el error de confundir la operación matemática del cálculo del vector de precios, la solución de un sistema de ecuaciones, algo sincrónico, con la evolución del proceso de formación de precios que, en principio, como había visto Cournot, era algo diacrónico, no susceptible de de tratamiento matemático, y mucho menos de cálculo infinitesimal.

De algún modo Walras se daba cuenta de este dualismo, y distinguía entre una “economía pura”, el modelo ideal de equilibrio general estático, y una “economía aplicada”, el proceso real empujado por la dinámica de la conducta psicológica de cada individuo. Desde el punto de vista de la “economía pura” Walras se juzgaba socialista, y su objetivo era calcular un “deber ser”, una organización “justa” de la sociedad, un mercado ideal, una verdadera utopía moral. Desde el punto de vista de la “economía aplicada” se consideraba un liberal. Desde su punto de

vista, no había contradicción en esto, ya que estaba convencido, sin ningún argumento sólido a su favor, que si cada uno de los individuos seguía las fuerzas espontáneas de su psicología, a través del intercambio, es decir, respetando la propiedad privada, se acabaría implantando el socialismo, un sistema más igualitario, con un máximo de satisfacción colectiva.

El gran fracaso de Walras fue su incapacidad para proporcionar un método operativo y factible de cálculo del vector de precios de equilibrio. Ni siquiera pudo enfrentarse con el problema de fondo: demostrar que el proceso de competencia, los intercambios que llevaban a cabo los individuos, cuando la situación no es todavía la de equilibrio, llevarían de modo necesario e inevitable al estado de equilibrio, al sistema de ecuaciones. Solo pudo recurrir a una analogía para dar alguna idea de cómo un proceso, el de la competencia, podría llegar a convertirse en un estado, en un “equilibrio general”.

Esa analogía era lo que sucedía en el seno de un mercado muy regulado, la Bolsa de París, donde la formación de los precios la llevaba adelante un subastador, que recogía y difundía la información de todos los individuos presentes que llevaban adelante los intercambios, y de ese modo se alcanzaba en cada sesión un equilibrio, una casación entre la oferta y la demanda. A partir de esto pensó que en su modelo de la economía se podía suponer la existencia de una mente omnisciente y benévola, un *deus ex machina*, que actuara como subastador y resolviera, sin coste alguno y de modo inmediato, el complejo problema de coordinar las decisiones de una multitud de individuos. Alguien que no solo estaría dotado de unas facultades sobrehumanas que le permitirían conocer los estados mentales de todos los individuos, y las consiguientes decisiones de compra y venta para los precios que él mismo fuese anunciando, sino que además estaría dotado de una absoluta probidad, ya que de ningún modo se aprovecharía de ese conocimiento. El hecho de tener que recurrir a ese *deus ex machina* del subastador dejaba bien de manifiesto que para Walras la formación de precios estaba fuera de su sistema.

De modo asombroso, a pesar de sus excepcionales dotes cognitivas, que le permitían formar conjuntos de precios, el “subastador” no conocería desde el principio los precios de equilibrio, sino que se limitaría a ir proclamando distintos conjuntos de precios, hasta que, por prueba y error, llegaría a un conjunto de precios, para los que habría perfecta igualdad de las ofertas y las demandas.

Para asegurarse que la tarea del “subastador” llevaba a un equilibrio único y previsible, Walras tuvo que imponer la condición de que los individuos no llevaran a cabo transacciones de modo efectivo hasta que los precios no fuesen los de equilibrio. De modo que las únicas decisiones “racionales” de los individuos serían aquellas que tomaran con información cierta y completa, con la seguridad de alcanzar el equilibrio.

La imagen del “subastador” no era más que un modo de dar representación a la existencia de una causalidad eficiente en el funcionamiento de cada una de las partes de una máquina única, el mercado, a la cual quedaban subordinadas las conductas de todos los individuos. En el esquema de Walras no existía la idea de descentralización de decisiones. Los individuos eran partes de una máquina que de ningún modo se pueden considerar descentralizadas, sino más bien todo lo contrario, centralizadas por la acción única de la causalidad eficiente que la hace funcionar.

Para Walras la libertad es el movimiento de una pieza de una máquina, cuando está bien ajustada, cuando nada impide su movimiento natural, para lo que ha sido diseñada. De tal modo que el individuo es libre en el mercado cuando éste se encuentra en equilibrio, cuando puede llevar adelante sus movimientos naturales: poner por obra sus fuerzas y su talento. El ideal de relación entre los individuos es, para Walras, el mecánico, automático y despersonalizado. El hombre es libre cuando sus relaciones con los otros son de tipo mecánico.

El modelo de Walras no admitía más realidad que la que se podía encerrar en un sistema de ecuaciones; dejaba fuera la incertidumbre propia e inseparable de una visión mucho más amplia y rica de la acción humana. No cabían en su modelo realidades esencialmente dinámicas como la producción y el dinero. Cuando las introdujo, se vio obligado a transformarlas para que cupieran en su enfoque estático. Así, por ejemplo, la producción quedó reducida a un conjunto de funciones matemáticas que de modo instantáneo transformaban unos 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. El dinero quedó reducido a un numerario, cualquiera de los bienes, con lo que de modo implícito lo declaraba superfluo.

Walras no distinguía entre el tiempo de la mecánica y el tiempo de la acción humana, no se daba cuenta de que el tiempo de la mecánica era continuo, infinito, homogéneo, e isotrópico, mientras que el tiempo humano, por ser subjetivo, se situaba más allá de esas propiedades. Sólo con un tiempo isotrópico, como sucede en la mecánica, se podría afirmar que existe un precio para cada bien, el mismo en cualquier punto del espacio. No se paraba a considerar que un mismo bien, aunque sea homogéneo desde el punto de vista de sus cualidades físicas, podía ser 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 pensaba 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.

Su objetivo 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.

La crisis del psicologismo

El enfoque del conductismo

La influencia creciente del positivismo llevaría a un rechazo generalizado a admitir como científico todo conocimiento que no estuviese fundado en hechos observables, y en lo posible, objetivos y medibles. Se fue generalizando una actitud de rechazo del idealismo, y en general, de todo lo que pudiera ser acusado de racionalismo metafísico, de tomar como punto de partida ideas abstractas a priori.

No transcurrió mucho tiempo para que a la reciente psicología experimental, que se había presentado como una nueva metafísica inductiva, se le negase el status de disciplina científica. Se le acusaba que su único fundamento experimental era la introspección, el examen de unos supuestos estados psíquicos no observable, interiores a cada individuo. Algo que bajo ningún aspecto se ajustaba a los principios fundamentales del positivismo. En poco tiempo, y como consecuencia de esta crítica, la llamada psicología experimental perdería todo su crédito.

Para librarse de esa crítica surgiría un nuevo enfoque que se propondría estudiar el fenómeno humano ateniéndose exclusivamente a hechos externos objetivos y observables, es decir, a partir de la observación de las conductas de los individuos, sin referencia alguna a supuestos estados interiores, respecto de los que se adoptaría una actitud claramente agnóstica. El objetivo era construir leyes del comportamiento humano solo a partir de datos obtenidos por medición de conductas externas, y a través de métodos estadísticos. Este nuevo enfoque que, por razones obvias sería llamado “conductismo”, pretendía desplazar la psicología basada en la cada vez más desprestigiada introspección.

Si había que atenerse solo a hechos observables era patente que en la conducta de los individuos influían motivos reflejos no conscientes, hábitos adquiridos, y en general, los condicionamientos del entorno social inmediato de cada individuo. En consecuencia, no se podía afirmar que los individuos actuaban por un único motivo, el logro del placer, o la huida del dolor, sino que detrás de la conducta humana se ocultaba una realidad mucho más compleja que lo que habían pretendido las simplificaciones excesivas de los modelos del psicologismo mecanicista.

Había que adoptar una postura mucho más cauta a la hora de emplear conceptos tales como mente o conciencia de un individuo. No se podía estar seguro de que esos conceptos quedasen totalmente encerrados en lo estrictamente individual. Era indudable que tenían una dimensión social. De un modo u otro, esos conceptos estaban relacionados con el proceso social de formación del carácter moral, y tenían que ver con los modos de vida propios de cada comunidad. No se podía negar que las influencias culturales e institucionales desempeñaban un importante papel en la configuración de las conductas de los individuos.

Como no podía ser de otro modo, la crisis del psicologismo llevaría de modo inseparable al progresivo desprestigio de los enfoques de la economía que se habían apoyado en sus leyes básicas. Por ese motivo el economista italiano W. Pareto (1843-1923) se propuso construir un modelo de conducta individual “maximizadora” -imprescindible para que la economía fuese una ciencia como la física- pero que nada tuviese que ver con algún tipo de psicologismo.

Para eso, en lugar de poner la atención en las preferencias de los individuos, que implicaba apelar a la introspección, Pareto pondría la atención en la estructura lógica de la conducta observable de los individuos. Desde luego no servía la conducta de un individuo concreto, subjetiva, idiosincrásica y poco estable. Había que estudiar la conducta de un individuo promedio, estadísticamente estable, que pudiera considerarse un hecho objetivo. Además, esa misma estabilidad sería señal de que se trataba de una conducta bien asentada, y se correspondería a creencias o costumbres muy arraigadas en la mayoría de los individuos observados.

Ahora bien, ¿cómo se podía estar seguro de que la objetividad de una conducta promedio se correspondía con algo tan subjetivo como la satisfacción de unos gustos individuales? ¿Era posible establecer una distinción tan nítida entre “hechos subjetivos” y “hechos objetivos”?

En opinión de Pareto, los gustos y preferencias de los individuos se daban a conocer por los modos habituales en que la mayoría satisfacía sus necesidades, lo cual se podía observar de modo objetivo y medible a través de la conducta del individuo promedio. Solo a través de los métodos estadísticos era posible pasar desde la subjetividad de los gustos y preferencias de un individuo concreto, a la estructura objetiva, estable y bien definida del comportamiento del individuo promedio. Pero el problema que planteaba ese paso no era estadístico, sino de otro tipo: se trataba de saber cómo a través de la repetición los modos de satisfacción de gustos subjetivos llegaban a convertirse en una conducta objetiva y estable. La simple repetición no era suficiente, habría que invocar a la rutina, la costumbre y el aprendizaje, cosa a la que Pareto se resistía, ya que entonces, lo que habría debajo de su enfoque de la economía no sería una decisión individual, sino socialmente adquirida. A pesar de esto, Pareto se limitó a afirmar, sin aportar ninguna justificación razonable, que había una regla objetiva que permitía a todo individuo comparar y ordenar sus preferencias de un modo lógico, estable y coherente.

Para justificar esta postura pensó que lo mejor era recurrir a las “curvas de indiferencia” de Edgeworth, que podían ser construidas a partir de la observación de una conducta promedio, y consideradas como “hecho objetivo”. En palabras de Pareto, se podían considerar fotografías de los deseos estables de un individuo promedio, que una vez obtenidas permitirían prescindir de la subjetividad de los individuos singulares, y por tanto de cualquier dinámica interna no observable. 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.

Había un punto débil en este recurso a las curvas de indiferencia. La “indiferencia” de un individuo ante distintos conjuntos de bienes era una propiedad local, algo radicalmente subjetivo. No obstante Pareto, sin proporcionar una justificación razonable, supuso que esa propiedad podía extenderse al espacio de todos los bienes, podía hacerse universal y objetiva. Como él mismo acabó por reconocer, 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 estaba convencido que había logrado establecer una teoría económica individualista, fundada en la estructura objetiva de preferencias que se revelan a

través de la conducta de un individuo promedio, algo que se podía plasmar geoméricamente sin referencia a ningún tipo de psicología. Con su enfoque no había necesidad de interpretar la utilidad como medida de unos supuestos estados psicológicos, sino como una propiedad geométrica de las “curvas de indiferencia”.

La utilidad dejaba de ser una medida “cardinalista” de la intensidad de los placeres y satisfacciones de individuos concretos, para convertirse en expresión “ordinalista” de las preferencias objetivas de un individuo promedio. La utilidad perdía así su dimensión temporal o dinámica, para convertirse en un puro concepto espacial y estático. A partir del aparato de las curvas de indiferencia Pareto alcanzó los mismos resultados que los logrados en el estudio de la decisión de los individuos a partir del principio psicologista de la utilidad marginal decreciente.

El diseño de Pareto resultaba adecuado para llevar a cabo un estudio estático comparativo de los gustos de un individuo promedio, pero se enfrentaba con dificultades insuperables a la hora de afrontar los motivos de decisión, cuando llegaba el momento de explicar el proceso dinámico de cómo un individuo cambiaba de una situación a otra. Aquí se ponía de relieve los límites del método seguido por Pareto. Su enfoque “conductista” le había obligado a centrarse en la estructura de decisión del individuo promedio, para lo cual había tenido que eliminar el factor tiempo, quedarse con la “fotografía de los deseos”, dejando fuera la motivación dinámica de esos deseos, que solo podían residir en los motivos de un individuo concreto. Había podido ignorar los supuestos estados internos de los individuos, pero se encontraba entonces con la dificultad de que para que la economía pudiera seguir el modelo de la “física matemática” era imprescindible contar con alguna “fuerza”, con la motivación del individuo, la que aportaba la imprescindible componente dinámica, que había quedado fuera de su diseño.

Enfrentado con estas dificultades, Pareto llegó a la conclusión de que el “ordinalismo” no sería más que una fase transitoria en el largo camino hasta llegar a un modelo matemático adecuado de la estructura psico dinámica de un individuo. No tenía duda de que llegaría un momento en que sería posible formular el concepto de utilidad de un modo que incluyese no sólo la estructura lógica formal de la decisión de un individuo, sino también su dinámica propia. Por el momento, pensaba Pareto, la decisión de consumo del individuo 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, se puede decir que 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, a través de las virtudes y vicios, 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 se trataba de una asignación de bienes que no podría ser modificada sin empeorar la situación de al menos uno de los individuos. Con esta nueva definición del equilibrio general, dejaba de lado el sentido normativo que le había dado Walras, y lo 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 lo cual no sería posible mejorar la situación de un individuo dado, sin empeorar la de otro cualquiera.

Unos años después, 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 gran habilidad matemática, para dar entrada de modo encubierto la “ley de la utilidad marginal decreciente”, que desde que había sido invocada 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. Así como 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 objetivo de convertirla en una “psico matemática, paralela a la “físico matemática”. Existía un gran empeño en aplicar al estudio de 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 solo reaccionaban a estímulos exteriores, sino que actuaban a partir de creencias y esperanzas. No se ajustaban al entorno inmediato, sino que abarcaban 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 subjetividad de la acción

La decisión como “deber ser”

El economista austriaco C. Menger (1840-1921) planteó el problema de la decisión racional del individuo desde un enfoque totalmente distinto al que hemos visto hasta ahora. En lugar de que la decisión del individuo viniese determinada por la racionalidad del mundo natural externo, regido por leyes deterministas, proponía que viniese determinada por una racionalidad que brotaba del mismo individuo, que surgía de la autonomía de su voluntad, por encima de sus inclinaciones y tendencias.

Acusaba a los utilitaristas de realismo ingenuo, de dar por supuesto la existencia de una realidad ontológica independiente del sujeto. Esa actitud les llevaba a poner toda su atención en unas mercancías situadas ahí fuera, dotadas de sentido económico con independencia de la intencionalidad del sujeto. Se veían entonces obligados a recurrir a la psicología para tender un puente entre ese mundo externo y los estados interiores de los individuos. Pero de ese modo aceptaban el supuesto de que los precios se formaban con independencia de los sujetos. No eran capaces de proporcionar una explicación de como unos objetos naturales podían llegar a convertirse en bienes económicos, en mercancías objeto de intercambios.

Para Menger había que tomar como punto de partida la subjetividad de los individuos, la única capaz de transformar los objetos naturales en bienes económicos. Desde este enfoque, el campo de estudio de la economía no serían las relaciones entre mercancías objetivas, que se suponían independientes de los sujetos, sino cómo la subjetividad de la mente humana establecía las relaciones entre los objetos, los dotaba de sentido económico, y los transformaba en mercancías. El proceso de formación de los precios pasaría a ser el centro de la ciencia económica.

Mientras el equilibrio era el enfoque predominante en el esquema de Walras, en el enfoque de Menger lo predominante era el desequilibrio en que se desenvuelve la acción del individuo. Eso explica que negara posibilidad alguna de dar expresión matemática al modo en que los individuos tomaban una decisión. No se movía en un sistema cerrado, con información perfecta, donde sería posible el cálculo, sino en incertidumbre, sabedor de que su misma decisión modificaría su entorno.

Para Menger las ofertas y demandas no debían ser consideradas algo objetivo, cantidades fijas, sino algo subjetivo, los planes intencionales y abiertos que los individuos se forjaban en sus mentes. En consecuencia de ningún modo sería posible la determinación simultánea de todos los precios de equilibrio, ya que nunca existiría un sistema objetivo de ecuaciones entre las ofertas y las demandas de todos los bienes. Carecía de sentido económico la hipótesis de la competencia perfecta, condición imprescindible para el equilibrio general, ya que eliminaba la subjetividad del individuo.

No podían ser unos precios fijados de modo objetivo los que determinasen los estados internos de las mentes de unos individuos que seguían conductas “maximizadoras”, pasivas y reactivas. Se trataba de exactamente lo contrario; a partir de unas mentes intencionales y activas, explicar como se podían establecer las relaciones subjetivas con los bienes, y dotarlos de precios.

En lugar de una estructura lógica objetiva y externa, una máquina que conectaba fines y medios, que suprimía la subjetividad de los individuos y los convertía en “máquinas hedonistas”, movidas por estímulos externos; había que explicar que tipo de racionalidad, a través de un complejo proceso de interacciones subjetivas entre individuos, daba lugar a un orden social, que desde luego no sería un equilibrio mecánico.

El orden social no podía ser ni totalmente arbitrario, pues entonces no habría modo de establecer leyes de formación de precios, ni totalmente determinista, como sucedía con el equilibrio general de Walras, pues eliminaba 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 subjetivas, surgidas de la mente humana, que permitía a los individuos ordenar sus preferencias, y tomar las decisiones adecuadas a sus fines, pero no a través de puras motivaciones utilitaristas.

Conviene advertir que aunque Menger usaba el término utilidad, no lo hacía en sentido objetivo, ni mucho menos utilitarista, sino como criterio que seguía cada individuo para, desde un punto de vista subjetivo, ordenar los bienes disponibles de acuerdo con unos fines establecidos de modo autónomo. En otras palabras, un concepto de utilidad que, de acuerdo con un criterio marginalista, le servía de instrumento mental para la ordenación de los bienes.

La postura de Menger no era nada sencilla. Por un lado rechazaba la objetividad del método de psicólogos y conductistas. Negaba que la física matemática fuera el modelo a seguir para el diseño de la conducta humana, lo que sería lo mismo que negar la autonomía y subjetividad de los individuos. Por otro lado, tampoco quería seguir el método de los historiadores, que se limitaba a realizar conjeturas sobre las posibles causas de lo sucedido; pues eso era lo mismo que renunciar a reglas estables de predicción. Se enfrentaba a un dilema, con el método de la física matemática la economía podría ser una “ciencia dura”, una “psico matemática”, pero su objeto no sería realmente la acción humana, sino una pura abstracción. Pero, con el método de la historia, la economía, aunque tendría por objeto la acción humana, no sería una ciencia, al menos en el sentido de hacer predicciones fiables. Para superar ese dilema había que encontrar un método propio que convirtiese a la economía en una ciencia tan rigurosa como la física, pero sin reducir al individuo a un simple mecanismo pasivo. Un método que vendría a ser algo así 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 rigurosas.

A pesar de su larga vida, Menger sería incapaz de hallar el método que buscaba. Descubrir el camino que permitiera acceder desde la subjetividad individual a la objetividad social, o lo que es lo mismo, determinar la convergencia progresiva de los planes de todos los individuos. Se enfrentaba con un problema insoluble. Lo que pretendía era que la racionalidad subjetiva de

cada individuo, por sí sola, fuese capaz de detectar la consistencia de sus planes con los de todos los demás. Esto suponía situar el núcleo del “proceso compositivo” del orden social en la mente de cada individuo, para lo cual los individuos debían estar dotados de unas capacidades mentales excepcionales, muy por encima de los individuos reales. Además, al suponer que el todo social se encontraba de modo explícito en cada una de las partes individuales, haría muy difícil entender que podría ser la subjetividad de un individuo.

Después de haber buscado distintas alternativas no le quedó más remedio que admitir la necesidad de algún tipo de orientación externa a los individuos que les ayudaran a tomar sus decisiones con vistas al logro de la coordinación entre todas ellas. Menger creyó ver esa orientación en las instituciones, de modo especial en el dinero, que entendía era decisivo en el proceso de formación de precios. Sin embargo, eso suponía explicar como se formaban las instituciones, con lo que volvía otra vez al mismo problema.

Si se partía del subjetivismo como algo que brotaba de la pura autonomía de cada individuo, que era el planteamiento de Menger, no quedaba más remedio que reconocer la imprevisibilidad de las acciones humanas, y no habría modo de explicar como se podía proceder a la coordinación de los planes de todos los individuos. Si, por el contrario, se partía del objetivismo impuesto por la idea abstracta de un equilibrio general, entonces era inmediato imponer un modelo de conducta racional de un individuo, pero entonces también ese individuo se convierte en un mecanismo abstracto carente de subjetividad.

Del subjetivismo al idealismo lógico

Los continuadores de la postura de Menger no sabían como salir del dilema que había dejado planteado. Si los individuos no se movían por motivaciones externas ¿cómo se podía explicar sus decisiones? Su más directo sucesor, F. Wieser (1851-1926) se limitaría a contestar que “el individuo elige lo que prefiere, y prefiere lo que elige” lo cual no iba más allá de una afirmación tautológica. No habría entonces manera de distinguir entre teorías y hechos. Una postura claramente insostenible.

Ante la acusación de los positivistas de que no se trataba más que de una postura metafísica, una minoría buscó dotar de contraste empírico a las tesis de Menger, lo cual implicaba su abierto rechazo y abandono. Una mayoría, de entre los que destaca la figura de L. von Mises (1881-1973), se aferraría a una defensa de las tesis subjetivistas de Menger, recurriendo a un apriorismo de tipo kantiano.

De acuerdo a la postura adoptada por Mises, la acción humana se guiaba por unos principios de racionalidad que constituían un a priori de la mente humana; algo muy parecido a los principios básicos de la lógica demostrativa. A partir de esos principios, que consideraba ciertos, objetivos y apodícticos, anteriores a toda experiencia, Mises se propuso construir una teoría general de la acción, lo que llamaba una *praxeología*.

Se trataba de una especie de lógica que siguen los individuos cuando tienen que llevar adelante elecciones entre medios alternativos, con vistas a fines subjetivos. No sería ni una teoría, ni una práctica, sino ambas cosas a la vez. Estaría construida de modo deductivo y sus

conclusiones tendrían el mismo rigor que las que se siguen de los principios de la lógica demostrativa. No obstante, se distinguiría de esta última, por dos motivos: no se aplicaría a abstracciones, sino a situaciones concretas, y no se desenvolverían fuera del tiempo, sino que estarían ligadas a las condiciones de cada momento.

No obstante, sostenía Mises, la *praxeología* no podría ser confundida con la historia, ya que no se ocupaba de acciones ya ocurridas, sino de las acciones en abstracto, entendidas como categorías a priori; en el sentido kantiano del término. Su objetivo no era llevar a cabo conjeturas lógicas sobre las posibles causas de lo sucedido, sino establecer y regular la lógica de la acción con anterioridad a su realización efectiva. Empleando la terminología kantiana, sería una especie de proposición sintética a priori.

Este modo de definir la *praxeología* la constituía en un tipo de conocimiento mucho más amplio que lo que hasta entonces se había entendido por economía. Por eso Mises se encargó de establecer una distinción entre ambas, la primera tendría como objeto la acción humana en abstracto, mientras que la segunda solo se ocuparía de aquel tipo de acción humana que se desarrollase en el seno de un sistema de intercambios de mercado, basados en la propiedad privada, y en el cálculo monetario. Por eso Mises propuso llamar *cataláctica* a la economía, ya que su objeto sería la lógica de elección en los intercambios realizados a través de la moneda.

La economía así entendida 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*.

Fue una vez más el avance del positivismo el que rechazaría la postura de Mises. Era idea comúnmente aceptada que solo se podía considerar ciencia los conocimientos que permitieran hacer predicciones, de modo que explicación y predicción se consideraba una misma cosa. Además K. Popper (1902-1994) añadiría que no bastaba con hacer predicciones, *verificar* los resultados obtenidos, sino que una teoría científica debía admitir también la posibilidad de *falsar* los supuestos de partida.

Ante esta situación, uno de los discípulos de Mises, F. Hayek (1899-1992) propuso salvar el enfoque subjetivista de la economía relajando el rígido apriorismo apodíctico de Mises, y buscando un modo de someter los principios de la cataláctica a algún tipo de *falsación*. De este modo, aún sosteniendo que el objeto de la economía -la acción humana- 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, surgiría un orden social coherente, pero que no se produciría de modo inmediato, sino que los planes de los individuos se irían haciendo progresivamente vez más consistentes.

Ese proceso de progresiva coordinación requería la conjunción de la doble dimensión de la capacidad cognitiva de la mente humana. De un lado, la dimensión propia de cada individuo,

práctica y subjetiva, local, contingente e instantánea, que se apoya en un tipo de conocimiento que por su propia naturaleza no puede ser formalizado, ni controlado, ni centralizado. De otro lado, la dimensión social, abstracta y objetiva, universal, necesaria y permanente, que se apoya en un tipo de conocimiento que sí puede ser formalizado, controlado y centralizado.

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

Lo que buscaba Hayek era establecer algún tipo de comprobación empírica de los supuestos básico de la *catálctica*, un modo de contrastar cómo efectivamente se generaban procesos de coordinación de planes entre los individuos. Empleaba la palabra equilibrio porque tenía que ser algo objetivo y medible, pero advertía que de ningún modo se trataba de un equilibrio objetivista o mecánico -en el sentido de Walras- sino de un instrumento para apreciar el grado de consistencia entre los planes de los individuos.

Comparando el planteamiento de Walras con el de Hayek, se puede decir 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 surgieron cuando Hayek, trató de aportar datos empíricos de cómo se producía la progresiva coordinación de planes de los individuos. No podía recurrir al 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 hubiera posibilidad de *falsación*, la economía tendría que proporcionar un modelo de como los individuos aprendían a formar sus expectativas. Pero, eso era una contradicción en términos. No se puede predecir lo que se pretende aprender. El equilibrio estaría determinado, y el aprendizaje sería redundante. Los individuos no serían agentes libres, sino que estarían guiados por un principio 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 perfecta información, como hacía Walras con la introducción de la figura del subastador, el equilibrio era objetivo, perfectamente previsible, demostrable y realizable en el tiempo. Si se suponía que los individuos sólo disponían de información parcial y subjetiva, y 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 llevaba a un resultado previsible.

La consolidación del “homo oeconomicus”

Como consecuencia de los trabajos de Jevons, Edgeworth y Walras se iría imponiendo un nuevo enfoque de la economía. Se abandonaría definitivamente el ámbito de la “economía natural”, para convertirse en una ciencia situada enteramente en el plano de lo mental o psicológico.

Hasta entonces, siguiendo la postura de Hume, se había pensado que existía una cortina muy espesa que no permitía establecer una conexión explícita entre la decisión subjetiva de cada individuo y el resultado objetivo del orden social. Smith, por ejemplo, había sostenido que era imposible elaborar la economía del mismo modo que la física de Newton. Por ese motivo habían preferido usar la famosa metáfora de la “mano invisible”, como modo de expresar la ambigüedad de esa conexión.

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.

Tomando como elemento central de la economía el modelo de un individuo que seguía una conducta “maximizadora” se pensaba que sería posible la rigurosa formulación, en términos matemáticos, de la composición de las decisiones de una multitud de individuos que daban lugar al resultante orden social. El objeto de la economía pasaría a ser la toma de decisión del individuo. Más en concreto, cómo a partir de una multitud de decisiones individuales se podría llegar a la asignación óptima de bienes, la que proporcionase un máximo de utilidad, para todos y cada uno de los individuos de la sociedad. Con este nuevo enfoque, el aspecto de la producción de los bienes, de la creación de riqueza, que tanta importancia había tenido hasta entonces, quedaba en el ámbito de la naturaleza, sometido a sus leyes propias, y sólo de modo indirecto sería objeto de la economía.

De este modo, 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 del objeto de estudio de 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. Dicho con otras palabras, todo lo que tuviera que ver con leyes de la psicología, o de la producción, pertenecían al ámbito de la naturaleza, del que sólo de modo indirecto se ocuparía la economía.

Al mismo tiempo, y de modo paradójico, se producía una notable ampliación del objeto de la economía. En principio, todas las acciones humanas podrían ser explicadas a partir de una conducta que se guiaba por la huida del dolor y la atracción del placer, 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 del fundamento psicologista del modelo de conducta humana. En realidad no se iba más allá de afirmar que toda acción tenía un motivo, lo cual no dejaba de ser una tautología. Una postura que, así expresada resultaba irrefutable, no había manera de negar que todas las acciones puedan ser explicadas por el placer o el dolor.

Pero el gran éxito de este nuevo enfoque de la economía no se debió a la solidez de su fundamento antropológico, sino sobre todo, a que permitía seguir el modelo de la física matemática, y de modo más concreto permitía aplicar el cálculo diferencial, desarrollado por Newton para el estudio del movimiento de los cuerpos, y que se pensaba podía ser el instrumento adecuado para el estudio de los movimientos de los estados mentales de los individuos. Permitía construir la economía como una psíquica matemática, una ciencia rigurosa, que ya no tendría que recurrir a concepciones tan vagas y confusas como la “mano invisible”, o el principio de la “economía natural”.

Para proceder a la construcción de la física matemática Newton había introducido el supuesto de una gravitación universal, responsable de que todo el sistema planetario se encontrase en una situación de equilibrio estable. Un equilibrio gobernado por el llamado principio de “mínima acción”, que Lagrange y Hamilton habían demostrado era equivalente al principio de conservación de energía, implícito en el supuesto de la gravitación universal.

Para proceder a la construcción de la economía como una psíquica matemática, Edgeworth, Walras y Pareto, habían supuesto que también el orden social podía ser explicado como un

equilibrio general, resultante de un principio de conservación de energía, en este caso, de la utilidad, que exigía que la conducta de los individuos se ajustara a un principio de “mínima acción”, según el cual todo individuo trataría de conseguir un máximo de satisfacción con un mínimo de esfuerzo.

Surgía así la figura del “homo oeconomicus” alguien que se ajustaba a un tipo de racionalidad instrumental, consistente en el 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.

Al contrario de lo que pudiera parecer, el rechazo de Menger del psicologismo y el utilitarismo, y su insistencia en que lo importante era la lógica autónoma de la elección individual, supuso el empujón decisivo para que la economía pasase a convertirse en la ciencia de la “elección racional”, y el “homo oeconomicus” quedase erigido en pieza básica del nuevo enfoque. Al insistir en que la economía tenía que ser una ciencia tan rigurosa como la física, que permitiera hacer predicciones, Menger estaba imponiendo que la racionalidad tenía que ser un a priori, lo cual lleva a suponer que el individuo tendría que actuar en un marco fijo, en algún tipo de estado de equilibrio. De este modo, aunque Menger no recurría al utilitarismo, en el fondo hacía el mismo planteamiento que Walras, para el que tampoco lo decisivo era la dimensión psicológica, sino la condición previa de la existencia de un equilibrio.

Al haber puesto en duda la realidad del mundo, y convertirlo en objeto, algo separado y opuesto al sujeto, al hombre solo le quedaba un camino hacia la trascendencia, el de la introspección, o la conciencia de su identidad como sujeto. Pero lo que se refiere a su relación con las cosas, base de la economía, solo le quedaban dos actitudes: o suponer que la racionalidad de su conducta externa venía dictada por las leyes de la naturaleza, que era la que inspiraba a todo tipo de psicologismo, o suponer que esa racionalidad procedía de dentro de sí mismo, de un deber ser que en el fondo solo podía ser algún tipo de lógica. No pasaría mucho tiempo para que se cayera en la cuenta de que ni siquiera la lógica era posible sin el apoyo de esa realidad que se consideraba externa.

El tema de fondo es que la racionalidad humana no es un a priori, la aplicación de un esquema previo, sino que el juicio sobre la racionalidad humana es siempre a posteriori, se requiere de una cierta distancia temporal para llegar a juzgar con acierto la acción humana. De hecho, cualquier acción humana solo podrá ser juzgada plenamente cuando se haya producido el fin de la historia. El sentido realista de la ley natural, apoyada en la praxis, interacción viva entre la razón y la naturaleza en el seno de una comunidad, hace posible el tipo de gobierno prudencial que permite el ejercicio de la libertad humana. Roto el puente entre la naturaleza y la razón solo quedaba el camino sin salida del “homo oeconomicus”.

Por último, otro factor no despreciable en el triunfo y consolidación del “homo oeconomicus” fue que el abandono o superación de los sujetos colectivos, las clases sociales, dejaría sin base a la crítica que Marx con tanto éxito había dirigido contra la economía política.

Bibliografía

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

Alter, Max. *Carl Menger and the Origins of Austrian Economics*. Boulder. Westview Press; 1990.

Baranzini, Roberto. *Leon Walras' Socialism and his economics*. Lausanne CDEIWPUL 2007.

Berthoud, Arnaud. *Ideal moral et idéal scientifique chez L Walras*. Les Cahiers De L' ACGEPE. 1988; 2:99-110.

Berthoud, Arnaud. *Liberté et libéralisme économique chez Walras, Hayek, Keynes*. Cahiers D'Economie Politique. Histoire De La Pensée Et Theories. 1989; (16-17):43-73.

Black, R. C. D., Coats, A. W., and Goodwin, D. W. *The Marginal Revolution in economics. Interpretation and evaluation*. Durham. Duke University Press. 1973.

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

Chaigneau, Nicolas. *Jevons, Edgeworth et les «sensations subtiles du coeur humain»: l'influence de la psychophysiologie sur l'économie marginaliste*. Revue D'Histoire Des Sciences Humaines. 2002; 2(7):13-39.

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

Creedy, John. *Edgeworth and the Development of Neoclassical Economics*. Oxford: Blackwell; 1986.

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, Wiesser, Böhm-Bawerk and the Analysis of Economic Behavior*. History of Political Economy. 1991; vol 23 no 2

Jaffé William. *Menger, Jevons, and Walras de-homogeneized*. Economic Inquiry. 1976. 14:511-524.

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.

Hausman, Daniel M. *John Stuart Mill's Philosophy of Economics*. Philosophy of Science. 1981. 48(3) 363-385.

Hollander, Samuel. Peart, Sandra. *John Stuart Mill's method in principle and practice: a review of the evidence*. Journal of the History of Economic Thought. 1999. 21(4) 369-397.

Ingrao, Bruna, 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.

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

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

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

Mirowski, Philip, editor. *Against Mechanism: Protecting Economic from Science*. Boston: Rowman Littlefield; 1988.

Mirowski, Philip. *More Heat than Light. Economic as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge University Press; 1992.

Mirowski Philip, editor. *Natural Images in Economic Thought. Markets Read in Tooth and Claw*. Cambridge: Cambridge University Press; 1994.

Mirowski Philip. *Physics and the marginalist revolution*. Cambridge Journal of Economics. 1984; 8:361-379.

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

Peart, Sandra. *The Economic of W.S. Jevons*. London: Routledge. 1996.

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).

Stigler, George J. *The Development of utility theory*. Journal of Political Economy. 1950; 58(4) 307-327.

Verburg, Rudi. *John Stuart Mill's Political Economy: Educational Means to Moral Progress*. Review of Social Economy. 2006. 64(2) 225-246.

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

Wärneryd, Karl Erik. *Economic and psychology; Economic Psychology according to James Mill and John Stuart Mill*. Journal of Economic Psychology. 2008. 29.777-791.

Zouboulakis Michael. *From Mill to Weber: the meaning of the concept of economic rationality*. European Journal of the History of Economic Thought. 2001. 8 .1. 30-41.

Zouboulakis, Michael. *Mill and Jevons two concepts of economic rationality*. History of Economic Ideas. 1997. 5. 7-23.