

Economía y positivismo

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega

Universidad de Navarra

Pamplona

2012

La crítica positivista a la economía política

La filosofía positivista

Como consecuencia, tanto de la crítica de Kant como del fracaso de la revolución francesa, a lo largo del siglo XIX se produciría un cansancio y un desprestigio de la metafísica, entendiendo por tal el modo en que a partir de Descartes se había enfocado la conexión entre las ideas y las cosas. Se trataba en realidad de un cansancio de una visión de la razón como separada y enfrentada con la naturaleza.

Tratando de salvar la física de Newton frente al escepticismo de Hume, Kant había establecido la ciencia como el resultado de someter el caos de los datos sensible a los principios a priori de orden impuestos por la razón. De tal modo que la estructura matemática sería la garante de las ciencias, y en último término de la misma realidad. Un modelo de ciencia que se habría realizado plenamente en la física matemática de Laplace y Lagrange, desarrollada a partir de las intuiciones de Newton. Mediante la conjunción del análisis real -también llamado el cálculo diferencial- y la medición experimental, esta nueva física había demostrado una gran capacidad de predecir con notable grado de precisión, adquiriendo un prestigio social cada vez mayor.

De todos modos no habían cesado los intentos de buscar un sustituto de la metafísica, sobre todo de dotar de fundamento empírico a la teoría del conocimiento, al modo de establecer conexión entre los hechos externos sensibles y las ideas. En este sentido surgieron diversos tipos de psicologías empíricas o experimentales, como por ejemplo la llamada “psíquica matemática”

que en Alemania elaboraron W. T. Fechner (1801-1887) y sobre todo W. Wundt (1832-1920) y en Inglaterra Huxley, Carpenter y Bain y que habían designado con el nombre de “psicofisiología”.

El método de trabajo de estas psicologías no podía ser más sencillo: se trataba de medir la intensidad de las sensaciones y ponerlas en relación cuantitativa con la intensidad de los estímulos externos que las provocaban. En un segundo momento, se trataría de dotar a esas relaciones empíricas de unos fundamentos fisiológicos. En esa línea Fechner, creyó haber establecido lo que consideraba “ley psicofísica fundamental” según la cual: “en la medida en que se incrementa la intensidad de un estímulo disminuye la intensidad de la respuesta”¹.

Lo que estos autores pretendían era poner las bases empíricas de la ciencia *psicofísica*, para luego, mediante el cálculo diferencial, establecer unas leyes exactas de la relación entre sensaciones y estímulos. Una nueva ciencia que pensaban tendría la misma solidez científica que la física matemática.

Daban por supuesto, sin ningún fundamento sólido, que las sensaciones -tanto el placer, como el dolor- podían ser reducidas a lo fisiológico, de modo que sería posible establecer una conexión muy precisa entre variaciones en los estímulos externos y las sensaciones psicológicas internas. Dicho de otra manera, admitían que la introspección era un experimento científicamente indiscutible. Pero el punto más débil es que admitían, sin ningún tipo de reservas, que no había diferencia alguna en las sensaciones subjetivas de los diferentes individuos.

En lo que se refiere a las ciencias sociales, en las que Kant no había sido capaz de conjugar la necesidad del conocimiento con la libertad humana, la perplejidad era mucho mayor. En cualquier caso se juzgaba que había sido un grave error de los revolucionarios haber reducido la complejidad de la realidad social siempre cambiante a un simple conjunto de fórmulas matemáticas.

Para entender una realidad tan compleja como la sociedad lo primero que había que hacer era prestar atención a las fuerzas que actúan en su interior, tratar de descubrir lo que de modo genérico podían ser llamadas “leyes de la historia” -distintas de las “leyes de la naturaleza”- que guían la formación de las costumbres, los hábitos lingüísticos, las opiniones y prejuicios, y que contribuye a configurar el modo de ser de los pueblos y, a través de ellos, el carácter y las creencias de los hombres.

Predominaba la idea de que el orden social nunca podría ser resultado de un diseño racional a priori, sino la resultante de un conjunto de fuerzas que desde su interior y a largo plazo van configurando lo que es la sociedad en cada momento. Unas fuerzas que no están sometidas a un control total e inmediato de la voluntad de los hombres.

De este ambiente intelectual resulta muy representativa la figura de Auguste Comte (1798-1857) Su ambición fue desarrollar una nueva filosofía positiva, es decir, no fundada en

¹ Un resultado muy similar había sido previamente establecido por el fisiólogo E. H. Weber -a partir de su estudio sobre el sentido del tacto- expresado en términos matemáticos: “la sensación se comporta como el logaritmo de la excitación”.

principios absolutos y necesarios, sino en la observación de la realidad, con vistas a impulsar aquellos conocimientos que contribuyesen a la mejora de la humanidad.

Su punto de partida sería “lo dado” -el “hecho” de experiencia- que debía ser aceptado tal como se manifiesta, sin pretender ir más allá. Ahí se acababa toda posibilidad de conocimiento. A la filosofía positiva solo le cabía establecer relaciones entre los “hechos”. Todo intento de ir más allá de los “hechos”, de preguntarse por las causas, era metafísica, y por tanto algo rechazable.

Lo que se proponía Comte era la reconstrucción de la sociedad que, en su opinión, había sido destruida como consecuencia de las ideas metafísicas que habían promovido la revolución francesa. De un modo muy parecido al de Hegel, pensaba que su filosofía representaba la cumbre del conocimiento humano, la visión definitiva y certera de la realidad, la que haría posible un mundo “meramente humano”.

Desde su punto de vista, una de las causas de esa destrucción de la sociedad había sido la aceptación de la economía política, fundada sobre los principios de una metafísica individualista, que, según Comte, tenían su origen en el principio protestante del libre examen.

Al haber identificado al hombre con sus intereses, la economía política había sido construida sobre lo que desunía y separaba a los hombres, llevando así a una anarquía intelectual y un desorden social. En su seno se encerraba una contradicción, que obligaba a los gobiernos a una continua reconstrucción de un orden social siempre amenazado.

Además, después de la revisión a que Ricardo la había sometido, la economía política había prescindido por completo de la complejidad de los fenómenos sociales que tanto influyen en el comportamiento de una sociedad, con lo que convertida en un sistema estático se había separado completamente del método histórico, única vía para llegar a descubrir las leyes que gobiernan la dinámica del progreso de la sociedad. Al haberse encerrado en la materialidad de la vida, tomando como centro el interés miope de cada individuo, la economía política se había transformado en un instrumento destructor del orden social: en “difusora de anarquía”.

El grave error de los fundadores de la economía política había sido no haberse preocupado de establecer “los hechos”, sino haberse refugiado en unos principios metafísicos, surgidos de la imaginación y no de la observación. Un error agudizado en el caso de Ricardo que había pretendido convertirla en “ciencia fundamental”, al modo de la física matemática. Para Comte la sociedad era un sistema integral histórico, algo parecido a un organismo biológico, cuyo estudio requería de la observación de los “hechos”, para lo cual era imprescindible medir y contrastar. Sólo así sería posible establecer leyes generales, objetivo de toda ciencia positiva.

Para Comte el modo de vida de cada pueblo dependía de su sistema de ideas, de sus modos de pensar. Había sido la evolución de las ideas la que había impulsado el cambio social, los distintos modos de comportarse. Así, el industrialismo de su época era consecuencia del predominio de las ideas de eficacia y productividad. Había llegado el momento que gracias al progreso de las ciencias se avistaba el momento en que sería posible alcanzar la unidad del pensamiento humano, y en consecuencia un orden social común para toda la humanidad.

En este sentido la marcha de la historia debía ser entendida, como la progresiva manifestación del “espíritu positivo”, que nunca había cesado de impulsar hacia la unidad del conocimiento humano, de la que se seguiría la unidad política y social de toda Humanidad.

Un planteamiento inverso al de Marx, no eran los modos de producción los que habían dado lugar a las distintas formas de organización social, sino que habían sido las ideas dominantes las que habían dado lugar a organización de la sociedad. En este sentido, el “comtismo” podría ser calificado de “idealismo histórico”.

Ahora bien, ¿por qué el “espíritu positivo” no había logrado todavía una explicación completa del mundo? La respuesta de Comte era la persistencia de las ideas metafísicas que servían como pretexto para que la sociedad siguiera sometida al capricho de los que tenían el poder. Había llegado el momento de que el “espíritu positivo” se adentrara definitivamente en el ámbito de los hechos sociales, para que surgiera por fin la nueva ciencia de la sociología, la explicación científica y definitiva del orden social. Solo entonces se podría actuar sobre la estructura y organización de la sociedad de modo eficaz, sin causar desajustes y desgracias.

Hacía falta una nueva ciencia: la sociología, fundada en la observación de las conductas sociales, cuyo principal objetivo fuese estudiar como se relacionaban las ideas con la organización social. Sin pretender descubrir el “por qué”, sino limitarse a describir el “cómo” se lleva a cabo el cambio de ideas, conductas y organización social.

La sociología, según Comte, sería la última y más importante de todas las ciencias positivas, la que explicase la génesis y desarrollo de la sociedad, el más complejo y global de los hechos. Por eso solo podría ser establecida una vez se hubiese alcanzado el conocimiento positivo de todos los demás hechos, cuando se dominasen los objetos de todas las otras ciencias. Solo cuando la estructura de la sociedad fuera científicamente conocida sería posible descubrir el sentido pleno de los objetos de todas las demás ciencias.

La sociología era imprescindible para superar la fragmentación de la realidad, típica del racionalismo, para alcanzar la unidad y el sentido propio de un pretendido saber universal. Sin la sociología, las otras ciencias positivas, por ser analíticas y parciales, llevarían a una actitud crítica y destructiva. Pero, sin las ciencias positivas, la sociología no sería más que un conjunto de afirmaciones arbitrarias.

Llegados a este punto se planteaba una contradicción, ya que el método de la ciencia positivas, desde la matemática a la sociología, pasando por la física y la biología, por ser analítico no podía proporcionar esa visión coherente y unitaria de la realidad, luego hacía falta ir más allá de la ciencia positiva.

Se necesitaba por tanto un tipo de conocimiento, que Comte llamaba una “filosofía positiva”, que superara el enfoque disgregador de los “hechos”, para adoptar lo que llamaba el punto de vista del hombre. Lo cual, para Comte, significaba que todo el conocimiento científico positivo debía quedar subordinado a las necesidades subjetivas de la humanidad. Una conclusión que resultaba contradictoria con su método y modo de pensar, pues imponía unos límites arbitrarios

a la libertad de investigación del conocimiento humano que tanto había defendido. No dejaba de ser asombroso que después de haber criticado que la ciencia fuese esclava de la Teología, acabara por exigir que se convirtiera en esclava de las necesidades subjetivas de la humanidad. Una exigencia que iba en contra de la libertad de investigación propio de la razón. Por otro lado, era evidente que las necesidades de la humanidad no tolerarían mucha exactitud y rigor intelectual.

Puesto que la unidad subjetiva de la ciencia no podía proceder del ejercicio de la razón, llegaría Comte a la conclusión de que solo podría provenir del sentimiento de amor a la humanidad, que sería lo que en último término estaría detrás de eso que llamaba “espíritu positivo”. Una vez más quedaba de manifiesto que todo intento de construir una filosofía sin metafísica desemboca siempre en algún tipo de moralismo, ya sea, como el de Kant, basado en el sentimiento del deber, ya sea en algún tipo de sociologismo, como el de Comte basado en un sentimiento filantrópico.

El positivismo psicologista

El pensamiento positivista de John Stuart Mill (1806-1873) surgiría de la confluencia del individualismo utilitarista de sus dos grandes maestros, Bentham y Ricardo, así como del socialismo de Comte, al que había leído con atención. El resultado sería lo que podríamos designar como un positivismo psicologista.

Mantendría el utilitarismo de Bentham, pero superando el enfoque hedonista y determinista, para dar lugar a algo más complejo, donde tuvieran cabida bienes superiores, más allá de los intereses materiales inmediatos, como por ejemplo, el deseo de una mayor libertad política o de una mayor instrucción y cultura pública. De modo que la libertad de los individuos no quedara anulada por el enfoque rígidamente mecanicista que había adoptado la tradicional psicología asociacionista de los británicos.

Del positivismo de Comte solo mantendría el rechazo de la metafísica, el atenerse a los “hechos”, junto con una cierta forma de colectivismo, en el sentido de que la marcha de la civilización se alimentaba tanto de la satisfacción de las necesidades materiales de los individuos, como del desarrollo de las ideas colectivas de los distintos grupos sociales.

A pesar de las críticas que Comte había hecho a los fundamentos metafísicos de la economía política de Ricardo, Mill de ningún modo renunció al individualismo psicologista típico de la tradición empirista británica. No obstante, si que extremó su preocupación por que su ciencia social estuviese basada en hechos empíricos, para que no pudiera ser acusada de metafísicos. En ese sentido más que difundir el espíritu positivista Mill se limitó a propugnar un cierto método de hacer ciencia, basado en lo que llamaba “romper con todos los dogmatismos”.

Se puede decir que mientras el positivismo de Comte era en el fondo un racionalismo, el de Mill era más bien un empirismo. El primero sostenía que había que partir de los hechos para llegar a la ley, para una vez alcanzada, convertirla en absoluta, mientras que para el segundo nunca se debía abandonar la experiencia, pues no estaba seguro de que algo pudiera ser demostrable en absoluto, de modo que toda generalización debía ser considerada provisional.

En este sentido, para Mill los “hechos” no eran más que generalizaciones de las observaciones; solo cuando fuesen suficientemente estables, se les podía llamar “leyes de la naturaleza”.

En lo que se refiere a las ciencias sociales, el método de Mill consistía en explicar los comportamientos colectivos a partir de decisiones individuales. Por eso, había que proceder a partir de la observación de conductas individuales, para establecer las “leyes empíricas de la mente”, que son de validez limitada, pues dependen de cada individuo. A partir de ellas, con ayuda de la psicología –que para Mill era la “ciencia experimental de la naturaleza humana”- sería posible establecer las “leyes de la mente”, las que rigen el paso desde un “estado mental” a otro.

La psicología de Mill seguía siendo la de Locke, la basada en la asociación de ideas, que consideraba un hecho contrastable empíricamente, pues en caso contrario la habría considerado una metafísica rechazable. De todos modos, no dejaba de darse cuenta de que el recurso a la introspección, instrumento básico de ese tipo de psicología, no era un argumento muy sólido desde el punto de vista positivista, pero de momento no veía otro modo de establecer conexión entre los fenómenos mentales y los naturales.

Un vez que se hubieran establecido las “leyes de la mente”, siempre con la ayuda de la psicología, sería posible proceder a la construcción de una nueva ciencia -la etología- cuyo objetivo sería el estudio de cómo se articulaban las decisiones individuales con las colectivas, lo que permitiría explicar los procesos colectivos de formación del carácter. Una ciencia que Mill nunca llegaría a desarrollar y a la que siempre se resistió a llamar sociología. Como ramas del tronco común de la etología estarían la economía, la política y la historia., teniendo como raíces comunes las leyes psicológicas de la mente humana, fundamento último de todas las ciencias sociales.

Por influencia de Comte, en lugar de la inducción baconiana, Mill adoptó el método deductivo inverso, o histórico. Es decir, las leyes sociales no serían deducidas de principios a priori, para luego someterlas a contraste empírico, como se había hecho hasta entonces, sino que había que comenzar por reglas generales a posteriori, obtenidas por la observación de los hechos sociales, para luego mediante razonamientos deductivos a priori conectarlas con las “leyes de la mente”.

Aunque era muy consciente de la complejidad del fenómeno social, de la multitud de causas distintas que condicionaban las conductas sociales, Mill siempre sostuvo que era posible aplicar el método analítico, como si las causas parciales fueran perfectamente separables. Seguía en esto el modelo de las ciencias físicas, donde las fuerzas se componían y descomponían de modo mecánico. Estaba convencido de que solo así las conductas humanas llegarían a ser perfectamente predecibles.

Dentro del marco general de las “ciencias de la sociedad”, la economía política, según Mill, se ocupaba del estudio de cómo los hombres adquirían y usaban las riquezas. Sus leyes debían ser obtenidas por agregación de decisiones individuales, lo cual exigía comenzar por medir cómo los individuos reaccionaban a los cambios externos, espontáneos o inducidos, y de que modo esos cambios afectaban a la formación de precios. Solo así, a través de la agregación de las

decisiones del mayor número de individuos, teniendo en cuenta la compleja dinámica del proceso económico, sería posible impulsar el progreso y bienestar efectivo de la sociedad, que era el objeto último de esa ciencia.

Para Mill, el hecho de que la economía política fuese una ciencia social con su propio objeto era debido a la posibilidad teórica de separar el principio general de “deseo de riquezas” de las restantes dimensiones no económicas del complejo fenómeno social. Con lo cual, desde el punto de vista de la economía política, esas otras dimensiones deberían ser consideradas “causas perturbadoras” del fenómeno económico.

La economía política se basaba por tanto en el deseo de los individuos de tener tanta riqueza como les fuese posible, con el mínimo esfuerzo posible. Aunque no siempre y bajo toda circunstancia todos los individuos prefiriesen mayores ganancias, ese deseo de riquezas se podía considerar como una “fuerza motivo” siempre presente, y en muchos casos predominante. En consecuencia, para Mill, 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 consideraba que la economía debería ser una “ciencia inexacta”.

Dentro de la economía política había que distinguir dos dimensiones: una natural, el ámbito de la producción, que para Mill estaba sometida a las leyes deterministas de la naturaleza, y otra 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 sólo 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.

Ante las preguntas, ¿cómo distribuir más equitativamente las riquezas, manteniendo el principio de libertad individual? ¿cómo compaginar liberalismo y socialismo?, la propuesta de Mill fue una intervención del Estado siempre que impidiese la libertad individual

La economía como “psíquica matemática”

La mecánica de la acción humana

El británico W. S. Jevons (1835-1882) que había trabajado como científico experimental, tanto en química como en meteorología, no estaba de acuerdo con el enfoque que Mill había adoptado frente a la economía. Consideraba un error pensar que a las leyes de la mente se podía acceder mediante una psicología asociativa, fundada en ejercicio de la introspección, en su opinión, la economía se fundaba en último término en la fisiología a las que se podía acceder con los métodos típicos de las ciencias experimentales.

Esta postura se basaba en su convicción de que los animales, incluido el hombre, eran autómatas, de tal modo que los fenómenos de la mente podrían ser reducidos a fisiológicos. De este modo hacía superflua la distinción entre las ciencias de la materia y de la mente, en la que tanto había insistido Mill y que le había llevado a calificar la economía de ciencia inexacta. Por el contrario, para Jevons, la economía debía ser una ciencia tan exacta como la mecánica.

Entendía al hombre como un “mecanismo reactivo”, un “autómata” que a cada “entrada” respondía con una “salida” perfectamente determinada. En otras palabras podía ser reducido a una relación funcional fija y estable entre esas entradas y salidas, que en último término se correspondían no con sus estados mentales sino con sus estados fisiológicos.

Con esta reducción creía Jevons posible plantear las sensaciones como algo objetivo perfectamente medible, con lo que lograba su propósito de recurrir a las leyes de la mecánica a la hora explicar el comportamiento de los deseos humanos, sin necesidad de recurrir a algo tan científicamente dudoso como la introspección.

Su punto de partida era que el valor de una cosa más que de los estados mentales de los individuos, que son subjetivos y no observables, dependían de sus estados fisiológicos, que suponía objetivos y medibles. Un planteamiento difícilmente reconciliable con la libertad del individuo, que era lo que de algún modo había tratado de evitar Mill al recurrir a una psicología asociacionista no mecanicista o fisiologista.

Con estos supuesto, el objetivo de Jevons fue demostrar que “los precios podían ser deducidos a partir de los sentimientos marginales de placer y pena, o lo que es lo mismo, en términos del grado final de utilidad”. Para lograrlo se propuso recurrir a ese gran instrumento científico que era la balanza, que permitiría pesar las distintas utilidades que a un mismo individuo proporcionaban las distintas cantidades de bienes consumidos. En su opinión la economía política nunca sería una ciencia respetable, como la química, mientras no se pudiera expresar mecánicamente, mediante formulas matemáticas, el modo en que se realizaban los intercambios en términos de la utilidad marginal.

Una vez aceptado que el hombre podía ser reducido a una función objetiva y medible, a una relación fija y estable entre su grado de satisfacción fisiológica -su “utilidad”- y la cantidad de bienes consumidos, el camino para que la economía se convirtiese en una ciencia exacta había quedado abierto.

El primer paso fue determinar el equilibrio del consumidor, para lo cual era imprescindible que su satisfacción tuviera un límite, o lo que es lo mismo que la derivada de su función de utilidad, llamada utilidad marginal, fuera decreciente. Una condición que Jevons creyó encontrar confirmada cuando tuvo noticia de los trabajos de psicología experimental². Eso le permitió establecer lo que llamó “ley de la utilidad marginal decreciente” según la cual “a medida que se incrementa el consumo de un determinado bien decrece la satisfacción que se experimenta, en forma más que proporcional”.

Además, para que se pudiera aplicar el cálculo diferencial, la función de utilidad de cada individuo debería ser continua y derivable, lo cual implicaba que el individuo fuese capaz de apreciar cambios infinitesimales en el placer que recibiría de cambios, también infinitesimales, en el consumo de los bienes externos. Lo cual incluía suponer que las funciones de utilidad podían ser perfectamente separables para cada bien.

A partir de estos supuestos tan reductivos se propuso analizar la deliberación humana mediante algo así como una balanza virtual en la que pesar los motivos de elección. Eso le permitió llegar a la conclusión de que un consumidor, en el caso de dos bienes, se encuentra en equilibrio siempre que la proporción entre las utilidades marginales sea igual a la proporción entre las cantidades consumidas, o precio relativo de esos dos bienes.

Ese equilibrio en principio era indeterminado, podían ser infinitos, a no ser que desde fuera se fijasen previamente los precios y la distribución de bienes. Sin este paso previo era como si el fulcro -punto de apoyo de una balanza- no estuviese fijado, con lo que ésta se convertía en un instrumento muy deficiente. Dicho de otra manera, ningún individuo aislado podía establecer por sí mismo el precio de equilibrio. Lo cual planteaba un problema, pues el intercambio entre individuos distintos requería de un criterio objetivo que permitiese comparar los gustos y preferencias de cada uno de ellos, cosa que no podía asegurar.

En cualquier caso Jevons estaba convencido de que el intercambio tenía que ser establecido mediante una balanza, o lo que es lo mismo representado mediante una ecuación, dando por supuesto que los individuos continuamente andaban midiendo sus utilidades hasta alcanzar punto de equilibrio, igualdad de oferta y la demanda, en cual el intercambio sería posible.

Lo abstracto de su enfoque mecanicista le obligaba a dejar de lado todo lo que tuviese que ver con los determinantes sociales de esa conducta, con lo que él mismo se había cerrado el camino a cualquier contraste empírico de su modelo de conducta. Es interesante observar que su enfoque no tenía en cuenta los bienes disponibles, sino sólo los bienes fisiológicamente consumidos. Ni tampoco cabían en su esquema las dudas y las perplejidades típicas del decisor humano.

En su opinión, con el paso del tiempo, cuando avanzara más la naciente psicología experimental, sería posible a partir de los gustos y preferencias de los individuos, de la oferta de factores de producción y de la tecnología disponible, llegar a una formulación rigurosa y empíricamente comprobable de las leyes de la oferta y la demanda. Solo entonces sería posible

² Sobre este tema consultar Maas H. (2005)

un estudio científico de la formación de los precios, o de la eficiencia del mercado en la asignación de recursos escasos.

El proceso dinámico de los precios de equilibrio

También F. Y. Edgeworth (1845-1926) estaba convencido que la matemática era el modo natural de estudiar la economía, y que para lograrlo era condición necesaria considerar al hombre como si fuera una “máquina de placer”. Eso explica que en sus trabajos de economía siempre recurriese a analogías mecánicas, a razonamientos deductivos y que pusiera un decidido empeño en que todos los resultados se expresen en forma de teoremas matemáticos. En su opinión, siguiendo a Bentham, la economía no era más que un sistema compuesto de una multitud de ese tipo de máquinas de placer, que se rige por el principio del logro de un máximo de utilidad total.

Sus primeros estudios no fueron propiamente sobre la economía, sino sobre modos de aplicar el análisis matemático a la moral utilitarista Bentham. Más en concreto, su objetivo fue estudiar las implicaciones distributivas del principio de maximización de la utilidad, sujeta a una cantidad fija de recursos. Su inspiración provenía de que así como en la física matemática el concepto de energía total había servido para determinar “una distribución de masas en equilibrio”, en la moral, el concepto de “utilidad total” –que consideraba equivalente a la energía total- podía servir para determinar la distribución de recursos que llevara a una situación de equilibrio, que fuese además la de máxima satisfacción social posible.

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 se guiaría por 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. De ese modo pondría las bases de la figura del “homo oeconomicus”, de un tipo de racionalidad instrumental, consistente en el uso eficiente de unos medios que se suponían fijos.

Pero sería posteriormente, tras la lectura de los trabajos de Jevons, cuando se dio cuenta de que para llevar a cabo su enfoque era clave resolver el problema de indeterminación con el que éste se había tropezado. En efecto, Jevons había resuelto la dificultad suponiendo, a través de su ley de indiferencia, que todos los individuos tomaban el precio de equilibrio como dado, de modo que en su modelo de equilibrio la aceptación del precio era axiomático, con lo que su teoría de los intercambios quedaba limitada a las condiciones de un equilibrio estático. Pero, el problema se planteaba cuando los individuos no se comportaban como tomadores de los precios. Un punto débil de la teoría que Edgeworth se propuso resolver.

Su propuesta fue desarrollar algo así como una teoría matemática de los intercambios, en la que mediante la competencia y la continua renegociación de los contratos pudiera ser posible establecer como llegar a un precio de equilibrio, que convirtiera a todos en precio aceptantes, de modo que los intercambios fuesen sumamente eficientes, o con perfecta igualdad entre las ofertas y demandas de todos los bienes.

Para eso procedió estudiando el caso más sencillo, el intercambio entre dos individuos, con dos bienes. A partir de sus respectivas "curvas de indiferencia", mediante un ingenioso diseño, consistente en enfrentar las curvas de indiferencia de ambos, construyó lo que ahora se conoce como "caja de Edgeworth", que permitía el estudio de los posibles intercambios entre ambos.

Dentro de esa caja habría siempre habría un "núcleo", delimitado por las curvas de indiferencia de ambos individuos, donde ambos podrían mejorar el modo de llevar a cabo el intercambio entre ellos. A su vez dentro de ese "núcleo" tendría que haber por lo menos un punto de equilibrio, en la que ninguna de ellos podría seguir mejorando su intercambio, un punto que sería el correspondiente al precio de equilibrio, el que ambos tomarían como dado.

A partir de un hipotético "proceso de recontratos" procedió a determinar -mediante el método de los multiplicadores de Lagrange, que permite maximizar la utilidad de una persona sujeta a la restricción de que la utilidad de la otra persona debería permanecer constante- la llamada "curva de contratos" entre ambos competidores, o lugar geométrico de todos los cambios eficientes. Llegado a ese punto la única conclusión cierta era que el precio de equilibrio -en el que ninguna de las partes podría mejorar su utilidad sin perjudicar al otro- sería un punto de esa curva, pero no disponía de ningún método para determinarlo con precisión. ¿Cómo se podría resolver esa indeterminación?

Edgeworth se dio cuenta de que esa indeterminación solo podía ser resuelta mediante un arbitraje, algo que se situaba fuera de la teoría económica. No obstante pensó que ese arbitraje lo podía desempeñar el principio utilitarista: la búsqueda de un máximo para la suma de las utilidades individuales. En ese caso, la indeterminación se iría reduciendo en la medida en que se incrementase el número de individuos que competirían por intercambiar. Solo en el límite, con infinitos competidores, se alcanzaría una situación final de equilibrio sin indeterminación alguna.

Ahora bien, en la realidad nunca habría un número suficiente de individuos como para acabar con la indeterminación, por lo que nunca se podría estar seguro de que los individuos operaban sobre la curva de contratos. Edgeworth se daba cuenta de que siempre haría falta un arbitraje. Solo si de modo axiomático se establecía que todos se comportaban como tomadores de precios se podría estar seguro de que siempre actuarían sobre la curva de contratos, sin que se produjeran excesos ni defectos de oferta o demanda.

¿Era posible mediante un proceso de continua renegociación o recontrato, formando y rompiendo coaliciones llegar a una situación en la que todos se convirtieran en aceptantes de un único precio que sería de equilibrio? ¿Sería esa situación resultado de la libertad de renegociación de acuerdos y contratos? ¿Sería realmente posible pasar del proceso de continua renegociación de intercambios a un estado final de equilibrio? Un paso que no dejaba de ser

paradójico ya que en esa situación ya no se requiere información sobre los gustos de los otros individuos y de los recursos de que disponen. Lo único que se puede decir es que Edgeworth estaba convencido de que llegaría un día en que la “Mecánica social” se situaría al lado de la “Mecánica celeste”, apoyadas ambas en el principio de máximo Lagrangiano de máximos condicionados.

De momento el principio utilitario tampoco era suficiente para llevar esa mediación, pues el equilibrio no era lo mismo que la maximización de las utilidades de todos los individuos, sino que era necesario un acuerdo voluntario previo, algo así como un “contrato social”, mediante el cual todos aceptasen el utilitarismo como un principio de justicia distributiva. Para lo cual se necesitaba algo que estaba más allá del concepto de utilidad cardinal. Se requería el ejercicio de la reciprocidad, algo no susceptible de tratamiento matemático.

El análisis estático de los precios de equilibrio

También el economista francés L. M. E. Walras (1834-1910) estaba convencido de que las matemáticas eran el lenguaje propio de la economía, así como que ésta era inseparable de la moral, razón por la que se propuso construir una economía matemática al servicio de la justicia y libertad del individuo.

Su objetivo inmediato, como el de Edgeworth, fue determinar los precios de equilibrio, o lo que es lo mismo resolver la indeterminación en los intercambios que Jevons había dejado planteado. Solo que en lugar de seguir un método dinámico, como el de Edgeworth, se inclinó por un método estático.

Su enfoque del problema se puede resumir en la siguiente pregunta: ¿era posible en un sistema de intercambios de muchos tipos de bienes, entre una gran multitud de individuos, que persiguen cada uno su propia satisfacción alcanzar unos precios de equilibrio que todos aceptaran, e hicieran compatibles los planes de consumo de todos ellos? En otras palabras: ¿era posible una economía competitiva descentralizada donde, como había sugerido Jevons, los precios de equilibrio se formaran por encima de la influencia y el poder de cada uno de ellos?

Para dar solución a este problema Walras comenzó por distinguir tres enfoques de la economía. En primer lugar la “economía pura”, cuyo objeto era el estudio del orden social tal “como debería ser”. En segundo lugar la “economía aplicada”, cuyo objeto era el estudio de lo “útil”, de todo lo relacionado con el bienestar o satisfacción. En tercer lugar la “economía social”, intermedia entre las dos anteriores, orientada al logro de la justicia social.

La “economía pura”, la única susceptible de tratamiento científico, se ocupaba de describir la estructura lógica o necesaria de la conducta social, mientras que las otras dos se ocupaban del modo en que la libre voluntad influía en la conducta social -de lo que se podría llamar los aspectos no científicos de la sociedad y la economía-.

El objeto central de la “economía pura” era construir un diseño abstracto que permitiera determinar los precios de equilibrio en un sistema de competencia perfecta. Es decir, algo muy parecido al diseño kantiano de orden social, donde se diese la máxima libertad, junto con la

máxima satisfacción posible para cada individuo, que era lo que Walras entendía por justicia social.

En lugar de explicar la formación de los precios de equilibrio mediante un proceso de continua renegociación entre los individuos, como había hecho Edgeworth, la pretensión de Walras era hacerlo mediante una “máquina social” que por encima de la acción de los individuos fuese capaz de coordinar las decisiones de todos ellos. Una idea que le vino a la mente observando el funcionamiento de un mercado tan regulado e institucionalizado como la Bolsa de París, donde los precios eran fijados por un subastador que, mediante un proceso de tanteos, por prueba y error, era capaz de saldar las ofertas y las demandas de los participantes.

Pensaba que el tamaño y la extraordinaria complejidad de esa maquinaria social, así como su falta de conciencia, sería la mejor garantía de que actuaría con absoluta probidad, pues no sería posible manipularla en un sentido u otro, operando siempre por encima de la voluntad de todos. Su modo de funcionar sería inaccesible al pensamiento humano, pues esa máquina sería capaz de conocer, de modo instantáneo y sin costes, los estados mentales de todos los individuos. Es interesante observar que para Walras solo el operar impersonal de una máquina podría ser capaz de liberar a cada individuo del poder de los otros.

Solo esa máquina sería capaz de llevar la economía a una situación de equilibrio general, a la implantación de una sociedad racional o ética, donde todos se guiarían por lo precios de equilibrio, aquellos sobre los que nadie podría influir y que todos aceptan. Esa situación de equilibrio, o de igualdad entre las ofertas y las demandas de todos los bienes, podría ser entonces representada mediante un sistema de ecuaciones, cuyas incógnitas serían los respectivos precios de equilibrio de todos los bienes. Se trataría entonces de resolver ese sistema de ecuaciones para conocer los precios de equilibrio. Un problema de cálculo que, según Walras, tendría en principio solución, aunque nunca llegó a demostrar como se podría hacer.

Como se puede comprobar este modo de determinar los precios de equilibrio era estático, ya que lo dinámico, la acción de la máquina de coordinación habría realizado su tarea. En ese sentido, el individuo de Walras actuaría por un “deber ser”, con una función de utilidad que dependería de los bienes que “debería tener” en la situación de equilibrio final. Por otro lado, no habría descentralización de decisiones, sino que los individuos se comportaban como partes de una máquina que actuaba por encima de sus intenciones.

De este modo de explicar la formación de una sociedad ética se deduce que para Walras la libertad de un individuo sería algo similar al movimiento de una pieza dentro de una máquina bien ajustada, que delimita el movimiento de cada una, para el que ha sido racionalmente diseñada, de modo que no interfieran las unas con las otras. En su opinión los individuos únicamente son libres cuando las relaciones entre ellos fuesen de tipo mecánico, automático y despersonalizado, cuando no existiese ningún tipo de comunidad entre ellos, sino que todos quedasen sometidos a la única causalidad de la máquina social.

En estado de equilibrio general los individuos son libres porque disponen de la misma información, los mismos precios objetivos establecidos por la máquina social. Además, solo en ese caso el precio es un fenómeno natural, es decir, determinado única y exclusivamente por la

capacidad natural de las cosas para satisfacer necesidades objetivas. Fuera del equilibrio los individuos no son libres pues no disponen de la misma información, sino que hay diversidad de precios para una misma mercancía, dando lugar a excesos y defectos de demandas, consecuencia de intercambios no eficientes. Además, el precio no es un fenómeno natural sino mediado por algún tipo de comunidad.

El problema que se le planteaba entonces a Walras era explicar como se podía alcanzar el estado de equilibrio a partir de unos mercados reales donde se llevaban a cabo transacciones realizadas con precios que no eran de equilibrio. ¿Cómo podía suceder que poco a poco se reabsorbieran las desigualdades entre las ofertas y las demandas mediante la modificación de los precios de modo que fueran apareciendo uno a uno precios cada vez más próximos a los de equilibrio? En otras palabras, tenía que proporcionar algún tipo de justificación sobre como efectivamente podría funcionar esa máquina social de coordinación de los planes de todos.

En su opinión para eso estaban las “economías aplicada y social” que se ocupaban de explicar como los equilibrios parciales de cada individuo se irían integrando poco a poco en el equilibrio general, o como a partir de una situación de incompatibilidad de las decisiones individuales se pasaría al equilibrio de las ofertas y demandas totales. Solo a través de ellas se podría deducir, a través de un proceso que llamaba “*tâtonement*”, como se forma la ley de la oferta y la demanda, como se genera la estabilidad del equilibrio, o lo que es lo mismo, funcionaría en la realidad diaria la “máquina de coordinación social de decisiones”. En su opinión sólo a partir de un progresivo enriquecimiento semántico de la sintaxis matemática del modelo del equilibrio general se podría llegar a una descripción realista del modo de funcionar de esa máquina.

Es interesante señalar que Walras, desde el punto de vista de la “economía pura”, se consideraba socialista, pues su objetivo era determinar un “deber ser” de la sociedad, mientras que desde el punto de vista de las “economía aplicada y social” se consideraba liberal. Algo que no consideraba contradictorio, pues estaba convencido de que llegaría un momento en que por medio de la extensión del intercambio de mercado, respetando la propiedad privada, se acabaría por implantar el socialismo, un sistema igualitario con un máximo de libertad y satisfacción colectiva.

Para proceder a ese enriquecimiento semántico de la sintaxis matemática del equilibrio general, basado solo en el intercambio eficiente, Walras fue incorporando otras realidades como el consumo, la producción, la inversión, el ahorro, el empresario y la moneda. Ahora bien, pronto se produjo un choque entre el enfoque estático de su modelo básico de la economía y la naturaleza dinámica de todas esas realidades a las que quería incorporar.

Había sido precisamente el enfoque estático de su modelo lo que obligó a Walras a imponer la condición de que los individuos no llevaran a cabo transacciones de modo efectivo hasta que los precios no fuesen los de equilibrio. Pues en caso contrario, si había intercambio fuera del equilibrio, las dotaciones de los individuos estarían cambiando continuamente, lo cual a su vez volvería a influir sobre los precios. En otras palabras, se vio obligado a imponer esa condición porque era la única manera de separar los precios de las distribuciones de bienes existentes, que

como ya había advertido Jevons era una causa de la indeterminación de los precios de equilibrio.

Por ese mismo motivo, a la hora de introducir la empresa en su modelo de equilibrio lo hizo en forma de empresario, transformando a éste último en algo así como un mecanismo de ajuste reactivo, encargado de igualar el coste de los factores productivos utilizados con el precio del producto. Es decir, un empresario sin iniciativa convertido en una pieza más de la máquina de coordinación de planes de la sociedad. En realidad solo haría falta un empresario: un funcionario encargado de gestionar la producción, de transformar los servicios en productos de modo que el beneficio unitario fuese nulo. Además dentro del enfoque estático del equilibrio la producción quedó reducida a un conjunto de funciones matemáticas que de modo instantáneo y sin costes transformaban unos bienes en otros. Una especie de cálculo mental realizado fuera del tiempo, sin errores y sin costes, que se llevaría a cabo de modo instantáneo.

Algo parecido ocurriría con la moneda, que fue introducida como simple numerario, una función que podía desempeñar cualquiera de los bienes intercambiados, con lo que de modo implícito venía a reconocer que la moneda era superflua en su planteamiento estático del equilibrio general de una economía pura.

La idea del enfoque del "equilibrio general", o de la determinación de unos precios que fuesen aceptados por todos, había sido planteado unos años antes por el matemático francés A. Cournot (1801-1877) quien ya se dio cuenta de que la mayor dificultad para llevar adelante el cálculo de ese equilibrio era la indeterminación debida al hecho de 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. El sistema de intercambios era abierto o indeterminado, por lo que no era susceptible de formalización matemática, siendo imposible el cálculo de esos precios.

En su opinión, la única manera de hacer posible el cálculo sería cerrando el sistema, es decir, eliminando la posibilidad de que los agentes fueran activos, limitándose a responder pasivamente a estímulos externos. Hipótesis que Cournot llamó "competencia perfecta", y que paradójicamente significaba que los individuos se limitaban a reaccionar a precios fijados desde fuera, sin tener ningún poder en la formación de esos precios. Para Cournot 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.

Un positivismo no psicologista

La economía como mecánica pura de la elección

Para el economista italiano W. Pareto (1843-1923) había que proceder en primer lugar a separar la economía de la ética, la metafísica o la teología. En su opinión para construirla no hacía falta referencia alguna a supuestos estados mentales de placer o satisfacción, tuviesen base fisiológica o no, sino que bastaba con atenerse a los hechos externos observables de la conducta humana. Solo así se podría librar a la economía de discusiones sobre altruismo, egoísmo o mutualismo, que consideraba asuntos metafísicos, o no científicos.

En su opinión el objeto de la economía política era el estudio de la acción humana encaminada al logro del bienestar material. En tal caso, más que hallar sus bases o principios fundamentales lo que había que hacer era observar y analizar experimentalmente el fenómeno económico.

Para lograrlo se debía seguir el paradigma de la mecánica, que distinguía entre una mecánica teórica o pura que estudiaba los problemas en abstracto, sin tener en cuenta rozamientos y otro tipo de fenómenos, y una mecánica de taller, donde se llevaban a la práctica los modelos teóricos teniendo en cuenta las circunstancias concretas de los materiales empleados.

Los físicos se habían dado cuenta de que para estudiar la complejidad de los movimientos reales, los que tienen lugar en la mecánica aproximada e imprecisa de los talleres, se necesitaba de una mecánica teórica, basada en conceptos abstractos o ideales, del mismo modo los economistas debían darse cuenta que para estudiar la complejidad de las decisiones reales se requería del auxilio de una "economía pura", de una lógica de las decisiones potenciales de un "*homo oeconomicus*", un individuo abstracto, sin pasiones ni sentimientos. En otras palabras, que era necesario elaborar una sintaxis sin semántica -una "economía pura"- para luego proceder a través de la sociología a relacionar ese formalismo matemático con la semántica de los hechos concretos de la vida diaria. Una cosa era la ciencia pura, que necesariamente tenía que ser analítica y otra su aplicación empírica, que solo podía ser sintética y aproximada.

El objetivo de la economía sería el estudio de la interacción entre individuos abstractos modelados matemáticamente, mientras que el de la sociología sería el estudio de la interacción entre individuos concretos, donde hay que tener en cuenta los aspectos subjetivos y utilitarios.

Para la construcción de la "economía pura" no hacía falta una función de utilidad cardinalista, es decir, medible y objetiva, ni referencia alguna al psicologismo. Bastaba con diseñar unos esquemas abstractos de cómo se tomaban elecciones entre bienes, en función de cantidades variables y susceptibles de medida.

La economía pura se ocupa de elecciones potenciales o abstractas, las que lleva a cabo un individuo abstracto de acuerdo a una conducta lógica y previsible que puede ser formulada matemáticamente. Un estudio que en principio no requiere de motivación subjetiva, ni concepto de utilidad cardinal, sino que basta con disponer de una ordenación lógica de la preferencias, de una utilidad ordinal.

La sociología se ocupa del estudio de las elecciones reales subjetivas, las que llevan a cabo individuos reales y concretos, donde más que la lógica pueden influir factores como los instintos o los sentimientos, por lo que se hace preciso tener en cuenta la motivación, la dimensión subjetiva de elección que puede requerir el uso de la utilidad cardinal. Pero, en último caso, la sociología debería apoyarse los modelos de la economía pura.

Para el estudio de las decisiones abstractas o potenciales Pareto recurrió a las "curvas de indiferencia" diseñadas por Edgeworth, que consideraba "fotografías de los deseos estables de

un individuo abstracto o promedio”, que una vez obtenidas constituían un “hecho objetivo”, y hacían posible prescindir de la subjetividad de los individuos singulares, y de cualquier tipo de dinámicas internas no observables. Desde ese punto de vista, las curvas de indiferencia se ajustaban mejor a agentes con conductas 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 al sujeto.

El positivismo de Pareto no era tan racionalista como el de Comte, quien se había dejado llevar por el prejuicio de que los “hechos” tenían que ser formulados lógicamente, sin darse cuenta de que también eran “hechos” sucesos que aparentemente carecían de lógica, como podían ser los prejuicios o las equivocaciones. Por eso la economía pura se encargaba del estudio del “hecho abstracto” de la elección potencial, poniendo la atención en la estructura lógica de la conducta observable de un individuo abstracto o promedio, sin tener en cuenta sus posibles motivaciones. Bastaba entonces con una utilidad ordinal, un índice de elecciones, que no sería el de un individuo concreto, siempre subjetiva, idiosincrásica y poco estable, sino la de un individuo abstracto o promedio, que se tomaba como conducta objetiva o lógica.

Lo que si recomendaba Pareto era que ese índice de elecciones, la del individuo abstracto, se correspondiera con la del individuo empírico promedio, para lo cual se hacía necesario comprobarlo a través de muchas observaciones en una población de individuos suficientemente grande, augurándose además de que esa conducta estaba apoyada en creencias o costumbres muy arraigadas y compartidas por la mayoría.

En opinión de Pareto, los gustos y preferencias de los individuos se revelaban por sus conductas habituales, por sus rutinas en el modo de satisfacer sus necesidades, para lo cual, a través de métodos estadísticos, se podría establecer cual era la conducta promedio. Un modo de 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 abstracto o promedio.

De todas maneras no bastaba con el rigor de las técnicas estadísticas en la determinación de la conducta promedio, sino que hacía falta además explicar cómo, a través de la repetición de los modos de satisfacción de los gustos subjetivos, se llegaba a una conducta objetiva, estable e impersonal. No se podía dar por supuesto que se generaba por simple repetición, sino que habría que estudiar los procesos de formación de rutinas y costumbres, en los que podía influir la imitación y el aprendizaje. No obstante, Pareto siempre se resistió a dar ese paso, ya que entonces la economía no se ocuparía del estudio de una decisión objetiva impersonal y abstracta, sino de una conducta socialmente adquirida. Se limitó a afirmar, sin proporcionar una justificación razonable, que siempre sería posible establecer una regla objetiva que permitiese a todo individuo comparar y ordenar sus preferencias de un modo lógico, estable y coherente.

¿Cómo a partir de la objetividad de una conducta abstracta se podría estudiar algo tan subjetivo como la conducta de un individuo concreto orientada a la satisfacción de sus gustos particulares? ¿Era posible una distinción tan nítida entre “hechos subjetivos” y “hechos objetivos”? Un problema nada sencillo de resolver pues se trataba de volver a integrar en un caso concreto, lo que previamente el análisis había separado. Pareto no tenía muy claro que la economía pura por sí sola pudiera decidir sobre la objetividad de esa conducta, ya que las

propiedades más reales quedaban fuera de su ámbito de competencia. Solo a través de la sociología, la ciencia que contemplaba la conducta social de modo más general se podía proporcionar la necesaria síntesis y unidad.

Debido a su insistencia en mantener una tajante separación entre un plano abstracto y estático, y otro concreto y dinámico, Pareto se encontró con problemas nada sencillos a la hora de estudiar la acción humana concreta, pues su método exigía volver a integrarlos, lo cual ponía de manifiesto que no era tan fáciles de separar como había pretendido. Situado en el plano abstracto y estático –con vistas a estudiar el equilibrio de decisiones potenciales o abstractas- bastaba con conocer el valor un índice de preferencias, pero cuando se trataba de estudiar decisiones reales y concretas- no bastaba con conocer la dirección del cambio, sino que también era necesario medir la intensidad de la motivación. Con lo que no quedaba muy claro que el para el estudio del fenómeno económico se pudiera prescindir totalmente de las motivaciones del agente. El mismo Pareto cuando afirmaba, por ejemplo, que la pendiente de las curvas de indiferencia, la “tasa marginal de sustitución” expresaba la disponibilidad al cambio entre bienes, estaba dando un salto ilegítimo al pasar del plano abstracto de la estática al plano concreto de la dinámica.

Pareto estaba convencido de que había logrado construir una teoría económica individualista, fundada en la estructura objetiva de preferencias que se revelaba a través de la conducta de un individuo abstracto, sin referencia a ningún tipo de psicología. De que 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 así 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 había demostrado 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. Su enfoque le había obligado a eliminar el factor tiempo, a quedarse con la “fotografía de los deseos”, dejando fuera la motivación dinámica de esos deseos, que sólo podían residir en un individuo concreto. Al prescindir de los supuestos estados internos de los individuos se tropezó con la dificultad de que para que la economía pudiera seguir el modelo de la “física matemática” era imprescindible contar con alguna “fuerza” -la motivación del individuo- la que aportaba la imprescindible componente dinámica, que era precisamente la había dejado fuera de su diseño.

Enfrentado con todas estas dificultades metodológicas Pareto llegó a la conclusión de que el “ordinalismo” era una fase transitoria en el largo camino que había que recorrer hasta llegar a

construir un modelo matemático adecuado de la estructura psicodinámica de un individuo. Estaba convencido 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. En cualquier caso, como no había llegado todavía ese momento la decisión de consumo de un individuo no podía ser reducida a un puro problema matemático, o lo que es lo mismo, todavía no era posible ignorar totalmente sus aspectos subjetivos.

Para Pareto el equilibrio general de la economía no era más que un instrumento para comparar la “eficiencia asignativa” de distintos conjuntos de precios, haciendo posible establecer una asignación óptima de recursos, aquella que no podría ser modificada sin empeorar la situación de al menos uno de los individuos que formaban parte de esa sociedad. Se trataba por tanto de un equilibrio fáctico o mecánico, sin valoración moral alguna, y que estaba dotado de estabilidad por razones 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, seguía dando 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 dinámica 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 tenía 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 sólo 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 simpática”, 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 consolidación del “homo oeconomicus”

Como consecuencia de los trabajos de Mill, Jevons, Edgeworth, Walras y Pareto se impondría el 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 psicológico y en continuo conflicto con los principios del positivismo. El aspecto de la producción de los bienes, la creación de riqueza, que tanta importancia había tenido en la economía política, 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.

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.

Desde un positivismo estricto 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. Todo lo que tuviera que ver con la psicología o con la producción pertenecía al ámbito de la naturaleza, del que sólo de modo indirecto se ocuparía la economía.

Al mismo tiempo y de modo paradójico, se produciría 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. Esta ampliación del objeto de la economía indudablemente excesiva, ponía de relieve la ambigüedad de una antropología individualista. En realidad era un modelo muy simplista de conducta humana que se limitaba a afirmar que toda acción tenía un motivo, lo cual no dejaba de ser una tautología. No se puede 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.

El gran éxito de este nuevo enfoque de la economía se debió a que permitía seguir el método de la física matemática, más en concreto el cálculo diferencial, dando lugar a una psíquica matemática, con apariencia de ciencia rigurosa, sin tener que recurrir a concepciones tan vagas y confusas como la “mano invisible”, o el principio de la “economía natural”.

Surgiría así el recurso a 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.

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, sólo 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, sólo le quedaban expeditos dos caminos: o suponer que la racionalidad de su conducta externa venía dictada por las leyes de la naturaleza -el modo de pensar de todo tipo de psicologismo- o suponer que esa racionalidad procedía del mismo sujeto, de un sentimiento del deber ser que en el fondo sólo 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.

Bibliografía

Aqueci, Francesco. *Testi, norme, sistema sociale. La problematica dell'e 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 ideal 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.

Bruni, Lugino. *Vilfredo Pareto and the Birth of Modern Microeconomics*. Cheltenham. Edward Elgar. 2002

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.

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.

Maas, Harro. *William Stanley Jevons and the Making of Modern Economics*. Cambridge. Cambridge University Press. 2005.

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.

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