

Tiempo y cambio en economía

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega
Universidad de Navarra
2011

La necesidad de explicar el progreso

La dimensión temporal de la economía

La elección del método de la física matemática para construir la ciencia económica había impuesto un individuo universal y abstracto, el *homo oeconomicus*, elaborado a partir de un punto de vista psicologista, con el intento de explicar la dinámica de su conducta, pero sometido en último término a las condiciones de un equilibrio general, como exigía la estructura estática y determinista de ese método.

El rechazo positivista del psicologismo, al que despectivamente calificaba de metafísica, había llevado a superar un enfoque tan simplista de la motivación de la conducta humana. Con este motivo se había dado un gran impulso a los estudios empíricos de las motivaciones humanas. Se había empezado a comprobar que estas últimas eran realidades muy complejas, ligadas al desarrollo de fenómenos sociales que están en el núcleo mismo de la cultura y la historia de cada sociedad.

Por si esto fuera poco, desde la segunda mitad del siglo XIX, la física matemática había entrado en un proceso de revisión de sus propios fundamentos. Se había comprobado que en el movimiento de partículas muy pequeñas, como las moléculas de los gases, no había continuidad ni determinismo, de modo que resultaban intratables desde los supuestos del cálculo diferencial. Se hizo entonces necesario recurrir al enfoque estadístico de la mecánica, dando así entrada a los supuestos de la teoría de la probabilidad. Desde ese momento quedaría planteado el problema de la irreversibilidad del movimiento que tantas e importantes implicaciones tendría en el desarrollo de la física.

La conjunción de estos factores hacía más urgente la búsqueda de un nuevo enfoque metodológico de la economía, era patente que el método determinista de la física matemática

resultaba cada vez más inadecuado para enfrentar la dimensión de progreso y cambio que es propia e inseparable de la economía, de la actividad humana.

Se necesitaba un método que pudiera explicar cómo se producía el cambio institucional, cómo se modificaban las organizaciones, cómo variaban los gustos y preferencias del público, de qué modo aparecían nuevas técnicas productivas, nuevos productos, etc. No bastaba con demostrar que en la economía había una tendencia a una situación de equilibrio, sino que se hacía necesario explicar la misma estructura de la dinámica del progreso.

A la hora de enfrentar este cambio de método se seguirían dos caminos. De un lado británicos y franceses, siguiendo la tradición positivista, se mantuvieron ligados al método de las ciencias naturales, pero tomando como paradigma el método de la entonces naciente biología, que se había propuesto explicar la evolución y el cambio. De otro lado, la cultura germánica, que rechazaba el naturalismo de los británicos y franceses, tratando de buscar y construir un método propio y adecuado para el estudio de la acción humana, de modo más concreto, de la historia y sus cambios culturales. En este último, caso cabe distinguir entre lo que sucedía en Alemania, donde predominaban los llamados filósofos neokantianos, que seguían un apriorismo epistemológico; y lo que sucedía en Austria, donde predominaba un tipo diferente de apriorismo ontológico, que pretendía ser heredero de la tradición aristotélica.

La hipótesis evolucionista

El enfoque analítico del paradigma mecánico había pretendido imponerse también en el estudio de los fenómenos vitales, hasta que G. Buffon (1707-1788) se dio cuenta de que la complejidad del fenómeno vital no podía ser enfocada de modo analítico, sino holístico, ya que la vida es un fenómeno global de dependencias mutuas de unos seres respecto de otros, que no es posible separar de los cambios en el entorno o condiciones que lo hacen posible, así como del modo de transmitirse, etc.

Buscando una explicación a cómo se producían los cambios en los seres vivos J. B. Lamarck (1744-1829) sugirió que podían ser debidos a una adaptación de lo orgánico a lo funcional, provocado por alteraciones en el entorno o condiciones vitales donde desarrollaban su vida.

En cualquier caso, quedaban por contestar las siguientes preguntas: ¿Cómo los cambios en los seres vivos articulan lo necesario con lo contingente? ¿Por qué en una especie los ejemplares se distinguen por pequeñas variantes? ¿Si esos cambios y variantes se transmiten a la prole, podría llegar un momento en que se produjese un cambio de especie?

Reflexionando sobre estas preguntas Ch. Darwin (1809-1882) formularía su famosa hipótesis sobre la evolución de las especies. Pensaba que de modo parecido a como los criadores de animales y plantas seleccionaban aquellos ejemplares en los que predominaban las características que les interesaban, ¿no podría suceder que en el seno de la Naturaleza se produjera algo así como una especie de “selección natural” que, sin finalidad conocida, llevara a la evolución y cambio de las especies?

El modo de funcionar de esa supuesta “selección natural” sería que, a largo plazo, en la transmisión de las variaciones de los progenitores a la prole predominarían aquellas que se generasen y transmitiesen con mayor facilidad. Unas variaciones que en principio serían aquellas que permitiesen una mejor adaptación a los cambios en el entorno.

Con su hipótesis Darwin no trataba de explicar el origen de las especies, ni las razones del cambio, ni mucho menos su finalidad y sentido, simplemente pretendía dar una explicación de los cambios en el proceso de transmisión de la vida. Lo que propugnaba era algo tan simple como lo siguiente: supuesto un conjunto de individuos que se pueden fecundar entre sí, donde unos cambios se transmiten a la prole con distintas frecuencias, se puede afirmar sin ninguna duda que pasado un tiempo la configuración inicial de los distintos tipos de individuos quedaría notablemente modificada. Darwin era consciente de que lo importante era explicar las causas de los cambios y de las distintas tasas de transmisión a la prole, así como su relación con los cambios en el entorno. En caso contrario, su propuesta nunca dejaría de ser una tautología.

En cualquier caso, no es posible descubrir la finalidad de un proceso a partir de la simple experiencia del cambio, ya que la subjetividad está más allá de la objetividad de lo observado. Como había dicho Aristóteles, no se puede alcanzar la finalidad del arquero por mucho que se estudie la dinámica de la flecha.

Consciente de esa dificultad, sostuvo Darwin que bastaría con suponer que los organismos se comportaban “como si” persiguiesen el logro de la propia ventaja. Ante la objeción de que no tiene mucho sentido hablar de perseguir la propia ventaja, a no ser que fuese alguien dotado de intencionalidad, como era el ser humano, dijo que se trataba de algo así como un principio universal objetivo, que premiaba a los individuos que mejor se adaptasen al entorno. En otras palabras, un premio que no repercutía en la subsistencia del individuo sino de la propia especie.

Darwin estaba convencido de que era posible separar el “cómo” del “por qué”. En su opinión, a través de “cómo” se transmitían los cambios a las distintas proles, sería posible llegar a explicar su razón y sentido. Algo así como pretender que a partir de la observación del incesante repetirse del “cómo” llegaría un momento en que se produciría –no se sabe bien cómo- una justificación del “por qué”. Se olvidaba de que la repetición por sí misma elimina el tiempo, carece de sentido, y nunca puede explicar nada.

El argumento de Darwin para explicar el origen de los organismos sólo tendría sentido en mundo hipotético donde nada dejaría de ser y nada empezaría a ser, donde sólo habría transformación continuada de ese único sustrato, dejando fuera toda dimensión ontológica del problema. En otras palabras, exigiría que el puro devenir -lo relativo- se convirtiera en lo absoluto.

Por otro lado, considerar todo lo vivo como una unidad supone una finalidad. Conlleva que en su seno hay organismos vivos dotados de algún tipo de identidad subordinados unos a otros, con vistas a la finalidad del orden del todo. ¿Existen realmente esas identidades individuales, con sus propios fines; o son proyecciones ilegítimas del subjetivismo humano? ¿Por qué habría individuos dentro de ellas? ¿Son los individuos los que buscan su propia ventaja, o es la población la que se sirve de ellos? ¿Por qué se relacionan las poblaciones entre

sí? ¿Se hace con vistas a constituir una unidad superior? Unos interrogantes que sólo tienen sentido si supone implícita alguna idea de finalidad.

La historia de la tesis evolucionista ha puesto de manifiesto una especie de imposibilidad del sujeto de la ciencia para, desde fuera de la ciencia, concebirse a sí mismo. Ha llevado a considerar la ciencia como un todo, que vendría a coincidir con la marcha de la humanidad en el seno de la historia, donde el hombre llegaría alguna vez a conocer su propia naturaleza, y a entender el sentido de su existencia. Mientras tanto, todo conocimiento sería provisional, destinado a ser superado por un avance incesante en la comprensión de la realidad. En resumen, el evolucionismo no sería más que un modo relativista de explicar la regularidad en lo contingente. Una vuelta a la vieja concepción pagana del cosmos, con el añadido de la idea del progreso, único resto de un optimismo de manifiesto origen cristiano.

A partir de la hipótesis de la selección natural, H. Spencer (1820-1903) desarrollaría una filosofía con la que pretendía explicar el omnipresente cambio en la naturaleza, en la sociedad y en la historia. Algo así como una especie de grandiosa y optimista visión del devenir de toda la realidad, que exigía una fe positivista en el nuevo dogma de la evolución.

A partir del hecho innegable de que la realidad estaba en continuo cambio, razón por la que -según Spencer- resultaba incognoscible, no tenía sentido preguntarse por el origen y destino del universo, sólo cabía observar sus cambios y tratar de establecer sus leyes. En otras palabras, había que admitir que todo conocimiento era necesariamente parcial, provisional y mejorable.

¿Qué regularidades en los cambios del universo estaban sólidamente asentadas? Para Spencer se trataba de la indestructibilidad de la materia, la continuidad del movimiento y la persistencia de la fuerza. De estas regularidades llegaba a la conclusión de que todo estaba gobernado por lo que llamaba principio de "continua redistribución", tanto de la materia, como del movimiento. Según este principio el universo estaría en continuo cambio siguiendo trayectorias ajustadas al principio mecanicista de "menor resistencia" o de "mínima acción". Un cambio que, no se sabe bien porqué, se ajustaría a una "ley de la evolución" universal, que desde unos estados iniciales homogéneos e inestables evolucionaría hacia estados cada vez más heterogéneos y estables.

En el caso de los hombres, esa ley de evolución se manifestaría en la división del trabajo -variante del criterio mecánico de "mínima acción"- que daría lugar a estructuras sociales cada vez más diferenciadas y complejas, al mismo tiempo que más universales e integradoras. En este sentido, para Spencer, tanto la razón como la cultura no eran otra cosa que medios para la supervivencia evolutiva de la especie humana.

La historia no sería otra cosa que una continuada evolución hacia estados sociales de creciente perfección científica y técnica, que conllevarían un mayor bienestar para todos. Avanzaría de modo completamente autónomo, impulsada por decisiones subjetivas de una multitud de individuos, que el paso del tiempo se encargaría de disolver en la marcha objetiva y global del progreso, poniendo así de manifiesto lo efímero y transitorio de la identidad individual. En último término, en el esquema de Spencer, como en el de Hegel, el hombre

comparecería como instrumento de una inteligencia superior oculta que se serviría de su impulso vital.

Economía y evolucionismo

Decisión individual y adaptación al entorno

Influido por el ambiente intelectual de Cambridge, donde se mezclaban las filosofías de Kant, Hegel, Spencer, Comte, y Mill, el economista A. Marshall (1842-1924), se propuso llevar a cabo el estudio de la economía a partir de la hipótesis evolucionista.

Siguiendo la psicología, o más bien la etología de J. S. Mill, se propuso estudiar la relación entre el carácter del individuo -su modo de comportarse- y el entorno en que desarrollaba su actividad. El objetivo que perseguía era elaborar un nuevo tipo de economía que en lugar del modelo mecanicista del “hombre económico” se basara en el modelo de “hombre razonable ético”, elaborado a partir de una visión evolucionista de la conducta social.

En el debate sobre si había que seguir el enfoque de la economía o el de la sociología, Marshall se inclinó por la postura de Comte. Pensaba que el fenómeno económico sólo podía ser entendido dentro del marco más amplio de una ciencia que estudiara la evolución del fenómeno social en su totalidad. En este sentido, a diferencia de Mill, consideraba que la economía nunca podría ser una ciencia totalmente separada. En la formación del carácter era decisivo el hecho económico, por lo que no era posible una separación drástica; ni siquiera en el plano de la abstracción. En cualquier caso, aunque la generación de la riqueza era ciertamente un aspecto muy importante de la economía, lo crucial era el estudio del hombre, el modo en que el desarrollo de la economía influía en la formación de su carácter.

Proponía partir del hecho de que la naturaleza humana estaba en continuo cambio, en un proceso de incesante ajuste a un entorno que tampoco cesaba de modificarse, en parte debido a la propia acción humana. Existía por tanto una especie de circularidad en el cambio. Desentrañar la estructura de ese círculo era el problema básico que había que resolver si se quería llegar a saber algo sobre la formación del carácter humano. Para eso, hacía falta como paso previo proceder a la elaboración de una psicología evolutiva, que por supuesto sería una ciencia positiva y experimental.

Una psicología que debía construirse no sobre la experiencia individual, como había sostenido Mill, sino sobre la experiencia acumulada en la estructura de la sociedad, la que afectaba a la totalidad de una determinada cultura, como sugería el enfoque de Darwin y Spencer. No sólo había que contar con el saber explícito propio de la mente de cada individuo, sino también con el saber implícito en los procesos naturales y sociales.

A la hora de enfrentarse a como esto afectaba al complejo fenómeno de la mente humana había que tener en cuenta dos dimensiones: de un lado la autoconciencia del individuo, del otro la evolución de lo colectivo. Dicho de otro modo, cómo se lleva a cabo la constitución de la identidad del individuo frente al cambio.

Lo mejor era comenzar por estudiar cómo se llevaba a cabo el cambio de necesidades y preferencias de los individuos. Sometidas a un proceso evolutivo variaban desde lo homogéneo a lo heterogéneo, desde lo simple a lo complejo, desde lo rudo a lo refinado. De ningún modo podían ser consideradas fijas e inalterables, como había supuesto el modelo del “hombre económico”; que era un modo de declararlas exógenas a la teoría económica.

Las necesidades cambiaban como consecuencia de la continua lucha de los individuos por adaptarse a un entorno que no cesaba de cambiar debido a la incesante expansión de la división del trabajo. Se daba así lugar a una espiral de nuevas necesidades y nuevos modos de satisfacerlas, que impulsaban a una organización social cada vez más compleja y articulada. En su seno, tanto las conductas como los caracteres -estructura psicológica de los individuos- no cesaban de evolucionar, a la par con unas nuevas condiciones culturales e históricas.

Para estudiar esta evolución de gustos y preferencias de los individuos hacía falta un modelo de individuo mucho más complejo que el “utilitarista” o “conductista”, se requería un modelo dinámico de individuo que tuviera en cuenta las continuas “retroalimentaciones” entre su conducta y las condiciones del entorno en donde se desenvolvía.

Con esa finalidad Marshall recurriría a una extraña combinación de mecanicismo, evolucionismo y autoconciencia. El resultado sería el diseño de una compleja “máquina virtual” con la que pretendía simular las operaciones mentales del cerebro humano. Sólo así sería posible explicar la evolución de la mente humana, su modo de enfrentarse y resolver problemas cada vez más complejos. Un diseño que construiría a partir de los dos elementos fundamentales de la hipótesis de Darwin: “variación al azar” y “selección natural”; a los que, Marshall añadiría la idea lamarkiana, no compartida por Darwin, de la herencia de caracteres adquiridos.

Según esta “psicología evolutiva” el conocimiento sería el proceso interminable de una “máquina virtual” que no cesaría de aprender y modificar su propia estructura. El avance cognitivo se producía en la medida en que fuera dando solución a los incesantes nuevos problemas planteados por los cambios del entorno. Surgían así nuevas conductas, que, una vez convertidas en rutinas -modos habituales de hacer- quedarían incorporadas a la propia estructura de la “máquina virtual”, representativa de la mente humana.

Se producía así un incesante surgir de estrategias cada vez más eficientes para hacer frente a problemas cada vez más complejos, que no cesa de plantear la incesante evolución del entorno. En general esas estrategias consistían en dividir los problemas en sus partes más simples, de modo que pudieran dar lugar a modos rutinarios de resolverlos, con gran rapidez, sin requerir atención. Posteriormente, la articulación de esos modos rutinarios daría lugar a configuraciones mecánicas cada vez más complejas, que permitirían resolver con gran sencillez, automatismo y eficiencia esos problemas.

El proceso evolutivo remitía, en último término, a la capacidad analítica de la mente humana que no cesaba de impulsar la división y la especialización de funciones, provocando una creciente división del trabajo, impulsando el paso desde lo simple y homogéneo a lo complejo y heterogéneo.

El interminable crecimiento del conocimiento daría lugar a una mayor complejidad de la “máquina social”, dando lugar a nuevas estructuras de integración y dependencia entre los individuos, a una mayor especialización en las tareas y conocimientos. En su seno se daría lugar a nuevas preferencias individuales, cada vez más sofisticadas. Se desataba así una especie de espiral de mejora continua de necesidades, y modos de satisfacerlas, que impulsaba el progreso económico y cultural de la sociedad.

Desde esta perspectiva, la sociedad sería un entramado funcional cada vez más complejo, una articulación cada vez más complicada de preferencias y rutinas, una compleja máquina con una extraña capacidad de autoestructurarse, que le permitía resolver del modo más sencillo posible problemas cada vez más complejos, que su propia espiral evolutiva no cesaba de provocar. En otras palabras, la sociedad era un sistema evolutivo con capacidad de aprendizaje.

El equilibrio parcial

En el esquema de Marshall la economía era una dimensión no separable de ese proceso extraordinariamente complejo, sometido a cambio continuo, que era en último término el avance continuado de la civilización. Lo que se trataba ahora era de estudiar cómo, en el seno de ese proceso, los individuos tomaban decisiones con vistas a la satisfacción de sus necesidades, que daban lugar a la generación de riqueza.

Para llevar adelante ese estudio se requería un método que tuviera en cuenta que todo se relacionaba con todo, al tiempo que estaba en cambio continuo, aunque con distintos ritmos de cambio. Un método que descompusiera el movimiento incesante de cambio global, en sus elementos más pequeños, los directamente observables en cada instante, lo cual permitiría detectar sus causas inmediatas. Sólo así sería posible estudiar cómo los individuos, en cada momento y circunstancia, en un breve instante de tiempo, tomaban la decisión que maximizaba su utilidad.

Este modo de proceder sería consecuencia de la aplicación del principio de causalidad determinista, o de razón suficiente, según el cual el estado en que cada momento se encontrase la sociedad estaría determinado por los estados inmediatamente anteriores. Un supuesto que Marshall juzgaba indispensable para que la economía pudiera ser una ciencia predictiva. Además de mantener el principio individualista, ya que la marcha global de la economía y de la sociedad sería consecuencia de la acumulación de las decisiones que tomasen los individuos en cada instante de tiempo.

Aunque la sociedad era un entramado de multitud de cambios, los ritmos a los que se realizaban no eran los mismos. Había cambios, como las decisiones de consumo, instantáneos, directamente observables, y cuyo motivo era muy fácil de determinar. Pero había otros, como las decisiones de producción, que no eran consecuencia de la decisión de una sola persona, sino que iban unidas a una multitud de decisiones que realizaban muchas personas a lo largo de la vida de una organización, condicionados además por decisiones tomadas por generaciones pasadas, que habían requerido mucho tiempo para llegar a manifestarse plenamente, por lo que no era fácil establecer el motivo determinante. Lo que en su momento había sido decisión consciente e intencional de unos individuos, con el paso del tiempo quedaba disuelto en el todo

social; como si se hubiera objetivado, integrado en ese marco institucional común, que condicionaba al tiempo que hacía posible las decisiones de los individuos que vivían en cada momento. El estado de la sociedad en cada instante sería el resultado de la acumulación de decisiones de todo tipo.

La marcha de la economía no estaba ni en el puro plano de la naturaleza, donde todo ocurre de modo necesario, ni en el puro plano de lo matemático, donde todo es posible y perfectamente calculable; sino en el plano de la cultura, donde las instituciones acumulan en forma objetiva e impersonal el conocimiento implícito de las generaciones precedentes. Un proceso que no tiende a un estado final perfectamente establecido, perfectamente calculable desde el principio, sino abierto e imprevisible, por lo que sólo cabe un cálculo relativamente fiable, en un entorno temporal muy reducido. El método de la economía no podía reducirse al cálculo, como habían pretendido Jevons y Walras, sino que debía tener presente la formación de las costumbres, los cambios de organización y aprendizaje. Debajo de la economía subyacía un complejo entramado de fenómenos mentales y físicos en continua interacción y cambio.

La marcha de la civilización y la economía estaba regulada por la doble acción de un factor de estabilidad y otro de innovación. Por un lado la acumulación en lo institucional de las conductas que habían demostrado éxito a la hora de resolver los problemas planteados por el cambio del entorno. Por otro lado, las decisiones, por prueba y error, que en cada momento adoptaban los individuos para enfrentarse a los nuevos cambios del medio. De modo más concreto, ese doble factor evolutivo estaba constituido, según la terminología de Marshall, por el “principio de continuidad”, que aseguraba la estabilidad y el orden en la marcha de la sociedad, y por el “principio de sustitución” que aseguraba que los cambios se realizaban del modo más eficiente posible: aquellos que mejor se adaptaban a los cambios del medio.

En su método se daba una combinación de la mecánica con la biología, del “principio de continuidad” -que asegura la estabilidad- de carácter claramente determinista, con el “principio de sustitución” -que asegura el cambio- de carácter claramente evolucionista. Pero, debido a la concepción predictiva que tenía Marshall del conocimiento científico, daba predominio al principio mecánico sobre el biológico.

El marco institucional y organizativo existente, que tampoco cesaba de cambiar, lo hacía mucho más lentamente que el ritmo de las decisiones de los individuos, por lo que para estos últimos podía considerarse fijo y estable. Sólo transcurrido bastante tiempo sería apreciable ese cambio continuo e incesante. De este modo, con la aplicación de la cláusula *ceteris paribus* -suponiendo todo lo demás constante- se podían dejar de lado unos factores -considerados de momento fijos- para poner toda la atención en aquellos factores, que bajo las condiciones de observación, se podían considerar los causantes del cambio que se trataba de estudiar. Esto era en esencia el concepto de “equilibrio parcial”, elemento central del método elaborado por Marshall.

No se trataba de un equilibrio absoluto, sino relativo al tiempo de observación, medido por la subjetividad del observador. Una misma realidad podía estar, o no, en equilibrio, según las condiciones de observación que se establecieran. Por esas razones Marshall decidió designarlo

con el calificativo de “equilibrio parcial”, para indicar que sólo se podía considerar en equilibrio, bajo cierto aspecto, no de modo absoluto o general.

Unido al concepto de “equilibrio parcial” y a la aplicación de la cláusula “*ceteris paribus*” Marshall adoptó la distinción entre el corto y el largo plazo, según el intervalo de tiempo transcurrido. Lo que a muy corto plazo podía considerarse en equilibrio parcial, no lo estaría a largo plazo, donde se habría producido un cambio en todos los factores.

El método del “equilibrio parcial” hacía posible estudiar las decisiones de los individuos, como si estuviesen separadas del marco global no consciente y no intencional que las condicionaban y las hacía posibles. Desde ese punto de vista, la marcha de la economía podría ser considerada una sucesión continua de equilibrios a “corto plazo”.

Con este método Marshall pretendía salvar la imposibilidad de aplicar el cálculo diferencial a un proceso, en el que por estar presente el cambio y la incertidumbre, no se daba el rígido determinismo que exigía ese tipo de cálculo, no se cumplía la propiedad local de continuidad abstracta propia del espacio matemático. Lo que pretendía Marshall era sustituirla por la continuidad empírica de los procesos biológicos, donde bajo la apariencia de equilibrio, no cesaba de actuar una dinámica vital, regida por el principio de sustitución, que impulsaba el progreso de la sociedad.

Dotado del instrumento metodológico del equilibrio parcial, Marshall se propuso elaborar una teoría dinámica de precios. Por lo pronto no podía partir del supuesto de un individuo con información perfecta, cuya conducta estaba determinada por las condiciones a priori de un equilibrio general estático, sino que tenía información imperfecta y se guiaba por la adaptación a los cambios del medio que le eran accesibles en cada momento.

El modelo de individuo diseñado por Marshall no disponía de la información perfecta que tenía el individuo de Walras, al que por otro lado se la suministraba desde fuera el “subastador”, o la “máquina de la sociedad”. La información de que disponía era parcial e incierta: estaba constituida por su expectativa de los precios vigentes en cada momento. Pero a cambio, su decisión estaba condicionada por esa enorme masa de información no consciente, que estaba incorporada en el marco institucional en cuyo seno tomaba su decisión.

En resumen, solo bajo el enfoque del “equilibrio parcial” la decisión del individuo podía ser calificada de racional, en el sentido de “maximizar” su satisfacción posible. Le bastaba con la información que le proporcionaban sus necesidades inmediatas, y con sus expectativas de cambio de los precios en el corto plazo. Unas expectativas que formaba a partir de la experiencia sobre el comportamiento de una tendencia promedio de los precios a largo plazo, que de algún modo eran parte del marco institucional en que vivía.

Por contraste, a “largo plazo” desaparecía la posibilidad de alcanzar ese tipo de conducta “maximizadora”. Si, por ejemplo, un individuo pretendiese tomar una decisión con un horizonte de diez años, toda esa información, que en “equilibrio parcial” se suponía fija, se convertía en incertidumbre, y no podría tomar una decisión racional. En otras palabras, cuanto mayor fuera la longitud del plazo, menor sería la racionalidad de los individuos. Era pues el

peso del pasado, una vez diluida la racionalidad consciente de todo instante anterior, el que a través del marco institucional, gobernaba la marcha de la economía y de la historia.

El método del “equilibrio parcial” proporcionaba una explicación efectiva del proceso de formación de los precios, cosa que no ocurría en el modelo de Walras. En la formación de los precios había una parte fija -la oferta existente en cada momento- ligada a la estructura productiva disponible, resultado de la acumulación histórica del saber hacer de las generaciones anteriores, que sólo variaba de modo significativo en el largo plazo. Había además otra parte variable -la demanda- relacionada con las decisiones conscientes de comprar y vender de los individuos, con referencia a mercancías ya producidas, que podría variar de modo significativo a muy corto plazo. Según esto, el precio de equilibrio a corto plazo, vendría determinado sobre todo por el lado de la demanda, la única que podría variar en ese plazo, dando lugar a los llamados precios de mercado de las mercancías disponibles. Unos precios de mercado que podrían ser distintos de los llamados precios naturales o normales, entendiendo por estos últimos, los determinados por el lado de la oferta, por los factores productivos, que se mueven a largo plazo y son los determinantes de los costes.

Según esta explicación, los precios de mercado vendrían determinados, a corto plazo, por la intersección de la curva de demanda con la de oferta. En tal caso, para que esos precios de equilibrio fueran estables se hacía imprescindible que la curva de oferta tuviese pendiente positiva, y la de demanda, negativa. Unas condiciones que Marshall, a partir de sus supuestos teóricos, no pudo demostrar que efectivamente se cumplían. Ni siquiera pudo demostrar que la curva de demanda tuviese siempre pendiente negativa, ni mucho menos que la curva de oferta tuviese siempre pendiente positiva.

A largo plazo, los llamados precios naturales vendrían determinados por factores reales y perdurables, independientes de las decisiones conscientes de los individuos vivos en ese momento. A corto plazo, se manifestaban los precios de mercado, que a través de la demanda, dependían de la decisión de los individuos, pero en cualquier caso oscilaban alrededor del nivel de los precios naturales, determinados de los costes objetivos de producción, a su vez derivados por factores no conscientes, naturales o sociales, que actuaban a largo plazo. De este modo, a corto plazo el ajuste al equilibrio se realizaba sobre todo por el lado de la demanda, pues los individuos podían decidir retrasar o adelantar sus compras, según pensasen que los precios de mercado estaban muy altos o muy bajos, en función de lo que estimaban debían ser los precios naturales, determinados por el lado de los costes.

Este modo de explicar los precios no exigía un cálculo riguroso e instantáneo de todas las ofertas y demandas en un momento determinado, ni la igualdad exacta y simultánea de todas esas ofertas y demandas, como sucedía en el modelo del equilibrio general de Walras. Así como tampoco exigía que se cumpliera la “ley de un precio”, sino que permitía distintos precios para un mismo producto, a lo largo del espacio y del tiempo.

En opinión de Marshall, los individuos actuaban en una situación histórica concreta, de tal modo que sus posibilidades de seguir conductas estratégicas estaban muy restringidas, por lo que sus conductas efectivas –determinadas por la costumbre- resultaban bastante previsibles; al menos en promedio.

En el enfoque de Marshall no hacía falta calcular todo, así como tampoco hacía falta la hipótesis de la competencia perfecta. Las decisiones de los individuos estaban relacionadas entre sí, no de modo mental y consciente, sino de modo real e implícito, es decir, a través de un marco estructural de instituciones y de modos de llevar adelante la producción configurados históricamente. Una situación en donde no cabía, ni tenía sentido la determinación simultánea de todos los precios. Precisamente por eso, el sistema disponía de una gran estabilidad, y tendía de manera inexorable a un progreso ordenado y en equilibrio.

Marshall se situaba a medio camino entre el objetivismo del modelo del equilibrio general de Walras y el subjetivismo del enfoque de Menger. No seguía ni el método inductivo, pues aunque los hechos eran ciertamente importantes, no podían dar interpretación de sí mismos; ni el método deductivo, ya que la economía no era un puro proceso mental. En su planteamiento se ocultaba una especie de agente oculto, que de modo no explicado, lograría que los individuos contribuyesen a la tendencia general al equilibrio a largo plazo, que conducía la marcha de la historia

Evolución, equilibrio y competencia

Con el método del equilibrio parcial, Marshall había tratado de hacer compatible la competencia perfecta con la evolución y el cambio; pero pronto se le plantearía un grave problema metodológico que no sabría como resolver, y que pondría en graves dificultades su planteamiento evolutivo de la economía. Según su filosofía de la evolución, la marcha a largo plazo de la economía, y en general de toda la cultura, suponía una mejora continua de la tecnología y la organización, dando lugar a un incremento continuo de la potencia transformadora de la acción humana sobre su entorno, con el resultado de que las empresas tenderían a hacerse de mayor tamaño y a ocupar mayores cuotas de mercado. Pero si esto era así, se pondría en peligro la competencia, al final toda la producción quedaría en manos de unas pocas empresas, con la consecuencia de que también desaparecerían los motivos para llevar adelante la innovación y el cambio.

Marshall no podía renunciar a la tendencia a una competencia cada vez más perfecta y extensa, pues lo consideraba un ideal de justicia al que inexorablemente caminaba el devenir de la historia. No hay que olvidar que en el plano político, Marshall seguía siendo un individualista partidario del principio democrático, al que de ningún modo estaba dispuesto a renunciar. Tenía por tanto que encontrar un modo de hacer compatible el aumento incesante de la eficiencia productiva, debido a la extensión de la división del trabajo, propio de la evolución, con el aumento continuado de la competencia; ya que en caso contrario tendría que dar razón a los socialistas y reconocer que el progreso de la humanidad llevaba de modo inexorable a una sociedad de planificación centralizada, en la que el individuo se convertiría en una pieza anónima dentro de un único y gigantesco mecanismo productivo, gobernado de forma intencional y centralizada.

Marshall creyó encontrar esa compatibilidad en lo que sucedía en los procesos biológicos, donde la armonía de lo múltiple no entraba en conflicto con la fuerza vital de la totalidad. En un bosque, por ejemplo, el tamaño global puede considerarse en equilibrio a corto plazo, y en su

interior conviven árboles jóvenes, en rápido crecimiento, con otros decrepitos, a punto de morir. Todos ellos compiten por los mismos elementos nutrientes, al tiempo que se ayudan en un proceso de simbiosis. Cada uno de ellos, al tratar de adaptarse lo mejor posible a las condiciones de su entorno, contribuye a la estabilidad y equilibrio global del bosque. Ese mismo esquema biológico podía servir para explicar por qué ningún árbol podía crecer de modo ilimitado, y acabase por eliminar a todos los demás, sino que todos ellos tenían un límite: el tamaño representativo de su especie.

Según ese modelo, pensó Marshall que todas las empresas que producían un mismo artículo se podían considerar que formaban un conjunto –una “industria”– en cuyo interior todas ellas competían por los mismos recursos productivos y por apoderarse del mercado, pero también se ayudaban mutuamente, ya que entre todas creaban condiciones favorables a la producción. En otras palabras, en el interior de cada industria había condiciones a favor y en contra del crecimiento de todas. A las favorables las denominó “economías de escala” positivas, y a las contrarias “economías de escala” negativas. A su vez, estas condiciones podían ser comunes a todas las empresas –“internas a la industria”– o propias de cada empresa –“internas a la empresa”–. Las distintas conjunciones de esas condiciones afectaban a cada empresa de modo diferente, según sus circunstancias, en función de la fase del ciclo vital en que se encontrasen.

Según este planteamiento, para cada tipo de industria habría una “empresa representativa”, una especie de empresa tipo, con su ciclo vital de nacimiento y muerte. Algo que suponía dar entrada a una concepción muy próxima al tradicional concepto de causa formal: una especie de patrón común a todas las empresas y que de un modo u otro se realiza en cada empresa realmente existente. Esa “empresa representativa” tendría su tamaño óptimo, de modo que ninguna empresa de la industria crecería sin límite terminando por absorber a todas las demás. De este modo, pensaba Marshall, sería posible que la “industria” estuviera en equilibrio, con un tamaño estable, y en su seno se mantuviera un elevado grado de competencia entre todas ellas. Habría unas con rendimientos crecientes y otras con rendimientos decrecientes.

No obstante, este planteamiento conllevaba una grave dificultad que necesitaba aclaración. ¿Cómo era posible el equilibrio de una industria a corto plazo? Por lo pronto, para que eso sucediera, la curva de la oferta total de la industria tendría que tener pendiente positiva, o lo que es lo mismo, con dificultades crecientes para seguir incrementando la producción total. Para ello había que imponer que las economías positivas “internas a la industria” fuesen decrecientes, es decir, que llegaría un momento en el que la introducción de mejoras, ya fuesen tecnológicas, organizativas, o de cualquier otro tipo, comunes a todas las empresas, empezaría a decrecer y la producción total acabaría por estancarse. En otras palabras, que todas las industrias evolucionarían desde una fase inicial de rendimientos comunes rápidamente crecientes, hacia una fase final de rendimientos comunes decrecientes, que vendría a coincidir con su etapa de equilibrio o madurez.

Uno de sus discípulos, P. Sraffa (1898-1983) puso de manifiesto la inconsecuencia de esta solución. En su opinión, los conceptos de equilibrio parcial y competencia perfecta se implicaban mutuamente, no era posible apoyarse en uno para demostrar la existencia del otro. Eso era precisamente lo que había hecho Marshall, quien para explicar cómo las economías de escala “internas a una industria” eran decrecientes, había partido del supuesto que la industria

estaba en equilibrio parcial, es decir, aislada de las restantes industrias. Sólo bajo ese supuesto, el uso intensivo de un determinado factor, que sólo usaría esa industria, llevaría al rendimiento decreciente y, en consecuencia, se podría justificar la pendiente positiva de la curva de oferta total de la industria. A pesar de que Marshall había intentado separar las industrias en función del producto, sostenía Sraffa que era evidente que las industrias no se podían aislar unas de otras desde el punto de vista del uso de los factores, pues todas usaban los mismos. Era imposible que una industria usase ella sola la totalidad de un factor.

Sraffa llegaría a la conclusión de que en el diseño evolucionista de Marshall no quedaba más remedio que elegir entre reconocer la realidad de la tendencia creciente al monopolio -que la economía se acabaría por convertir en un gigantesco organismo- o imponer la hipótesis de la competencia perfecta, tal como la había formulado Cournot, con lo que todo el empeño de Marshall por dar expresión evolucionista a la competencia se hacía inviable, o quedaba sin sentido.

Con el concepto de empresa representativa de una industria, Marshall buscaba algo tan complicado como el modo de superar los límites del modelo de equilibrio -la composición mecánica de fuerzas dadas y fijas- para dotarlo de la flexibilidad de un modelo evolucionista donde las fuerzas crecen y disminuyen al servicio de un todo vital.

Quedaba claro que, para Marshall, todo estaba regulado por un principio evolutivo extrínseco, destinado a asegurar de forma determinista un equilibrio *a priori* o un modelo ideal al que inexorablemente evolucionaba la sociedad. La visión holista del enfoque evolucionista resultaba incompatible con la visión individualista del equilibrio.

Economía, cultura e historia

El método de las ciencias del espíritu

Kant había pretendido una justificación de las “ciencias naturales”, pero no de las llamadas “ciencias del espíritu”, pues pensaba que por estar relacionadas con la libertad no admitían los fundamentos deterministas de los procesos naturales. Algunos de sus seguidores, insatisfechos con esa solución, se esforzaron por saber cuál podía ser el método propio de las ciencias del espíritu, las relacionadas con la acción humana, como la historia, la economía y, en general, con la cultura humana.

Pensaban que ese método tenía que ser también empírico, epistemológico y objetivo, pero distinto al de las ciencias de la naturaleza. Por lo pronto en lugar del método analítico, propio del enfoque atomista de los hechos naturales, debía ser un enfoque “holista” que tuviese en cuenta la totalidad de la acción humana, que nunca es algo aislado, sino situada en el marco del continuo del devenir de la historia de alguna comunidad humana.

En esta línea sostenía W. Windelband (1848-1915) que mientras el método de las ciencias de la naturaleza era *nomotético*, orientado a fijar o establecer leyes universales, el método de las ciencias del espíritu tenía que ser *ideográfico*, orientado a entender la singularidad de los hechos

que acontecen y dan sentido al desenvolverse de la historia. De todos modos no fue capaz de desarrollar una metateoría del enfoque ideográfico.

Sería su discípulo H. Rickert (1863-1936) quien llevaría a cabo el desarrollo de su maestro. En su opinión todos los hechos, fuesen naturales o sociales, podían ser objeto de generalización o de singularización. De tal modo que, el que un mismo hecho pueda ser considerado natural o histórico, no era más que una cuestión de distinción formal, resultado de dos modos distintos de conceptualizar con vistas a objetivos distintos. Vistas así las cosas, resultaba manifiesto que era la cultura, fuente de valores objetivos, la que dotaba de fundamento a todo tipo de conocimiento, la que en último término determinaba los distintos modos de conceptualizar la realidad. En ese sentido, la extensión de las ciencias de la naturaleza tiene que ver con el modo de valorar la realidad en el seno de la cultura en que se desenvuelve. En cualquier caso lo que definía las ciencias humanas era, según Rickert, un tipo de lógica distinta a la positivista o naturalista, dirigida a singularizar el hecho concreto que se pretende estudiar. De tal modo que en el plano de la ciencia histórica cultural –que era el nombre que empleaba Rickert para referirse a las llamadas ciencias del espíritu– el concepto de “ley histórica” resultaba contradictorio, ya que por definición el enfoque tenía que ser ideográfico y en absoluto nomotético. En ese plano sólo cabía la formación conceptual de los objetos individuales que, en cualquier caso, siempre reflejarían los valores, las orientaciones de sentido y juicios de significación, de los que promoviesen ese tipo de conocimientos.

Ahora bien, ¿era posible conceptualizar lo singular? Su condición de kantiano le llevaba a sostener que el objeto de conocimiento se situaba, por sí mismo, más allá de las posibilidades de la razón. De tal modo que, según Rickert, lo racionalmente manejable de la realidad sólo podía ser consecuencia de la intervención de la mente humana; una conclusión manifiestamente kantiana que refleja la impotencia del concepto para manejarse con la riqueza de la realidad, especialmente cuando se trata de la singularidad de la acción humana.

De este modo Rickert optaba por un enfoque epistemológico, dando lugar a una teoría del interés cognitivo, como elemento clave para entender, no sólo las ciencias humanas, sino cualquiera tipo de ciencia. Eso sólo era posible a partir de un diseño o visión de la realidad impuesto por el interés del observador, el cual depende de sus valores. Sólo entonces se puede proceder a una construcción lógica con vistas a dar satisfacción a ese interés cognitivo previamente establecido. Dicho de otro modo, el conocimiento científico no trata de capturar la realidad en el plano ontológico, sino a manejar percepciones y experiencias previamente establecidas bajo la guía de valores e intereses cognitivos de quienes impulsan ese tipo de conocimiento.

Quedaba entonces claro que, para Rickert, los valores constituían los presupuestos a priori de la formación científica de conceptos, ya fuesen las llamadas “leyes naturales”, como sucede en el caso de las ciencias de la naturaleza, o los llamados “valores culturales”, como en el caso de las ciencias humanas. Unos valores que no son individuales sino que empapan el ambiente cultural del agente. En ese sentido, el mismo investigador científico puede ser considerado un producto de su propia cultura, de los valores e intereses de una determinada sociedad. Quedaba así patente el relativismo en que desembocaba el modo de pensar de Rickert.

La importancia de la experiencia vital

Desde una postura distinta a la de los neokantianos W. Dilthey (1833-1911) sostenía que las ciencias humanas debían ser construidas desde un subjetivismo fundado en la ontología de los agentes humanos, pues eran ellos mismos los que proporcionaban los objetos de los que se ocupan esas ciencias. No bastaba con recolectar datos para alcanzar de modo inductivo la verdad de los hechos humanos, como pretendía el enfoque positivista. Eso era puro e ingenuo empirismo que se empeñaba en separar vida y conocimiento, como sucedía con el modelo del *homo oeconomicus*.

Para entender los hechos humanos había que partir de la autoconciencia de propósitos que hay en todas las expresiones de una vida humana, lo que Dilthey llamaba “conciencia de la vida”. Consideraba un error tratar de separar la vida del conocimiento. Las acciones humanas sólo podían ser entendidas desde las “vivencias”, desde las experiencias vitales de sus protagonistas. Para eso se requería una psicología fundada en la introspección -no en el sentido positivista, que la reduce a simple fisiología- sino centrada en la actividad interna de la conciencia, expresión de la unidad del yo de cada sujeto, algo que brotaba de la vida, que para Dilthey constituía realidad última y suprema.

Si el objetivo que se pretendía era llegar a conocer lo que el ser humano siente y hace como actor consciente, no quedaba más remedio que tener presente sus emociones, sentimientos, motivos y metas. Estudiar como, sin dejar de estar situado en un mundo de vida, en el siempre cambiante flujo irreversible del tiempo, es capaz de formular y llevar a cabo sus planes, de configurar sus expectativas y cambiarlas cuando sea conveniente.

Para Dilthey, debajo de todo plan humano había un determinado modo de entender la vida, que dependía del entorno cultural y físico de cada uno. En otras palabras, todo plan humano expresa la manera que tiene cada uno de entender el actuar del otro.

Para poder hacer frente a la complejidad de este planteamiento, Dilthey daba por supuesta la existencia de una base ontológica, sin la cual no sería posible llegar a conocer el modo en que cada agente entiende lo que sucede a su alrededor. Sólo sobre ese fundamento era posible una psicología descriptiva capaz de dar cuenta de la formación de la conducta humana y los fenómenos que genera. Una psicología que por eso mismo no se quedaría en simple introspección, sino que tendría también en cuenta la analogía interpersonal. Para comprender la conducta humana no bastaba con el simple entender subjetivo, sino que se requería también del análisis hermenéutico del contexto de la acción, único modo de desvelar la forma en que el entorno incide sobre los sujetos y sus tomas de decisión.

El objetivo de esa psicología era por tanto fijar procesos de “tipificación” de conductas, o lo que es lo mismo, contestar a la pregunta: ¿cómo la totalidad del mundo humano puede llegar a ser entendido por cada agente? Para eso, había que comenzar por estudiar los procesos mentales de deliberación, previos a la acción, los cuáles a su vez suponen interpretaciones y modos de pensar. Una tarea que sólo sería accesible a partir del hecho ontológico de que los hombres se entienden por lo que de común hay en sus interrelaciones. Sin eso, los planes y reglas, los propósitos y las metas serían inexplicables. Es a través de esas relaciones como se

establecen interpretaciones compartidas, significados comunes y se da lugar a los modos colectivos de entender la vida.

Una economía historicista

El enfoque tradicional del estudio de la economía en los países germánicos había sido una especie de ciencia de la administración del Estado –*Kameralismus*– orientada a mejorar los procesos del propio gobierno y la administración pública. Nunca se había prestado especial atención a las necesidades del individuo como fundamento del fenómeno económico. Sólo después de la Revolución Francesa se daría entrada a los enfoques individualistas y, de ese modo, poco a poco, aparecería la llamada *Nationalökonomie*, el equivalente de la *Political Economy* de los británicos. En cualquier caso persistiría la idea, de origen luterano, que consideraba al Estado como la institución ética por excelencia. Se pensaba que sólo un fuerte poder centralizado podía imponer justicia entre los intereses de los diversos sectores de la sociedad.

De la confluencia del naciente enfoque individualista con el punto de vista de la filosofía de las ciencias humanas surgiría lo que se ha dado en llamar la escuela alemana de economía historicista. Su principal objetivo era lograr un enfoque más realista que el marginalista, que permitiese explicar cómo se producían los cambios en los patrones socioeconómicos. Con ese fin se huyó de los modelos mecanicistas, basados en la existencia de “leyes naturales” o científicas, tratando de observar la realidad de los problemas concretos que se trataba de estudiar. Lo que se pretendía era sacar la economía de la pura abstracción para convertirla en un instrumento destinado a estudiar los problemas particulares planteados en sociedades concretas. Pensaban que la teoría surgiría a posteriori, de modo inductivo, después de coleccionar y analizar muchos datos sobre la génesis y desarrollo de los problemas concretos, teniendo en cuenta la compleja interdependencia entre lo social y lo cultural, en cuyo seno se configuraba la conducta económica.

La economía no debía ser una teoría matemática de la elección, ni limitarse a la conducta de un modelo de individuo abstracto o genérico. Tenía que enfrentarse con el reto de proporcionar una explicación a la génesis de la cultura económica de cada pueblo y nación, única vía para llegar a entender cómo se producen ese tipo de elecciones individuales. Había que explicar cómo se generaban y cambiaban los modos de entender la función y sentido de la economía en cada época y cultura.

La economía debía ser lo más parecido a una teoría ética y cultural que permitiera explicar la formación del estilo y el espíritu objetivo de una economía, en una cierta época, en una determinada sociedad. Debía dar justificación de cómo se creaba un espíritu de armonía social, una moralidad económica. Para eso resultaba imprescindible entender el espíritu del pueblo, su sentido de lo comunal, su concepción de lo religioso, sus costumbres y sus leyes, su modo de enfocar la política. Sólo desde esa perspectiva sería posible descubrir la fortaleza ética, la moralidad pública, que elevaba a los individuos más allá del simple interés egotista y los llevaba a una existencia más elevada y a unos intereses más amplios. Eso era lo que en realidad estaba detrás de la economía de un pueblo.

Para W. Roscher (1817-1894) cada nación tenía su propio desarrollo, por lo que había que seguir un método comparativo, algo así como una combinación del método histórico con el método analítico seguido por los economistas políticos británicos.

La figura más destacable e influyente dentro de este modo de plantear el estudio de la economía fue sin duda G. Schmoller (1838-1917) quien propuso un método “histórico ético”, donde lo empírico e inductivo complementara y diera base empírica al enfoque teórico deductivo de los británicos. En su opinión constituía una fantasía estudiar la economía con independencia del Estado, con una metodología puramente individualista. Pensaba que no cabía separar la teoría económica de la política económica. La conducta económica no solo estaba impulsada por el interés propio, sino por muchos otros factores que incluían la moralidad, la ley y las costumbres. Mediante el desarrollo de costumbres, normas morales y leyes, los hombres se dotaban de una segunda naturaleza -el mundo de la cultura- del que formaba parte la economía. Algo que en ningún caso se debía perder de vista.

La economía de ningún modo debía limitarse al estudio de la utilidad y los precios, sino que debía explicar la génesis y evolución de las instituciones. Esto no quiere decir que negase validez de lo primero, sino que solo tenía sentido si se situaba dentro de un determinado marco institucional y ético.

Bajo ningún concepto se debería perder de vista la unidad de la vida social y su desarrollo continuo, ni dejar de compaginar lo estático con lo dinámico. Limitarse a la abstracción y al simple análisis matemático llevaba a resultados demasiado generales y estériles. Había que partir de la observación empírica de lo real y concreto para, poco a poco, ascender hacia la unificación conceptual. Gran parte de la tarea sería coleccionar materiales históricos, para, a partir de ellos, por comparación y contraste, ir elaborando generalizaciones inductivas.

En cualquier caso, a la hora de modelar la conducta económica de un individuo había que tener presente que no se trataba de un universal abstracto, sino de una realidad surgida de un proceso histórico, que daba lugar a una idiosincrasia; inseparable de un pueblo, una época y un lugar. Por eso, había que estudiar la geografía, el clima, la historia, la cultura, la política, el marco legal, y de todo aquello que de un modo u otro había ayudado a configurar la idiosincrasia de la cultura del pueblo al que esos individuos pertenecían.

Un rasgo común de todos los historicistas era la conciencia de la relatividad de todo conocimiento, también del económico, lo que les llevaba a mostrarse escépticos respecto a la posibilidad de alcanzar teorías económicas definitivas. Pensaban que en economía todas las teorías nunca dejarían de ser interpretaciones provisionales y revisables de un fenómeno complejo y siempre cambiante. Siempre dependerían de los supuestos de partida, de sus relaciones con la singularidad irrepetible del fenómeno que se pretendía estudiar. No admitían la existencia de un marco abstracto y fijo, situado fuera de la historia, desde el cual ver la economía *sub specie aeternitatis*. Las teorías económicas eran producto de la historia y debían ser estudiadas como tales, es decir, teniendo en cuenta los siempre cambiantes aspectos peculiares que afectaban al fenómeno estudiado, tanto en el plano legal, como en el político y cultural. Una teoría elaborada para entender el feudalismo, por ejemplo, no servía para entender el capitalismo, y viceversa.

Como carecía de sentido invocar una especie de cultura absoluta, válida para siempre y en todo lugar, y no se podía perder de vista la continua interacción entre lo económico y lo histórico, el método de la economía tenía que ser necesariamente hermenéutico -entender el fenómeno económico en su contexto- seguir el círculo de la expresión cultural en cuyo seno se manifiesta.

Lo primero y más importante era tratar de entender la motivación del individuo, o lo que es lo mismo, el entramado de motivos de todo tipo que permitía entender su conducta económica. Algo que sólo sería posible si se estudiaba la génesis histórica de la estructura institucional donde se desarrollaba ese tipo de conducta. Para lo cual, la economía debería ser algo así como una psicología comparada. De ningún modo sería accesible desde el plano de la pura lógica a priori, como propugnaban los neokantianos, ni desde el plano de la física matemática, como pretendían los utilitaristas.

El debate sobre el método de la economía

C. Menger¹ (1840-1921) estaba de acuerdo con los historicistas en que la economía no debía seguir el método de las ciencias naturales, pero estaba en desacuerdo en que por ese motivo no pudiera llegar a ser una ciencia rigurosa y exacta. Es decir, una ciencia nomológica con explicaciones exactas de validez universal, dotada de un status epistemológico tan respetable como el de las ciencias naturales.

Aunque era consciente de que en la acción humana se dan unas dimensiones contingentes que la hacen difícil de conceptualizar, insistía en que también se daban unas dimensiones inalterables que hacen posible un cierto rango de fijeza y predicción en los comportamientos humanos. En otras palabras, en la actividad económica había un orden inmanente, una sólida base ontológica que no ponía el sujeto, que sería como el fundamento del rigor científico de la economía.

Las necesidades del hombre tenían una dimensión ontológica, ya que brotaban de su naturaleza y podían ser estudiadas por tanto desde un enfoque teleológico. Pero, al mismo tiempo había también una dimensión subjetiva, propia de las circunstancias de cada individuo, que daba lugar a la contingencia y a lo imprevisible, lo que dificultaba el rigor cognitivo a la hora de estudiar la acción humana. Eso explicaba que la idea de valor, aunque tenía su fundamento en la naturaleza humana, tenía también una fuerte componente subjetiva, de tal modo que no existía más allá o con independencia de la conciencia humana.

Una vez bien establecidas las supuestas categorías económicas universales, sería posible combinarlas para dar lugar a los fenómenos económicos, llamados "tipos" o totalidades

¹ Formado en la filosofía esencialista de Leibniz-Wolff, que era la tradicional en el imperio austriaco, optaría por un método para la economía que se basa en un enfoque del a priori muy distinto del empleado por Kant a la hora de justificar las ciencias de la naturaleza. Para este tema consulta Smith, Barry (1994) Especialmente Cap. 10

estructuradas, a partir de los cuales sería posible establecer las leyes exactas de la economía, sin las cuales no sería posible entender los fenómenos históricos concretos que se pretende estudiar.

Como se puede ver, el enfoque de Menger tomaba como punto de partida la existencia de unas dimensiones a priori en la experiencia económica diaria, unas verdades sintéticas a priori, unas estructuras implícitas en el mundo de las relaciones humanas, que suponía “inteligibles”, en el sentido de captables de modo inmediato, sin experimento ni inferencia inductiva, algo parecido a como sucede con un teorema matemático.

El objetivo de la teoría económica sería por tanto, según Menger, explicar el fenómeno del valor. En otras palabras, llegar a comprender como la subjetividad de la mente humana era capaz de formar relaciones con los objetos naturales, dotándoles de sentido económico, convirtiéndolos en mercancías. Para ello había que recurrir a dos “tipos” distintos que se complementaban. De un lado el “tipo exacto”, que se refiere a la dimensión ontológica; de otro el “tipo real”, que se refiere a lo subjetivo y contingente.

Aunque siempre insistió en la primacía del “tipo exacto”, al que consideraba el rasgo epistemológico imprescindible para que hubiera una ciencia económica, Menger compartía con Dilthey la convicción de que las observaciones empíricas, propias del marco histórico resultaban imprescindibles para llegar a entender el “hecho singular”. Consideraba que el objetivo de la teoría económica no era sólo explicar sino también, de modo inseparable, entender los hechos económicos concretos acontecidos en la historia. Su historicismo, frente al de Schmoller, se distinguía en que no bastaba con quedarse en el plano de las mediciones cuantitativas sino que había que contar con la esencia misma del problema, la que se oculta bajo la singularidad de cada hecho económico. Para Menger, la “orientación realista empírica” no tenía mucho sentido si se la separaba de la “orientación exacta”, que era la que en realidad daba fundamento a la esencia misma del problema.

Mientras Schmoller se limitaba a la construcción de “tipos reales”, descripciones cuantitativas de situaciones concretas que, por ser aproximadas, admitían variantes y excepciones, Menger sostenía que era además necesario recurrir a “tipos exactos”, diseños deducidos a partir de “leyes naturales”, universales y necesarias, que consideraba constituían como la esencia básica de todos los fenómenos económicos. ¿En qué medida eran exactas esas leyes? ¿De qué modo se podía llegar al plano de la necesidad a partir de la dimensión empírica de la acción humana?

Influido por la epistemología neokantiana de Rickert, sostenía M. Weber (1864-1920) que la realidad no podía ser alcanzada sólo mediante un proceso de formación de conceptos y deducciones lógicas, pero tampoco por la simple acumulación de datos empíricos. En ese sentido estaba de acuerdo con Menger en que el conocimiento sólo podría ser calificado de científico si suministraba explicaciones causales, pero no creía que las leyes de la economía tuviesen que tener validez universal.

Consideraba que no se podían poner en el mismo plano los fenómenos naturales, que carecen de sentido, y los fenómenos humanos, que necesariamente están dotados de intencionalidad. Estos últimos, aunque se manifiestan en construcciones objetivas, adquieren su

sentido a partir de la subjetividad de las valoraciones de los individuos. Por eso, a la hora de estudiarlos había que tener presente dos tipos de causalidades, una referida a los sucesos humanos, que se rige por una racionalidad subjetiva, pragmática o interesada, y otra referida a los sucesos naturales, que se rige por una causalidad objetiva y funcional. Confundirlas era lo que Weber llamaba “falacia naturalista”, en la que incurría el psicologismo -de tipo más o menos disimulado- en que se fundaban los modelos económicos de Jevons, Walras o Pareto.

En otras palabras, consideraba que los fenómenos humanos son siempre representaciones hermenéuticas de la realidad, visiones pragmáticas, interesadas y parciales. Dependen, en último término de los valores de los individuos, que eligen de modo arbitrario, pues en ese tema no cabe elección racional. Como la elección de valores quedaba fuera de la ciencia, ésta debía ser neutral respecto de los valores. Lo cual suponía admitir un politeísmo de valores que a Weber no parecía inquietarle, pues pensaba que la diversidad de puntos de vista era lo que permitía el avance de las ciencias.

En cualquier caso, todo tipo de ciencia, fuese de la naturaleza o del espíritu, tenía que proporcionar algún tipo de explicación causal, pero sabiendo que nunca sería absoluta y definitiva, sino siempre parcial y provisional, desde un determinado punto de vista interesado y subjetivo. Todas implicaban una representación fragmentaria e interesada de la realidad.

Las leyes de la economía no podían ser neutrales, sino que estaban ligadas a la adopción de un punto de vista, a los valores de unos individuos concretos. No se correspondían con una racionalidad objetiva, más allá de la cultura y de la historia, como pretendía Menger.

El objeto propio de la economía era el estudio de una determinada conducta humana históricamente constituida, orientada a un fin utilitario, en cuya constitución habrían influido todo tipo de factores, desde los intereses más materiales, hasta los más puros ideales. Se hacía necesario elaborar un esquema que pudiera explicar cómo y porqué, bajo qué punto de vista, habría surgido ese modo de entender la realidad, de la que provenía el tipo de conducta económica concreta que se pretendía estudiar.

Para eso, no se podían seguir ni los pasos de una lógica deductiva, propio de la física matemática, ni los pasos de la inducción empírica, propio de la historia, sino una vía heurística que combinase ambas perspectivas. Había que comenzar por observar la realidad, para de ese modo detectar qué rasgos podían ser los más relevantes, que habían llevado a la adopción de ese punto de vista. En este sentido, proponía una vía media entre la de Schmoller -el “tipo real”- y la de Menger -el “tipo exacto”-, que Weber denominaba el “tipo ideal”. Un esquema teórico simplificado de los motivos que habían llevado, partir de un determinado momento histórico, a una determinada interpretación de la realidad, a una concreta conducta económica. Sólo a partir de un “tipo ideal” sería posible dar explicaciones y hacer predicciones de los fenómenos relacionados con ese modo concreto de entender la realidad.

Para Weber, tanto el “tipo exacto” de Menger, como podía ser el *homo oeconomicus* de los utilitaristas, no eran más que variantes del “tipo ideal”. En el caso de los utilitaristas daban por supuesto que había una racionalidad objetiva, ajena a las decisiones de los individuos, mientras

que en el caso de Menger la racionalidad estaba necesariamente ligada a una supuesta estructura subjetiva universal que subyacía en toda acción individual.

El “tipo ideal” no podía ser considerado un absoluto, sino un instrumento metodológico para interpretar un mundo donde sólo existían verdades relativas, según los intereses y puntos de vistas de cada uno. Eso explicaba que, por ejemplo, para estudiar un tipo de sociedad, la londinense del siglo XVIII, el “tipo ideal” del comerciante podía ser el instrumento más adecuado, que era lo que había hecho Hume cuando había tratado de explicar la sociedad de su tiempo, desde su propio punto de vista. En cualquier caso, ninguna de ellas podía considerarse como la única explicación posible, ni la definitiva, sino algo meramente provisional.

Para Weber, el método de la economía debía incluir el estudio de las singularidades históricas, como por ejemplo, el desarrollo de la política agraria romana, o del derecho mercantil medieval, pero eso no suponía que no se pudiera recurrir también a conceptos y regularidades procedentes a las ciencias *nomológicas*, de otro modo no sería posible la construcción de algún “tipo ideal” que permitiera descubrir conexiones y regularidades del tipo de conducta económica que se estaba estudiando.

Solo un método hermenéutico permitiría entender la racionalidad de los modos de llevar adelante la decisión colectiva, de una determinada comunidad en unas circunstancias históricas. Lo esencial de la economía era interpretar qué tipo de relación podía existir entre un fenómeno y una mentalidad, entre un hecho observable y la lógica subjetiva de un determinado punto de vista, surgido por motivos no fácil de establecer.

El devenir histórico del capitalismo

Quedaba claro que, para Weber, sólo el método -la construcción de una racionalidad explicativa del proceso histórico- tenía carácter de absoluto. Pero, si quería ser coherente, habría que añadir que bajo el carácter absoluto de su método, se agazapaba su particular visión de la realidad.

Desde su punto de vista el capitalismo sería el resultado de la imposición progresiva de un tipo de racionalidad, la llamada “conducta económica”, entendida como “modo de vida”, verdadero y único *ethos* al que estaba abocada la civilización occidental. La marcha de la historia llevaría a la racionalización progresiva y universal de todos los modos de desenvolverse la vida humana. Se encaminaba hacia un tipo de sociedad construida sobre un sistema de dependencias funcionales cada vez más rígido, dando lugar a una estructura que Weber llamaba la “jaula de hierro”, auténtico “aparato de subordinación” que, más tarde o más temprano, atraparía a todos los hombres en algún tipo de “empresa” productiva, ya fuese la economía, la ciencia o la administración.

Desde el mundo antiguo, donde habían predominado la fe y la certeza, no se había cesado de avanzar hacia un mundo dominado por el escepticismo y el politeísmo de valores. Un proceso que no dejaba de ser paradójico, pues la cada vez mayor racionalidad funcional de las conductas concretas, generaba a su vez una mayor irracionalidad del sentido global de la acción

humana. Para Weber, como para Marx, la alienación era resultado de la inversión de relaciones de medios y fines, de haber impuesto lo procesal sobre el propio modo de ser de los hombres.

Debajo de esta interpretación de la historia estaba la visión deformada de carisma propia del protestantismo liberal de su época. En lugar de entender el carisma como fidelidad renovada y fecunda a la autoridad original, lo entendía como ruptura con lo recibido, como enfrentamiento y negación de toda autoridad y tradición.

En su famosa tesis sobre el origen del capitalismo, la ética protestante, al haber vaciado de sentido trascendente a las obras humanas, dando lugar a una especie de ascetismo profano, había sido el catalizador del desatarse de la racionalidad procesal o económica,

Una vez que las obras humanas habían quedado reducidas a pura externalidad formal, la única ética racional posible sería la construida a partir de las consecuencias utilitarias de la acción, medidas en términos de pura eficiencia. Había surgido así la terrible y angustiosa ética de la responsabilidad personal, basada en la solitaria y arbitraria elección de unos fines, imposibles de ordenar de modo racional. En medio de un politeísmo de valores, el control científico de los asuntos humanos, la imposición de una racionalidad funcional, resultaba imprescindible para que la sociedad no degenerase en el puro caos.

De modo paradójico, después de cinco siglos, el miedo a la posibilidad de que la razón se enfrentara con el misterio de la Creación, esencia misma de la libertad humana, había venido a desembocar en el inevitable sometimiento a una racionalidad mecanicista, que suponía la destrucción del carisma en su sentido más real y profundo.

Para Weber, el concepto de racionalidad consistía en un incesante proceso de destrucción de toda certeza y de toda fe. Solo de ese modo, llegaría un momento en que sería posible alcanzar una situación casi generalizada de neutralidad ética, donde una supuesta objetividad escéptica se impondría sobre el politeísmo de valores; lo normal sería ser indiferente a todo tipo de valores.

Desde la perspectiva de Weber resultaba inevitable que el individuo moderno acabara sometido a ese tipo de racionalidad sin espíritu, que definía como el carácter empresarial, dominado por el criterio de eficiencia productiva, que se iría imponiendo en todas las instituciones y organizaciones de la sociedad moderna. Sólo mediante ese sometimiento tendría posibilidad de elección y realización de sus planes. Al individuo moderno no le quedaba más remedio que introducirse en la "jaula de hierro" de la subordinación funcional, si quería disponer de un mínimo de "libertad de movimiento" y de sentido de su vida.

Weber también estaba de acuerdo con Menger en que la subjetividad de los juicios individuales era la fuente de todos los propósitos y valores, pero, al mismo tiempo, se daba cuenta de que esa misma subjetividad estaba cada vez más amenazada por la objetividad y eficiencia del pensamiento científico, por la eficiencia funcional del cada vez más extendido procedimiento administrativo. Existía por tanto en el seno del capitalismo una oposición, creciente e inevitable, entre la libertad subjetiva del individuo y el sometimiento a la objetividad racional del proceso colectivo. Una especie de esquizofrenia entre objeto y persona, entre

conocimiento objetivo y evaluación subjetiva, entre la conducta del funcionario y la ruptura del líder carismático, entre ética de responsabilidad y ética de convicción. Todo ello consecuencia de un conflicto sin solución entre libertad y racionalidad.

En la moderna sociedad capitalista, tal como la describía Weber, el carisma mismo adoptaría la forma de técnica terapéutica, una especie de carisma de diseño más adecuado al líder de una organización, como la empresa productiva, que nada sabe de la interdicción que impone lo sagrado y misterioso, que se orienta a la mera manipulación con vistas al "éxito". Un carisma efímero que se autodestruye como consecuencia de su propio éxito, de su "rutinización". Una progresiva desaparición del sentido mismo del carisma hasta transformarse en un principio ciego de evolución destructiva de lo presente.

Conviene por último señalar que tanto para Marx como para Weber, el capitalismo constituía la última fase del devenir de la historia. La racionalidad crematística viene a ser la más plena expresión de la racionalidad funcional moderna.

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 old Austrian Economics*. Boulder. Westview Press; 1990.

Asper, Patrick. *The Economic Sociology of Alfred Marshall: An Overview*. American Journal of Economics and Sociology. 1999. 58(4) 651-667.

Betz, H. K. *How does the German Historical School fit?* History of Political Economy. 1988. 20(3)409-31.

Boland, Lawrence A. *Difficulties with the Elements of Time and the "Principles" or Economics or Some Lies my teachers told me*. Eastern Economic Journal. 1982; 8(1):47-58.

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

de Vroey, Michel. *Marshall on equilibrium and time: a reconstruction*. European Journal of the History of Economic Thought. 2000; 7(2):245-269.

de Vroey, Michel, editor. *Equilibrium and disequilibrium in economic theory. The Marshall Walras divide*. Routledge. 2002.

de Vroey, Michel. *The Marshallian market and the Walrasian economy, two incompatible bedfellows*. Scottish Journal of Political Economy. 1999. 46(3)319-339.

Gilson, Etienne. *De Aristóteles a Darwin y vuelta*. Pamplona: Eunsa; 1976.

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

Groenewegen, Peter D. *Marshall and Hegel*. *Economie Appliquée*. 1990; 43(1):63-84.

Groenewegen, Peter D. *A soaring eagle: Alfred Marshall, 1842-1924*. Edward Elgar. 1995.

Gronewegen, Peter. *Alfred Marshall's Principles of Economics: A Centenary Perspective from the Antipodes*. *Australian Economics Papers*. 1992; (December):219-233.

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.

Hart, Neil. *Marshall's Dilemma: Equilibrium versus Evolution*. *Journal of Economic Issues*. 2003. 37(4)1139-1160.

Hodgson, Geoffrey M. *How Economics Forgot History. The problem of historical specificity in social science*. London. Routledge. 2001.

Hodgson, Geoffrey M. *Alfred Marshall versus the Historical School?* *Journal of Economic Studies*. 2005. 32(4) 331-348.

Lachmann, Ludwig M. *The Legacy of Max Weber*. London: Heineman; 1970.

Loasby, Brian. J. *Marshall's Theory of the Firm*. En Backhouse, Roger E. y Creedy, John, editores. *From Classical Economics to the Theory of the Firm. Essays in Honour of D. P. O'Brien*. Edward Elgar. 1999.

Löwith, Karl. *Max Weber and Karl Marx*. London: Routledge; 1993.

Menard, Claude and Limoges, Camille. *Organization and the division of Labor: Biological Metaphors at Work in Alfred Marshall's Principles of Economics*. En Mirowski, Philip, editor. *Natural Images in Economic Thought. Markets Read in Tooth and Claw*. Cambridge: Cambridge University Press. 1994.

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

Nau, Heino H. Schefold, Bertram, editores. *The Historicity of Economics. Continuities and Discontinuities of Historical Thought in 19th and 20th Century Economics*. Berlin: Springer; 2002.

Niman, Neil. *Biological Analogies in Marshall's Work's*. *Journal of the History of Economic Thought*. 1991. 13.19-36.

Oakley, Allen. *The Foundations of Austrian Economics from Menger to Mises. A Critico-Historical Retrospective of Subjectivism*. Cheltenham. Edward Elgar 1997

Opie, R. *Marshall's Time Analysis*. *The Economic Journal*. 1931. 41(2)199-215.

Parson, Talcott. *Economic and Sociology: Marshall in Relation to the Thought of His Time*. *The Quarterly Journal of Economics*. 1932. 42(2)316-347.

Pélissier, Maud. *Une Évaluation Épistémologique de l'Économie Biologique Chez Alfred Marshall*. *Cahiers D'Économie Politique*. 2002. (42) 7-27.

Rafaelli, Tiziano, editor. *The Elgar Companion to Alfred Marshall*. Cheltham: Edward Elgar; 2006.

Raffaelli, Tiziano. *Marshall's Metaphor on Method*. *Journal of the History of Economic Thought*. 2009. 29(2)135-151.

Rafaelli, Tiziano. *Marshall's Evolutionary Economics*. London: Routledge; 2003.

Raffaelli, Tiziano. *Utilitarian premises and the evolutionary Framework of Marshall's economics*. *Utilitas*. 1996; 8(1):89-108.

Rieff, Philip. *Charisma. The Gift of Grace and How it has Been Taken Away from Us*. New York: Pantheon Books; 2007.

Rieff, Philip. *The Triumph of the Therapeutic. Uses of Faith after Freud*. Chicago: Chicago University Press, 1996.

Schabas, Margaret. *Victorian economics and the science of the mind*. Lightman, Bernard. *Victorian Science in Context*. Chicago. Chicago University Press. 1997.

Schumpeter, J. A. *Alfred Marshall's Principles: a semi centennial appraisal*. *American Economic Review*. 1941; 31(2):236-248.

Smith, Barry. *Austrian Philosophy. The Legacy of Franz Brentano*. Open Court Pub. Company. Chicago and Lassalle, Illinois 1994

Streissler, Erich W. *The influence of German Economics on the Work of Menger and Marshall*. En Caldwell, Bruce J. editor. *Carl Menger and his Legacy in Economics*. 1990.

Swedberg, Richard. *Max Weber as an Economist an as a Sociologist: Toward a Fuller Understanding of Weber's View*. *American Journal of Economics and Sociology*. 1999. 58 (4) 561-582.

Tribe, Keith. *Strategies of Economic Order. German Economic Discourse 1750-1950*. Cambridge. Cambridge University Press. 1995.

Tullberg, Rita McWilliam, editora. *Alfred Marshall in retrospect*. Edward Elgar; 1990.

Viner, Jacob . *Marshall's Economic in relation to the man and to his time*. American Economic Review. 1941. 31(2) 233-235.

Whitaker, John K., editor. *Centenary Essays on Alfred Marshall*. Cambridge. Cambridge University Press. 1990.