

La aparición del “homo oeconomicus” Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega

Universidad de Navarra

Pamplona

2010

La huida de los sujetos colectivos

Decisión individual y comportamiento colectivo

La Revolución francesa había difundido por toda Europa el deseo de adoptar formas de gobierno constitucionales, de poner en práctica los principios democráticos de la declaración de los derechos del hombre.

Desde este punto de vista se hacía urgente abandonar el enfoque de la economía política donde predominaban los sujetos colectivos, los terratenientes, los capitalistas y los obreros; donde desempeñaban un importante papel las fuerzas de la Naturaleza, como la fertilidad de la tierra o la fecundidad humana. Un marco donde la labor, el grano, etc., determinaban el valor. Se buscaba un nuevo enfoque de la economía donde el papel central lo desempeñasen las decisiones de los individuos.

Hasta entonces esas decisiones quedaban diluidas en un proceso natural extraordinariamente complejo, cuya dinámica no se podía hacer explícita pues no era alcanzable a la lógica humana. Se pensaba que no era posible pasar de las decisiones colectivas a las individuales, ni viceversa. Se sostenía que el orden de la sociedad era resultado de la acción de una “mano invisible”, de una dinámica compleja basada en las creencias, costumbres y prejuicios, algo que estaba más allá de las intenciones y decisiones individuales.

Lo que hasta entonces había preocupado a los economistas había sido el estudio del proceso colectivo de generación de riquezas, en el seno de una nación concreta. Habían prestado atención a las relaciones institucionales, a los procesos de acumulación, a los modos de extensión del mercado, y a los condicionamientos naturales. Un proceso impulsado por fuerzas vitales muy poderosas frente a las cuales las decisiones de los individuos resultaban insignificantes.

En ese marco 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, como 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.

Para lograrlo había que 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 se suponía perseguía su propia satisfacción. Había que dejar en un segundo plano la génesis de la oferta global para traer al primer plano la formación de la demanda, expresión de lo que los individuos deseaban que se produjera. Había que construir la economía a partir de un modelo de toma de decisión de los individuos. De ese modo se iniciaba lo que llegaría a ser conocido como "individualismo metodológico".

En la generación de este nuevo enfoque desempeñaría un papel decisivo la filosofía positivista. La conjunción del rechazo hacia todo lo que de un modo despectivo se calificaba de metafísica -tal como se entendía después de la crítica de Kant- con el deseo de copiar la física de Newton -transformada en mecánica racional por obra de Laplace y Lagrange- que no cesaba de aumentar su prestigio social, provocaría la necesidad de dotar a la economía de un nuevo fundamento. Solo copiando el método de la física se podría lograr la construcción de una verdadera teoría económica, una teoría científica de los precios. Del mismo modo que el orden del sistema planetario había sido explicado a partir de las fuerzas de atracción entre los cuerpos, el sistema social debería ser explicado por las fuerzas de atracción que ejercen los bienes sobre individuos libres e iguales ante la ley, que toman decisiones en orden al logro de su máxima satisfacción. Siguiendo este nuevo método el orden social no solo sería establecido de modo científico, sino que daría lugar a la formación de una verdadera y fiable "voluntad general".

La nueva economía debía 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. El resultado de ese intento daría lugar al método conocido como "marginalismo", con el que se pretendía estudiar la decisión del individuo a partir de variaciones muy pequeñas en las cantidades marginales de su consumo.

Como paso previo se requería elaborar un modelo de individuo que pudiera desempeñar el mismo papel que el concepto de "átomo" había desempeñado en la física de Newton. Un individuo sometido al campo gravitatorio de los deseos que se comportase siempre del mismo modo, de acuerdo a unas leyes fijas. En otras palabras, se trataba de hacer previsible la conducta del individuo, 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, por lo que le atrae desde fuera, 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. Un dilema que se había

hecho inevitable desde el momento en que en los inicios del nominalismo se había puesto en duda la hondura ontológica de la realidad. Separado de la naturaleza al hombre solo le quedaba su propia subjetividad como vía de acceso a la trascendencia; ya fuese por vía psicológica o por vía de consistencia lógica de su conducta.

Desde ambos enfoques se llevarían a cabo intentos para construir ese modelo del individuo. En un intento de superar las contradicciones de ambos enfoques se llegaría a una especie de compromiso que daría lugar el llamado “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, llamada por algunos economía neoclásica.

El estudio científico de la conducta del individuo

El enfoque psicologista

Con el mismo objetivo de Bentham, es decir, llevar a cabo una reforma social progresiva, contando siempre con la repercusión en la satisfacción de los individuos, se desarrolla el pensamiento económico de John Stuart Mill (1806-1873).

No estaba conforme con el status quo vigente en Inglaterra, según el cual las clases ricas debían de ejercer una especie de protectorado político sobre las clases pobres. En su opinión, la democracia e igualdad política entre todos los individuos debían ser elementos centrales de la constitución del orden político. Sin ellas no sería posible el logro de la justicia en la creación y distribución de las riquezas. Influido por 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.

Había que eliminar, poco a poco y de modo pacífico, todo poder intermedio entre el gobierno y la decisión de los individuos. 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 vida de 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. 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.

Su punto de partida fue la filosofía utilitarista de Bentham, pero sin recurrir al concepto hedonista de utilidad, sino a algo más complejo y matizado que incluiría bienes superiores, más allá de los intereses materiales inmediatos, como por ejemplo, mayor libertad política o mayor instrucción y cultura. Para Mill 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.

Para estudiar algo tan complejo como el fenómeno social Mill se propuso diseñar un método que explicase la génesis de los comportamientos colectivos a partir de decisiones individuales. Mediante la observación de conductas individuales se podía llegar a establecer las “leyes empíricas de la mente”, que tienen una validez muy limitada, pues varían de unos individuos a otros. En un segundo momento, con ayuda de la psicología –a la que consideraba la “ciencia experimental de la naturaleza humana”- se llegaría a establecer las “leyes de la mente”, es decir, las que permiten explicar como desde un estado mental se pasa a otro. Leyes de asociación de ideas, a las que Mill suponía contrastables de modo empírico. Estaba convencido de que era posible una psicología experimental asociacionista, que no fuera resultado de la introspección. En cualquier caso, nunca pudo evitar el recurso a la introspección, algo inevitable en una psicología diseñada para establecer conexión entre fenómenos mentales y fenómenos naturales; que se suponían independientes y radicalmente separados

En un tercer momento, con la ayuda de la psicología, se podría llevar a cabo el estudio de los procesos colectivos de formación del carácter, del modo de ser de un pueblo, o de una época determinada. Esa sería la tarea de la nueva ciencia de la etología –“la ciencia exacta de la naturaleza humana”- que Mill se había propuesto desarrollar, pero que nunca tendría ocasión de llevar a cabo. Con esa nueva ciencia 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. Una ciencia que indudablemente no daría lugar a la experimentación.

Siguiendo este camino sería posible elaborar la ciencia de la sociedad, el estudio de las acciones de las masas humanas, de los distintos fenómenos que constituyen la vida social; una ciencia a la que Mill siempre se resistiría a llamar con el nombre de “sociología”. Esta ciencia abarcaría desde la economía a la política, pasando por la historia, todas ellas ramas del tronco común de la etología, la cual a su vez tenía como raíces a las leyes psicológicas de la mente humana, fundamento último de todo tipo de ciencias sociales.

Consciente de la complejidad del fenómeno social, de la multitud de causas distintas que condicionaban las conductas sociales, Mill estaba convencido de que era posible separar unas causas de otras. En su opinión, funcionaban de modo parecido a las fuerzas físicas, realizaban su composición de modo mecánico. De modo que podrían ser tratadas como componentes parciales y separables de la causa total resultante. Una separación posible en el plano de la abstracción, pero muy difícil de comprobar en el plano empírico. En cualquier caso pensaba Mill que las conductas humanas eran en principio perfectamente predecibles, solo que debido a la enorme complejidad de los factores que incidían en esas conductas, no siempre se podrían demostrar desde el punto de vista operativo.

Eso mismo le llevaría a sostener, por influencia de Comte, que al estudio de las conductas sociales debía aplicarse el método deductivo inverso o histórico. Es decir, no había que deducir las leyes sociales a partir de principios a priori, para luego contratarlas con la observación, sino que a partir de las conclusiones obtenidas por observación de los hechos sociales, buscar por medio de razonamientos a priori dotarlas de su fundamento en las leyes de la psicología. En cualquier caso, aunque no había que renunciar al método deductivo, sobre todo a la hora de

establecer tendencias generales en los comportamientos sociales, había que ser consciente de sus limitaciones.

Dentro del marco general de las ciencias sociales, la economía política, según Mill, tenía por objeto el estudio de cómo los hombres adquirían y usaban las riquezas. Como sus leyes debían ser obtenidas por agregación de decisiones individuales, resultaba indispensable para ello poder medir cómo los individuos reaccionaban a los cambios externos, espontáneos o inducidos, y de que modo eso afectaba a la formación de precios. Solo así, a través de las decisiones del mayor número de ciudadanos, teniendo en cuenta la compleja dinámica del proceso económico, se impulsaría el progreso y bienestar efectivo de la sociedad.

El hecho de que la economía política fuese una ciencia social propia se debía a la posibilidad teórica de separar el principio general de “deseo de riquezas” de las restantes dimensiones no económicas del complejo fenómeno social, que en ese caso pasarían a ser consideradas como “causas perturbadoras” del fenómeno económico.

El hecho básico sobre el cual construir la economía sería el deseo de todos los individuos de tener tanta riqueza como les fuese posible, con el mínimo de sacrificio posible. Aunque no siempre y bajo toda circunstancia los individuos prefiriesen mayores ganancias, se trataba de una “fuerza motivo” siempre presente y en muchos casos predominante. En consecuencia, las conclusiones de la economía política solo serían ciertas en el plano de lo abstracto, pero no en cada caso concreto, donde las “perturbaciones” de la complejidad del hecho social podían impedirlo. En este sentido la economía debería ser considerada una “ciencia inexacta”.

Dentro de la economía había que distinguir una dimensión natural, el ámbito de la producción, que para Mill estaba sometida a las leyes deterministas de la naturaleza, y una dimensión social o política, el ámbito 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, que actuaban por el lado de la producción y la oferta, sino también de los procesos sociales de decisión, que actuaban por el lado de la demanda y el consumo, y que en último término remitían a decisiones racionales por parte de los individuos. En otras palabras, la formación de los precios dependía tanto de los costes de producción, o labor requerida, como de las utilidades de los individuos, las cuales a su vez dependían de la distribución de la riqueza vigente en cada momento.

Aunque Mill mantuvo la idea clásica de que el valor tenía su origen en la labor, consideraba que la asignación de la labor a la producción de unas mercancías dependía de la utilidad de los individuos. Correspondía por tanto a los individuos determinar qué cosas se producían, o a qué había que destinar la labor disponible. Eran en último término los estados psicológicos de los individuos, más que las condiciones físicas de producción, las que determinaban la estructura y funcionamiento de la economía.

La economía como “psíquica matemática”

A pesar de la crítica de Kant, no habían cesado los intentos de construir una metafísica, pero ahora con el membrete de positivista, es decir, no a partir de la especulación a priori, ni según un razonamiento deductivo, sino de la experiencia, a partir de hechos observables objetivos. En este marco, se sitúa el intento de W. T. Fechner (1801-1887) y W. Wundt (1832-1920) de llevar a cabo un estudio empírico de las relaciones entre el fenómeno físico y el psíquico; que sería la base de una nueva metafísica empírica, que también podría llamarse una “psíquica matemática”.

El objetivo que se habían fijado era establecer regularidades expresables matemáticamente, único modo de garantizar su condición de conocimiento científico. Construir de ese modo lo que llamaban una *psicofísica*. El método no podía ser más sencillo y empírico: medir la intensidad de las sensaciones y otros hechos de conciencia, para ponerlas en relación con la intensidad de los estímulos externos que las habían provocado. En un segundo momento, se trataría de dotar a esas leyes de unos fundamentos basados en la fisiología humana. En esa línea Fechner llegaría a establecer lo que llamaría “ley psicofísica fundamental”: según la cual “a medida que se incrementa la intensidad de un estímulo, disminuye la intensidad de la respuesta”.

Un resultado muy similar había sido previamente alcanzado por el fisiólogo E. H. Weber -a partir de su estudio sobre el sentido del tacto- que lo había expresado en términos matemáticos: “la sensación se comporta como el logaritmo de la excitación”. Estos autores estaban convencidos de que se había abierto un camino para el desarrollo de la ciencia *psicofísica*, a la que sería posible aplicar el cálculo diferencial, y que tendría la misma solidez científica que la cada vez más prestigiosa ciencia 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 ensayos, era un experimento científicamente aceptable. Daban por supuesto, sin ningún tipo de reservas, que era posible el contraste objetivo de las sensaciones subjetivas de los diferentes individuos.

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 se preocupó de prestar mucha atención a la complejidad de la economía, ni tan siquiera la consideraba parte del más amplio y complejo fenómeno social.

Para lograr una rigurosa formulación matemática de la economía había que dejar de lado cualquier relación con las restantes dimensiones del fenómeno social. Lo único importante era disponer de una medida del grado de satisfacción de cada individuo -su “utilidad”- en función de la cantidad de bienes consumidos. De modo que los sentimientos de placer y pena, que movían al individuo, pudieran ser expresados en términos de grados de utilidad o “desutilidad”, expresión de la fuerza con que perseguían los individuos sus objetivos de satisfacción.

Se trataba de elaborar un modelo de individuo que siguiera una conducta “maximizadora”, con el objetivo de “lograr la máxima satisfacción de sus necesidades con el mínimo esfuerzo”. Para eso bastaba con asociar a cada individuo una función matemática de utilidad, una relación fija, estable y medible entre la satisfacción y las unidades de bien consumidas.

Siguiendo el modelo de la física matemática, lo que pretendía Jevons mediante esa operación de asociar a cada individuo una función de utilidad, era plantear la economía como un campo de energía, de modo que el bienestar o utilidad total de los individuos desempeñase la función de una energía potencial, mientras que las motivación o gradiente de utilidad desempeñase la función de fuerza. Solo situándose en este elevado nivel de abstracción sería posible proceder a la drástica reducción del fenómeno económico a su dimensión mecánico psicológica.

Además, para que se pudiera aplicar el cálculo diferencial, la función de utilidad debería ser definida, estable, uniforme, y continua respecto de las cantidades de cada bien. Eso requería diseñar a ese individuo como una estructura fija de gustos y preferencias, con una mente que funcionaría como una máquina destinada a calcular el placer que recibiría del consumo de bienes externos.

Por eso, cuando le llegó noticia de la psicología experimental tuvo la intuición de establecer lo que se podría llamar una versión económica de la ley de Fechner-Weber, a la que llamó “ley de la utilidad marginal decreciente”, según la cual: “a medida que se incrementaba el consumo de un determinado bien decrecía la satisfacción que se experimentaba, en forma más que proporcional”. Esta era la pieza que le faltaba para llevar adelante el diseño de su modelo del individuo como mecanismo de “maximización” de satisfacción. Ahora podía asegurar que la pendiente de la curva de utilidad disminuiría con la cantidad consumida de cada bien.

Este modo tan abstracto de plantear la economía implicaba una ampliación enorme del objeto de la economía: cualquier conducta humana podría ser objeto del análisis económico, siempre que se plantease como resultado de la maximización de un logro previsible.

Con estos supuestos la conducta económica podía ser reducida a un simple problema mecánico de elección entre bienes distintos, con diferentes grados de escasez. Más en concreto, sería resultado de un problema de interacción de fuerzas antagónicas, cuya solución sería una situación de equilibrio, condicionado por el precio o relación de escasez entre los bienes disponibles.

Jevons pudo establecer el “equilibrio del consumidor”, según el cual cada individuo consume más o menos cantidades de un conjunto de bienes distintos hasta que logra que la razón de la utilidad marginal de cada bien, respecto a la cantidad total consumida de ese bien, sea la misma para todos los bienes. Pero hasta aquí, la conducta del individuo no pasaba de ser un puro solipsismo, sin dar entrada a un intercambio entre individuos distintos.

Era consciente de que no resultaba sencillo medir la utilidad de un individuo, pero en el caso del intercambio la cosa era todavía más complicada ya que no veía el modo de establecer comparación directa de los gustos y preferencias de individuos distintos.

En cualquier caso, el objetivo que se había propuesto era demostrar que “los precios serían deducibles a partir de los sentimientos marginales de placer y pena, en términos del grado final de utilidad”. Estaba convencido de que el valor de una cosa dependía de los estados mentales de cada individuo, que suponía algo objetivo y medible.

A pesar de que estaba convencido de que toda ciencia hipotética deductiva, como pensaba era la economía, debía ser contrastada por los hechos, no pudo aplicarlo a su hipótesis de la conducta hedonista de los individuos. Su afán por partir de un principio universal y simple de conducta humana que permitiera el cálculo diferencial, le obligaba a dejar de lado todo lo que tuviese que ver con los determinantes sociales de esa conducta, con lo que de ese modo se cerraba el camino a cualquier posibilidad de contraste empírico de su hipótesis de partida.

En cualquier caso, estaba convencido de que su enfoque permitiría, a partir de los gustos y preferencias de los individuos, la oferta de factores de producción y la tecnología disponible, la determinación rigurosa de las leyes de la oferta y la demanda. Esta era la única vía para un estudio científico de la formación de los precios, o de la eficiencia del mercado en la asignación de recursos escasos.

Desde otra perspectiva, el economista británico, F. Y. Edgeworth (1845-1926) se dio cuenta de que en la física matemática el concepto de energía total se había empleado para determinar “una distribución de masas en equilibrio”. Llevando esta idea a la psíquica matemática, el concepto de “utilidad total” -equivalente a la energía total- debía ser empleado para determinar una distribución de recursos que produjera una situación de equilibrio, solo que ahora en el sentido de máxima satisfacción social posible. De modo que más que prestar atención a los estados interiores, como había hecho Jevons, lo esencial era prestar atención a la distribución resultante, supuesto que los individuos siguen una conducta maximizadora.

Para Edgeworth el tema central de la economía debía ser cómo una cantidad total de felicidad objetiva, representada por la cantidad de bienes disponibles, se podía repartir entre varios individuos de modo que cada uno de ellos alcanzase el máximo posible de felicidad subjetiva. Algo que exigía dar entrada a algo tan complejo como una función de utilidad conjunta.

Por eso comenzó por plantearse cómo se podría construir una función de utilidad conjunta, empezando por el caso más sencillo de dos individuos, con dos bienes, de modo que se pudieran observar las tasas marginales de intercambio entre ambos bienes, para ambos individuos. De este modo llegaría a establecer lo que ahora se conocen como “curvas de indiferencia”, es decir, el lugar geométrico de las combinaciones de ambos bienes que en teoría proporcionaban la misma satisfacción a cada uno de los individuos. Las pendientes de esas curvas expresarían las tasas de sustitución de ambos bienes para cada individuo y, de modo indirecto, la tasa de intercambio de bienes entre ambos individuos. Unas curvas que, de acuerdo con la “ley de Fechner”, serían convexas respecto al eje de abscisas.

Mediante un ingenioso diseño, consistente en enfrentar las curvas de indiferencia de ambos individuos, dando lugar a lo que ahora se conoce como “caja de Edgeworth”, pudo representar

lo que sería la función de utilidad de ambos individuos. Según ese diseño, parecía evidente la existencia de por lo menos una asignación óptima, desde el punto de vista de la máxima satisfacción de los dos individuos, que sería algún punto situado en el “núcleo” o zona delimitada por las curvas de indiferencia de ambos individuos; una zona donde ambos podrían mejorar su situación, intercambiando entre ellos.

A la hora de determinar esa distribución, Edgeworth se encontró que, aún en un caso tan sencillo, no era posible eliminar una ambigüedad en la determinación del punto de equilibrio. Se requería el ejercicio de la reciprocidad, algo que no era susceptible de tratamiento matemático. Con esta conclusión quedaba claro que el problema económico no podía ser reducido a la pura lógica de unas decisiones abstractas. Dicho de otra manera, el intercambio no podía quedar encerrado en el puro plano de los fenómenos mentales subjetivos.

Individualismo y socialismo

El enfoque del “equilibrio general”

L. Walras (1834-1910) se dio cuenta de que el equilibrio del consumidor, tal como había sido planteado por Jevons, no permitía estudiar el problema del intercambio, núcleo esencial de la economía como mercado. Era necesario tener en cuenta las interacciones entre una multitud de individuos distintos. A partir de la decisión de un individuo aislado no era posible explicar la formación de un orden social justo, es decir, cómo se formaban los precios que permitían a cada uno alcanzar su objetivo de máxima satisfacción, sin entrar en conflicto con los demás.

El modelo de Jevons había supuesto un individuo aislado, con una concepción idiosincrásica y excluyente de la satisfacción y la propiedad, sin relación alguna con la situación y objetivos de los demás individuos. Ese cerramiento solipsista del individuo hacía imposible estudiar los intercambios y la formación de los precios. No se podía perder de vista que los precios constituyen, por encima de todo, relaciones de intercambio de bienes distintos, entre individuos diferentes.

La propuesta de Walras fue estudiar la economía como un fenómeno global de intercambios de muchos tipos de bienes, entre una gran multitud de individuos, que persiguen cada uno su propia satisfacción. Un enfoque que exigía combinar el principio individualista de la propia satisfacción, con un principio comunitarista de compatibilidad de objetivos. En este sentido el estudio del intercambio era inseparable de la distribución de bienes entre todos los que formaban parte de la sociedad. En otras palabras, tanto la satisfacción como la propiedad debían enfocarse como un efecto inseparable de la actividad colectiva de los intercambios mediante las cuales ambas se hacían comunes.

Influenciado por un modo de pensar en el que se mezclaban la filosofía de Descartes con la de Kant, para Walras la economía política se articulaba en tres planos distintos: la “economía pura”, que se orientaba al estudio de lo “verdadero” o natural, al orden social tal como debería ser; la “economía aplicada” que se orientaba al estudio de lo “útil”, de lo que tenía que ver con el bienestar o satisfacción; y la “economía social” que se orientaba al logro de lo “bueno” o cumplimiento de la justicia social.

La “economía pura” era la única susceptible de tratamiento científico, ya que estudiaba la parte mecánica o necesaria de la conducta social, mientras que las dos últimas, que tenían por objeto averiguar cómo la libre voluntad influía en la conducta social -lo que se podría llamar los aspectos no científicos de la sociedad y la economía- no podían seguir un método científico. A pesar de esta división, lo que buscaba Walras era un modo de conciliar los aspectos científicos y humanistas de la economía.

Desde el punto de vista de la “economía pura”, Walras se juzgaba un socialista, ya que se trataba de establecer un “deber ser” de la sociedad, diseñar cómo sería la organización “justa” de la sociedad, describir una verdadera utopía moral. Por el contrario, desde el punto de vista de los objetivos de la “economía aplicada” y “economía social” -lo que sucedía realmente en el día a día de una sociedad- se consideraba un liberal. Pensaba que no había contradicción en este modo de pensar, 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 instrumento esencial para el estudio de la “economía pura”, que tenía por objeto la determinación de los precios en una sociedad perfecta, era el modelo del “equilibrio general”. No se trataba de algo surgido de la observación de una realidad empírica, sino de una teoría matemática a priori de la justicia social, donde, desde un punto de vista abstracto se describía como debería estar estructurada una sociedad en la que se armonizaran los principios individualista e igualitario; o las justicias conmutativa y distributiva, tal como las entendía Walras.

Para un cartesiano como Walras este modo de enfocar la sociedad era algo realista, pues solo lo necesario, lo susceptible de expresión matemática -el lenguaje en el que estaba escrito el libro de la naturaleza- se correspondía con la verdad de las cosas; más allá de las apariencias. Desde este punto de vista, el orden social solo podía ser una máquina que regulase las interacciones entre individuos, en el sentido de eliminar el poder arbitrario de cada uno de ellos sobre los demás, logrando la máxima libertad y satisfacción para cada uno de ellos. De modo que el modelo de equilibrio general precisaba las condiciones de existencia, unicidad y estabilidad de una sociedad moral donde cada uno fuese libre del poder arbitrario de los demás.

Para explicar cómo podría funcionar esa máquina social de coordinación de los movimientos de una multitud de individuos que persiguen sus propios objetivos, Walras se inspiraría en el modo de funcionar de un mercado tan regulado e institucionalizado como la Bolsa de París. En su seno la formación de los precios era obra de un subastador central encargado de saldar las ofertas y las demandas que recibía de las partes, quién recogía y difundía la información de todos, para de ese modo, por medio de tanteos, fijar unos precios que permitían, en cada sesión, alcanzar un equilibrio, una casación entre la oferta y la demanda. Para el caso de toda la sociedad se podía suponer la existencia de un *deus ex machina*, que actuara de modo parecido al subastador de la Bolsa de París, con vista al equilibrio general de las ofertas y demandas de toda la economía.

El modo de funcionar de la máquina social no era asequible al pensamiento humano, desempeñaba funciones por encima de las facultades humanas, actuaba como si conociera los estados mentales de todos los individuos, así como las decisiones de compra y venta para todos los conjuntos de precios posibles. Por otro lado, solo una máquina de este tipo actuaría como si estuviese dotada de una absoluta probidad, ya que al no ser consciente de su conocimiento, ni ser asequible a ningún hombre, se impedía que nadie sacara ventaja de la posibilidad de manipular ese conocimiento global. Desde el punto de vista matemático el equilibrio general sería un sistema de ecuaciones entre las ofertas y demandas de todos los bienes, en las que los precios serían las incógnitas, que según Walras tendría solución, aunque nunca llegó a demostrarlo de modo convincente.

El modelo de equilibrio general era una teoría mecánica de la determinación de los precios, es decir aplicable a una situación donde lo dinámico de las motivaciones humanas ya hubiese cumplido su misión, de modo que todos estuvieran satisfechos. Desde este punto de vista, se trataba de un modelo que no requería de un fundamento psicológico de la conducta de los individuos. Más que un modelo del individuo psicólogo, más propio de un consumidor, bastaría con recurrir a un modelo de individuo económico racional, alguien que maximizase lo que intercambiaba, cuya función de utilidad no dependería tanto de los bienes de los que dispusiera en cada instante, sino de los que debería tener en la situación de equilibrio.

La imagen del “subastador” no era más que un recurso para explicar la existencia de una causalidad eficiente que subordinaba las conductas de todos los individuos al logro de un objetivo colectivo: el equilibrio del sistema. En el esquema de Walras no existía descentralización de decisiones. Los individuos eran partes de una máquina, de ningún modo partía de decisiones independientes y descentralizadas, sino más bien todo lo contrario, centralizadas por la acción única de la causalidad eficiente que establece el equilibrio o la justicia social.

En el esquema de Walras, una sociedad moral sería aquella en la que los individuos fuesen libres para perseguir sus propios fines, una vez fijados los límites de la libertad de todos los demás; algo que sería resultado de la operación de una máquina. En ningún caso resultado de la intervención humana, ya fuese por diseño de alguien o por convenio entre todos. En este sentido, una sociedad moral sería lo mismo que una máquina encargada de asegurar la coordinación de todos los movimientos parciales de cada uno de los individuos para de ese modo garantizar la libertad de cada uno de ellos. Solo una máquina sería capaz de establecer la libre competencia, de librar a cada uno del poder de los demás, de imponer un límite al poder de cada uno.

Como se puede comprobar, el concepto de libertad de Walras es parecido al movimiento de una pieza dentro de una máquina bien ajustada, limitado a su movimiento natural, para el que ha sido diseñada. Los individuos son libres cuando sus relaciones con los otros son de tipo mecánico, automático y despersonalizado, cuando no hay ningún tipo de comunidad entre ellos; es decir, cuando han sido separados mecánicamente los unos de los otros, de modo que solo están sometidos a la única causalidad de la máquina social. Un modo de entender la libertad que se corresponde con la idea cartesiana de la naturaleza como universo mecánico, como pura estructura matemática.

En el equilibrio general los individuos eran libres porque llevaban a cabo intercambios de acuerdo a unos precios establecidos por la máquina social, no por acuerdo o manipulación de los demás. Fuera de esos precios de equilibrio, los intercambios darían lugar a excesos y defectos de demandas, lo cual serían síntomas de restricciones a la libertad de algunos individuos. En segundo lugar, en equilibrio general la libertad de los individuos exige que la información sea la misma para todos, lo cual implica la existencia de un solo precio para cada mercancía en todo el mercado. En caso contrario, la diversidad de precios para una misma mercancía sería síntoma de ventaja, de poder sobre los otros, por parte de algunos individuos.

Solo en equilibrio general, cuando los precios han sido fijados de modo impersonal por la máquina de coordinación social, sería posible lo que Walras llamaba “intercambio natural”, o su “forma elemental”, unas relaciones entre cantidades de cosas escasas que no crean ninguna comunidad entre los individuos, que han sido fijadas por encima de la intención o voluntad de los individuos. Lo cual quiere decir que, solo en equilibrio general, el valor sería un fenómeno natural, ligado a la propiedad de intercambiabilidad de las cosas, surgido de sus capacidades naturales para satisfacer necesidades objetivas y, sobre todo, establecido por la máquina de la sociedad.

El centro del planteamiento del equilibrio general lo ocupaba la dinámica de las cosas, la atracción que ejercen sobre los hombres, pero no las dinámicas de los individuos. En este sentido lo que perseguía Walras era modelar una racionalidad natural, más allá de la racionalidad de los individuos. Los intercambios naturales o en equilibrio no serían resultado de la subjetividad de los individuos, ni surgidos de un acuerdo de voluntades, sino de la dinámica de una máquina que, para Walras, constituía y representaba el orden moral de la sociedad.

El modelo del “equilibrio general” puede ser enfocado como una extensión del modelo mecánico de intercambio de Jevons. En su seno la persecución por parte de cada uno de los individuos del logro de su máxima satisfacción quedaba sometida a una máquina de operación global que llevaba a cabo la compatibilidad del logro de ese máximo por parte de todos. Una extensión con la que Walras pretendía completar el enfoque del equilibrio individual y utilitarista, propio de la visión liberal capitalista; con un enfoque socialista, aunque no planificador.

Con la “economía aplicada y social” el problema con el que se enfrentaba Walras era explicar cómo se podía pasar desde la imperfección de las apariencias del día a día a la perfección de la “economía pura”. ¿Cómo se podía lograr que los equilibrios parciales de cada individuo se fuesen integrando poco a poco en el equilibrio general? ¿Cómo pasar de una situación de incompatibilidad de las decisiones individuales al equilibrio de las ofertas y demandas totales? Estaba convencido de que si lograba dar respuesta a estos interrogantes habría encontrado el camino para deducir la ley de la oferta y la demanda, para explicar las razones de la estabilidad del equilibrio; o lo que es lo mismo, describir analíticamente el mecanismo de generación de la libre competencia; el modo de funcionar del proceso que llamaba “tâtonement”. En su opinión el modo de lograrlo sería mediante un progresivo enriquecimiento semántico de la sintaxis matemática del modelo del equilibrio general.

El reto consistía en explicar cómo el equilibrio general podía ser resultado de una dinámica que se traducía en movimiento de precios. ¿Cómo podía suceder que poco a poco se reabsorbieran las desigualdades entre las ofertas y las demandas mediante la modificación de los precios? En cualquier caso, como Walras no se cansaba de insistir, la formación de los precios de equilibrio no sería por acuerdo de todos, sino producto del funcionamiento de la máquina social.

Como consecuencia de su modo de entender la libertad de los individuos, Walras se vio obligado a imponer que los individuos no llevaran a cabo transacciones de modo efectivo hasta que los precios no fuesen los de equilibrio. Lo cual implicaba que el proceso de los “tanteos” tenía que ser necesariamente virtual, pues en caso contrario no se podría asegurar la convergencia al equilibrio establecido a priori, ya que las dotaciones de los individuos estarían cambiando como consecuencia de cada una de esas transacciones fuera de equilibrio.

En su proceso de enriquecimiento semántico del equilibrio general, consciente de que tenía que dar entrada a todas las realidades económicas y ver como interaccionaban entre ellas de modo simultáneo; junto al intercambio añadió el consumo, la producción, la inversión, el ahorro, el empresario y la moneda. Estas dos últimas realidades esencialmente dinámicas.

Cuando introdujo el empresario en un marco de equilibrio general lo convirtió en un mecanismo de ajuste reactivo, lo redujo a un comportamiento funcional o mecánico: igualar el coste de los servicios utilizados con el precio del producto. En ese marco carece de libertad para el ejercicio de propietario, no puede fijar precios, queda convertido en una pieza de la máquina de equilibrio de la sociedad, por lo que en realidad podría existir un solo empresario; en realidad un funcionario encargado de gestionar la producción. Su papel se reduce a transformar los servicios en productos de modo que el beneficio unitario sea nulo. 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. La moneda, por otro lado quedó reducida a la función de numerario, que podía desempeñar cualquiera de los bienes, con lo que de modo implícito la declaraba superflua en el seno de una economía pura.

Este enfoque 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, es decir, eliminando la posibilidad de que los agentes fueran activos, 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.

Positivismo frente a psicologismo

La influencia del positivismo llevaría a un rechazo generalizado de todo conocimiento que no estuviese fundado en hechos observables, objetivos y medibles. Nadie quería ser acusado de racionalista metafísico, de tomar como punto de partida ideas abstractas a priori.

No transcurrió mucho tiempo para que a la reciente psicología experimental se le negase el status de disciplina científica. Su único fundamento experimental era la introspección, el examen de unos supuestos estados psíquicos no observables, interiores a cada individuo; algo que bajo ningún aspecto se ajustaba a los principios del positivismo.

En este marco el economista italiano W. Pareto (1843-1923) que había seguido el enfoque del equilibrio general propuesto por Walras, sostuvo que la economía debía ser planteada de tal modo que nada tuviese que ver con la ética, la metafísica o la teología. Bastaba atenerse a fenómenos económicos observables. Ni siquiera quiso entrar en discusiones sobre altruismo, egoísmo o mutualismo, enfoques que consideraba metafísicos.

Su oposición a mezclar la economía con la moral le llevó a quedarse solo con lo que Walras llamaba la “economía pura”, rechazando como no científicas las llamadas “economías aplicada y social”. De acuerdo con Comte pensaba que todos los aspectos de la conducta social debían ser investigados con el método de las ciencias positivas. De todos modos, Pareto distinguía entre los aspectos subjetivos, objetivos y utilitarios de la conducta social. El objetivo de la economía sería el estudio del aspecto objetivo de la interacción impersonal entre individuos abstractos, mientras que la sociología se encargaría del estudio de la interacción entre individuos concretos, lo cual suponía tener en cuenta los aspectos subjetivos y utilitarios de las conductas sociales. En cualquier caso todos esos aspectos debían ser sometidos al mismo y único método científico.

Para la construcción de la “economía pura” para nada hacía falta una función de utilidad cardinalista, medible y objetiva, ni tampoco se requería referencia alguna al psicologismo. La economía política solo debía ocuparse de elecciones sobre cosas, en cantidades variables y susceptibles de medida.

Para la construcción de la economía distinguía Pareto entre elecciones potenciales o abstractas y elecciones reales o concretas. Las potenciales se corresponderían a las que podría llevar a cabo un individuo abstracto que se limitase a seguir una conducta lógica y previsible. Un individuo que, si se quiere, se puede considerar representante del individuo promedio. Para el estudio de este tipo de decisiones potenciales no se requiere el estudio de la lógica de la elección subjetiva, es decir de la intensidad de las motivaciones, que exige recurrir al concepto de utilidad cardinal, sino que basta con el estudio de una ordenación lógica de preferencias, sin entrar para nada en el plano de las motivaciones. Es suficiente por tanto con una utilidad ordinalista, que para distinguirla de la anterior designaría Pareto con el neologismo “ofelinidad” -del griego “ofelimos”- que expresa un índice impersonal de preferencias. Con

esta distinción lograba Pareto que el estudio del equilibrio quedase liberado del lastre del hedonismo psicologista, tan despreciado por el positivismo.

Las elecciones reales son subjetivas, se llevan a cabo de modo efectivo, por individuos concretos, donde más que la razón, pueden pesar factores como los instintos y sentimientos. De este tipo de elecciones se encargaría la sociología, pero, en cualquier caso, debe apoyarse en el estudio de las decisiones potenciales, que serían como los tipos ideales de elección. En este caso se hace necesario explicar el motivo de la elección, lo que Pareto llamaba lógica subjetiva de la elección, para lo cual resultaba inevitable recurrir a la utilidad cardinalista.

Este método basado en la distinción entre elecciones teóricas y reales estaba inspirado en lo que sucedía en la física, donde para estudiar la complejidad de los movimientos reales se recurría a una mecánica racional donde se utilizaban conceptos abstractos o ideales, como puntos, masas, fuerzas, etc. Por eso, para estudiar las decisiones reales había que recurrir primero a la “economía pura” que estudiaba la lógica de decisiones potenciales de un “homo oeconomicus”, de un ser abstracto, sin pasiones o sentimientos; representado por un índice fijo e impersonal de preferencias. Es decir, había que proceder a elaborar primero una sintaxis sin semántica, para luego establecer relación entre ese formalismo matemático y los hechos concretos observados. Una cosa era la ciencia pura, que necesariamente tenía que ser analítica y otra su aplicación empírica, que solo podía ser sintética.

Cuando lo que se estudiaba era el “hecho desnudo” de la elección potencial, había que poner la atención en la estructura lógica de la conducta observable de los individuos, dejando de lado sus motivaciones. En ese caso había que interpretar la “ofelinidad” como un índice de elecciones. Un índice que no podía ser la conducta de un individuo concreto, siempre subjetiva, idiosincrásica y poco estable, sino la conducta de un individuo abstracto o promedio, estadísticamente estable, que podía tomarse como hecho objetivo. Con la estabilidad propia de una conducta bien asentada, construida en creencias o costumbres muy arraigadas en un conjunto muy amplio de los individuos.

¿Cómo la objetividad de una conducta impersonal promedio se podría aplicar luego a algo tan subjetivo como la satisfacción de unos gustos individuales concretos? ¿Era posible establecer una distinción tan nítida entre “hechos subjetivos” y “hechos objetivos”? Un problema nada sencillo pues se trataba de volver a unir lo que el análisis había separado previamente. La ciencia pura no podía decidir por sí misma lo que era y lo que no era, ya que las propiedades más reales quedaban fuera de su ámbito de competencia. Solo la sociología, la ciencia que contemplaba la conducta social de modo más general podía proporcionar la necesaria síntesis y unidad.

En opinión de Pareto, los gustos y preferencias de los individuos se revelaban por sus modos habituales de satisfacer sus necesidades, para lo cual bastaba, a través de métodos estadísticos, establecer la conducta del individuo promedio. Solo así sería posible pasar desde la subjetividad de los gustos y preferencias subjetivas de un individuo concreto a la estructura objetiva, estable y bien definida del comportamiento del individuo abstracto o promedio.

Pero no bastaba con el rigor del proceso estadístico, había que explicar cómo a través de la repetición de los modos de satisfacción de los gustos subjetivos se podía llegar a establecer una conducta objetiva, estable e impersonal. Desde luego no bastaba con la simple repetición, habría que recurrir a la rutina, la costumbre, la imitación y el aprendizaje, pero Pareto se resistía a dar ese paso, ya que entonces debajo de la economía no habría una decisión objetiva y abstracta, sino una conducta socialmente adquirida. Por eso, se limitó a afirmar, sin 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 el estudio de las decisiones potenciales Pareto empleaba las “curvas de indiferencia” de Edgeworth, que podían considerarse construidas a partir de la observación de una conducta promedio, y tomadas como un “hecho objetivo”; algo así como “fotografías de los deseos estables de un individuo abstracto o promedio”, que una vez obtenidas, permitían olvidarse de la subjetividad de los individuos singulares, y de cualquier tipo de dinámicas internas no observables.

Al introducir en el estudio de las conductas sociales dos dimensiones, una estática y otra dinámica, Pareto se encontró con problemas nada sencillos a la hora de relacionar ambas dimensiones, pues no son tan fáciles de separar. En el enfoque estático -caso del equilibrio de decisiones potenciales o abstractas- bastaba con conocer el valor de la variable que las hacía posible, pero en el enfoque dinámico -en las decisiones reales- no bastaba con conocer la dirección del cambio sino también su intensidad. Por este motivo, Pareto insistía que en el primer caso bastaba con un simple índice de preferencias, como podía ser la ofelinidad, mientras que en el segundo caso se requería de algún tipo de utilidad cardinalista. Pero a la hora de explicar el paso de un caso al otro las cosas no eran tan sencillas. Así, por ejemplo, cuando Pareto afirmaba que la pendiente de las curvas de indiferencia, lo que llamaba “tasa marginal de sustitución”, expresaba la disponibilidad al cambio entre bienes, en cada punto de esas curvas, estaba dando un salto ilegítimo desde el enfoque de la estática al de la dinámica.

La “indiferencia” de un individuo concreto ante distintos conjuntos concretos de bienes era una propiedad local, algo radicalmente subjetivo, que no podía extenderse al espacio objetivo de todos los bienes en abstracto. Por eso, aunque la mayoría de las curvas de indiferencia se podían suponer convexas, no se podía asegurar que lo fueran siempre, para todos los bienes, para todos los individuos, bajo todas las circunstancias.

En cualquier caso Pareto estaba convencido de que había logrado una teoría económica individualista, fundada en la estructura objetiva de preferencias que se revelaba a través de la conducta de un individuo promedio abstracto, 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. Estaba convencido de que había sustituido el viejo “homo oeconomicus utilitarista” por un nuevo “homo oeconomicus racionalista”. Mediante esa maniobra había logrado que la utilidad perdiera su dimensión temporal o

dinámica, para convertirse en puro concepto espacial y estático. A partir del aparato de las curvas de indiferencia Pareto demostró que se podían alcanzar los mismos resultados que 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. A la hora de pasar del individuo abstracto al concreto era cuando se ponían de relieve los límites del método seguido por Pareto. Su enfoque le había obligado a centrarse en la estructura de decisión del individuo promedio o abstracto, 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 psicodinámica 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.

Mientras que para Walras el equilibrio general era un concepto moral, que describía las condiciones de justicia social, la situación en la que los individuos eran libres; para Pareto el equilibrio general económico era una cosa distinta del equilibrio de la sociedad, una situación de hecho, cuya estabilidad dependía de las relaciones de reciprocidad entre todos los individuos, algo determinado por factores subjetivos y utilitarios que estaban más allá del mero análisis económico. A diferencia de lo que sucedía en economía, en sociología no era posible elaborar una teoría matemática del equilibrio social, había que contentarse con argumentaciones y aproximaciones groseras, no con ecuaciones.

El equilibrio general de la economía se limitaba a establecer una asignación óptima, no en el sentido de que los individuos alcanzasen un estado interno de máxima satisfacción, para lo cual era necesario suponer la existencia de un fundamento cardinalista y hedonista, sino porque representaba una asignación de bienes que no podría ser modificada sin empeorar la situación de al menos uno de los individuos que formaban parte de esa sociedad. Con esta definición, el equilibrio general se convertía en un instrumento para comparar la “eficiencia asignativa” de distintos conjuntos de precios. Es decir, supuestas fijas unas estructuras sociológicas de gustos,

sentimientos y preferencias, así como 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. Se trataba por tanto de un equilibrio en sentido fáctico o mecánico dotado de un gran estabilidad, pero por causa de factores que estaban más allá de la economía.

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 a 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 hiciese 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 individualista

La decisión como “deber ser”

El economista austríaco C. Menger (1840-1921) planteó el problema de la decisión económica del individuo desde un enfoque totalmente distinto. Esa decisión no vendría determinada por la racionalidad del mundo natural, externo al individuo, con sus leyes deterministas, sino que vendría determinada por una racionalidad interna al individuo mismo, independiente y por encima de sus motivaciones externas.

Menger acusaba a los utilitaristas de dejarse llevar por un realismo ingenuo, que daba por supuesto la existencia de una realidad ontológica que estaba ahí fuera con independencia del sujeto. Habían puesto toda su atención en unas mercancías situadas ahí fuera, a las que suponían dotadas de sentido económico con independencia de la intencionalidad del sujeto. Por eso mismo se habían visto obligados a recurrir a la psicología como un modo de tender un puente entre el mundo externo de las mercancías y los supuestos estados internos de los individuos. Al adoptar esa postura estaban dando por supuesto que los precios se formaban con independencia de los sujetos, renunciaban a proporcionar una explicación del valor, de como los objetos naturales podían llegar a convertirse en bienes económicos, en mercancías objeto de intercambios.

Para Menger había que tomar como punto de partida no el mundo externo de las mercancías, sino el mundo interno de la subjetividad de los individuos. Solo desde esta nueva perspectiva sería posible llegar a explicar cómo los objetos naturales se convertían en bienes económicos. El objeto central de estudio de la economía no podían ser las relaciones entre unas mercancías objetivas, que se suponían que existían con anterioridad e independencia de los sujetos, sino las relaciones que la subjetividad de la mente humana establecía con los objetos naturales, a los que dotaba de esa manera de sentido económico, convirtiéndolos en mercancías. Con ese cambio de enfoque el proceso de formación de los precios pasaría a ser el núcleo y punto de partida de la ciencia económica.

En el enfoque de Walras lo que predominaba era el modo en que la máquina de la sociedad establecía el equilibrio entre las fuerzas externas desatadas por el deseo de los bienes, es decir el estudio de la racionalidad externa y objetiva de un sistema cerrado con información perfecta. En el enfoque de Menger lo que predominaba era el desequilibrio propio de la racionalidad interna de un individuo que tiene que decidir por sí mismo, en continua interacción con los demás individuos que componen la sociedad. Eso explica que para Menger no hubiera posibilidad alguna de dar expresión matemática al modo en que los individuos tomaban una decisión. No se movían en un sistema cerrado, con información perfecta, donde sería posible el cálculo, sino

en un mundo de incertidumbre, donde sus mismas decisiones modificaban el marco de su decisión.

Desde el punto de vista de Menger las ofertas y demandas no debían ser consideradas algo objetivo, cantidades fijas, sino algo subjetivo, los posibles planes, siempre flexibles y cambiantes, que los individuos trazan en sus mentes en un intento de conseguir los objetivos que vislumbran en cada momento. En consecuencia se trataba de un planteamiento abierto que de ningún modo posibilitaba la determinación simultánea de los precios de equilibrio. Desde ese enfoque nunca sería posible establecer un sistema de ecuaciones entre las ofertas y las demandas de todos los bienes. No resultaba compatible con la hipótesis de la competencia perfecta, esencia misma del equilibrio general, ya que no eliminaba la subjetividad del individuo. Se trataba del planteamiento opuesto: explicar cómo a partir de la interacción de unas mentes intencionales y activas se podían establecer unas relaciones subjetivas con los bienes, a los que dotaban de valor y precio.

En lugar de estudiar la estructura lógica objetiva y externa de una máquina social que conectaba fines y medios, para lo cual prescindía de la subjetividad de los individuos al tratarlos como miopes “máquinas hedonistas”; se trataba de estudiar cómo a través de un complejo proceso de interacciones subjetivas entre individuos que se movían por una lógica interna, podía surgir el orden social, que no sería ni totalmente arbitrario -pues entonces no habría modo de establecer leyes de formación de precios- ni totalmente mecánico y determinista, como sucedía con el equilibrio general de Walras. Sería un proceso altamente estable aunque abierto a lo imprevisto. 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.

Menger también recurriría al concepto de utilidad, pero no en un sentido objetivo, ni mucho menos utilitarista, sino como el criterio de 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, este concepto de utilidad, 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 de una racionalidad externa a los individuos, por lo que negaba que el método de la física matemática pudiera ser aplicado al estudio de la conducta social. Por otro lado, tampoco quería seguir el método puramente subjetivo de los historiadores, que solo permitía realizar conjeturas sobre las posibles causas de lo sucedido, de modo que renunciaba a establecer reglas estables que permitieran llevar a cabo predicciones fiables; algo que para Menger era como la esencia de cualquier conocimiento científico.

Los que aplicaban el método de la física matemática, como era el caso de Pareto, convertían la economía en una “ciencia dura”, en una “psico matemática”, pero su objeto no sería el estudio de la conducta social propiamente dicha, sino el de una conducta abstracta u objetiva difícil de conectar con la realidad de los hechos. Si, por el contrario se seguía el método de la historia, la economía, aunque tendría por objeto la conducta social, no sería una ciencia ya que no podría hacer predicciones fiables.

Lo que proponía Menger era buscar el método propio de la economía que la convirtiera en una ciencia tan predictiva como la física, pero sin reducir al individuo a un simple mecanismo abstracto y objetivo. Ese método tendría que 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. No llegaría a descubrir el camino que permitiera acceder desde la subjetividad individual a la objetividad social, o lo que es lo mismo, el modo de explicar como se podía producir la convergencia hacia la objetividad social de los planes subjetivos de todos los individuos. Se enfrentaba con un problema prácticamente insoluble. Si se partía de la racionalidad objetiva y externa de un equilibrio general, entonces era inevitable imponer al individuo un modelo de conducta racional, con lo que se prescindía de la subjetividad y se le convertía en un mecanismo reactivo abstracto. Si se partía de la racionalidad subjetiva interna a cada individuo, como proponía Menger, no quedaba más remedio que reconocer la imprevisibilidad de las acciones humanas, con lo que se hacía muy difícil explicar cómo se podía proceder a la coordinación de los planes de todos los individuos.

Pretender 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, suponía situar el “proceso de composición” del orden social en el interior de la mente de cada individuo. En otras palabras, suponer en los individuos unas capacidades mentales excepcionales. Además, si de algún modo se daba por supuesto que el todo social se encontraba de algún modo en la mente de cada individuo se hacía muy difícil entender el sentido de la subjetividad de cada uno de ellos.

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

La consolidación del “homo oeconomicus”

Como consecuencia de los trabajos de Mill, Jevons, Edgeworth, Walras, Pareto y Menger se iría imponiendo un nuevo enfoque individualista de la economía. Se abandonaría definitivamente el ámbito de la “economía de las fuerzas y recursos naturales”, para convertirse en una ciencia situada enteramente en el ámbito 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 de la conducta social. Smith, por ejemplo, había sostenido que era imposible elaborar la economía del mismo modo que la física de Newton. Por ese motivo había preferido usar la famosa metáfora de la “mano invisible”, como un modo de expresar la ambigüedad de esa conexión.

Jevons pensaba que esa espesa cortina había quedado rasgada gracias a las aportaciones de la nueva psicología experimental, que hacía posible elaborar una economía según las pautas de la nueva *psicofísica*, de un modo muy parecido a como Laplace y Lagrange habían llevado a cabo la reconstrucción matemática de 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 una rigurosa formulación, en términos matemáticos, de la composición de las decisiones de una multitud de individuos para dar lugar al orden social. El objeto de la economía pasaría a ser la toma de decisión por parte de un individuo autónomo, libre e igual a todos los demás. Más en concreto, cómo a partir de una multitud de decisiones individuales se podría llegar a una asignación óptima de bienes, que proporcionase un máximo de satisfacción a todos y cada uno de los individuos de la sociedad. Con este nuevo enfoque, el aspecto de la producción de los bienes, la creación de riqueza, que tanta importancia había tenido hasta entonces, quedaba en el ámbito de las fuerzas de la naturaleza, sometido a sus leyes propias, y sólo de modo indirecto sería objeto de estudio por parte de la economía.

Con este nuevo enfoque todo lo que tuviese que ver con la causa y 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. Ésta sólo se ocuparía de la variación de los estados internos de los individuos, es decir, de las leyes de formación de los grados de satisfacción de cada uno de ellos. Dicho con otras palabras, todo lo que tuviera que ver con la psicología o con la producción, se consideraba que pertenecía 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. Puesto que casi todas las acciones humanas podían ser explicadas por un modelo muy simple de una conducta guiada por la huída del dolor y la atracción del placer, podían en consecuencia 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 considerado una mercancía. Una ampliación del objeto de la economía indudablemente excesiva, que ponía de relieve la ambigüedad de una antropología individualista. En realidad se trataba de un modelo muy simplista de conducta que se limitaba a afirmar que toda acción tenía un motivo, lo cual no dejaba de ser una tautología. Razón por la que los supuestos de toda teoría consecuencialistas de la acción resultan irrefutable: no hay manera de negar que todas las acciones buscan algún tipo de satisfacción. De este modo el problema no se resuelve, sino que se desplaza al significado y finalidad de la satisfacción

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 al menos en apariencia 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, que se pensaba era el instrumento adecuado para el estudio de los movimientos de los individuos económicos. Se hacía posible construir la economía como una psíquica matemática, una ciencia rigurosa que no

tendría que recurrir a concepciones tan vagas y confusas como la “mano invisible”, o el principio de la “economía natural”.

Para explicar el orden del universo Newton había introducido el supuesto de una gravitación universal, que le había permitido explicar como todo el sistema planetario se encontraba en equilibrio estable. La determinación de ese equilibrio se fundaba en algo tan simple como el principio de “mínima acción”. Años después, al construir la física matemática, Lagrange y Hamilton demostraron que ese principio era equivalente al de conservación de energía total del universo.

Siguiendo ese modelo, tratando de explicar el orden social como un equilibrio de fuerzas, es decir, como una psíquica matemática, Edgeworth, Walras y Pareto, habían impuesto el principio de conservación de la utilidad total, del que se seguía que la conducta de los individuos tenía que ajustarse a un principio de “mínima acción”, es decir, conseguir un máximo de satisfacción con un mínimo de esfuerzo. Había surgido así la figura del “homo oeconomicus”, un tipo de racionalidad instrumental, consistente en el uso eficiente de unos medios que se suponían fijos.

Una racionalidad instrumental que podía prescindir de la naturaleza, no solo de los fines, sino también de los medios, que perseguían los individuos. Como había sugerido Pareto, ese tipo de racionalidad para nada requería de toda esa parafernalia del concepto psicologista de utilidad, ni del supuesto mundo de los estados internos del individuo. Pero como hemos visto, la cosa no era tan sencilla si se pasaba del plano de la abstracción teórica a la realidad de las decisiones reales por parte de individuos concretos. En cualquier caso la crisis de la psicología experimental, provocada por la crítica del positivismo, desencadenaría una larga y penosa lucha de los economistas por liberarse del concepto hedonista 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”. Constituyó un hito para que el “homo oeconomicus” quedase erigido en pieza básica del nuevo enfoque individualista de la economía.

Al insistir en que la economía tenía que ser una ciencia tan rigurosa como la física, Menger estaba imponiendo que la racionalidad tenía que ser un a priori, 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.

Desde los tiempos en que el nominalismo había puesto en duda la realidad del mundo, y lo había convertido en objeto, algo separado y opuesto al sujeto, solo había quedado abierto un camino hacia la trascendencia, el de la introspección, o la conciencia de identidad de cada sujeto. Eso explica que en el plano de la relación del hombre con el uso de las cosas, base de la economía, solo le quedaban expeditos dos caminos: o suponer que la racionalidad de su

conducta externa venía dictada por las leyes externas de la naturaleza, que era el modo de pensar de todo tipo de psicologismo, o suponer que esa racionalidad procedía del mismo sujeto, 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 había puesto en duda y resultaba tan oscura e impenetrable.

El tema de fondo de todo este debate es que la racionalidad humana no es un a priori, no se reduce a la aplicación de un esquema previo, sino que el juicio sobre la racionalidad humana es siempre a posteriori, 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, que está más allá del tiempo. El sentido realista de la ley natural, apoyado 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".

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.

Aqueci, Francesco. *Testi, norme, sistema sociale. La problematica dell'equilibrio in Pareto*, Revue européenne des sciences sociales, 1999. 37(116) 237-243.

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.

Bruni, L. Guala, F., *Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory*. History of Political Economy, 33, 1, 2001

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.

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.

Dockés, Pierre. *Ce qui est, ce qui devrait être, ce qui sera: Walras's economica as he saw it*. *Revue européenne des sciences sociales*. 1999. 37 (116)13-56.

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

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

Gross, Martin. Tarascio, Vincent J. *Pareto's Theory of Choice*. *History of Political Economy*. 1998. 30 (2) 171-187.

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.

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

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

Misaki, Kayoko. *Walras on General equilibrium in a progressive economy*. *Revue européenne des sciences sociales*. 1999. 37 (116) 73-81.

McLure, Mihel. *Pareto, Economic and Society* London. Routledge. 2001

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.

Moscatti, Ivan. *History of consumer theory from Menger to Debreu: A Neo-Kantian Epistemology Perspective*. Milan Bocconi y Florencia. 2002

Redman, Deborah. *The Raise of Political Economy as a Science*. Cambridge. The MIT Press. 1997.

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).

Tarascio, Vicent J. *The Problem of Scope: Walras and Pareto*. *Revue européenne des sciences sociales*. 1999. 37 (116) 315-324.

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

Walker, D. *Walrasian Economics*. Cambridge. Cambridge University Press. 2006

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.