

Sobre el método de la economía

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega
Universidad de Navarra
2012

La economía entre el mecanicismo y el biologicismo

Un positivismo evolucionista

Una parte importante del positivismo del siglo XIX, especialmente el de orientación comtista, había mantenido una visión mecanicista de la realidad, fundada en una estricta separación entre deducción e inducción, que les había llevado a reducir la lógica a una axiomatización matemática, pretendiendo de ese modo la validez universal de unas conclusiones estáticas, por encima y con independencia de la historia.

Otra corriente dentro del positivismo, como la de J. S. Mill, se había inclinado hacia el empirismo, considerando que la experiencia nunca permitía llegar a una perfecta definición de los hechos y mucho menos a asegurar la estabilidad de las leyes que los relacionan. De esa actitud surgiría la visión evolucionista de la realidad, que llevaría a la sustitución del paradigma estático de la mecánica por el dinámico de la biología, de modo especial a la hora de estudiar las ciencias sociales.

El objeto de la biología había sido desde siempre el estudio de los procesos vitales, la transformación y cambios de los organismos vivos. En los tiempos modernos había sido G. Buffon (1707-1788) el primero en plantear el fenómeno vital no desde una perspectiva analítica sino como algo global y sistémico, como una realidad compleja donde se entrelazan multitud de dependencias. En ese marco y tratando de explicar la razón de esos cambios, J. B. Lamarck (1774-1829) planteó la hipótesis de que la clave para entender el fenómeno vital consistía en la adaptación de esos organismos al medio en que se desenvolvían.

Posteriormente Ch. Darwin (1809-1882), observando como los criadores de animales seleccionaban los ejemplares que más les interesaban, planteó la hipótesis de que en la naturaleza podría funcionar algo parecido, lo que llamó un proceso de “selección natural” que, sin finalidad conocida, podría explicar el cambio de los organismos y, en último término, el proceso de generación y diferenciación de las especies.

Una idea que le había sido sugerido a Darwin la lectura del “Ensayo sobre la población” de Malthus¹, donde quedaba de manifiesto que existía una dependencia entre el tamaño de las poblaciones y la de sus fuentes de alimentación, lo cual sugería que en la naturaleza había algo así como una lucha por la subsistencia. De ahí que Darwin concluyera que serían los ejemplares más fuertes, los que mejor se adaptasen a las cambiantes condiciones del medio, los que acabarían por imponerse a los más débiles.

Como era propio de su visión positivista, Darwin no aceptaba la existencia de un enfoque teleológico del fenómeno vital, sino que se limitaba al estudio de los “hechos”, sin ir más allá, sin adentrarse en lo que consideraba cuestiones metafísicas. El objetivo de su biología evolucionista era estudiar el cambio y la variación de los organismos y sus especies, como un “hecho”, sin preocuparse para nada de su finalidad y sentido.

Mientras para los mecanicistas lo importante era el método analítico y estático, con vista al establecimiento de las esencias inmutables, mediante leyes fijas y estables, para los biologicistas lo importante era el enfoque sistémico y dinámico, con vistas al estudio del proceso de cambio, que era precisamente lo que el mecanicismo dejaba fuera de su enfoque.

De todas maneras como no resulta fácil hablar de movimiento sin finalidad, Darwin había comenzado por decir que los organismos se comportaban “como si” persiguiesen su propia ventaja. Consciente de esa modo de hablar era una contradicción metodológica con su propio enfoque acabó por afirmar que en el seno de la naturaleza existía un supuesto principio universal que premiaba el éxito en la adaptación al medio, pero no de un individuo, sino de un grupo o población.

De acuerdo con este modo de pensar, se puede concluir que la misma ciencia era para Darwin parte de un proceso de evolución. Sus conclusiones serían siempre provisionales, destinado a ser superados por el avance incesante de una mejor adaptación epistemológica a los fenómenos observados. En ese sentido el evolucionismo de Darwin era sobre todo una variante de la filosofía positivista.

Mientras Darwin aplicó su método principalmente al estudio de las especies animales, H. Spencer (1820-1903), a partir de las mismas ideas, desarrollaría una visión optimista del devenir de la humanidad, que exigía una fe positivista en el dogma evolucionista.

Para Spencer, puesto que todos estaba en continuo cambio, no era posible llegar a un conocimiento cierto seguro y estable, por lo que carecía de sentido preguntarse por el origen y destino del universo. En consecuencia el objeto de la filosofía positivista debería limitarse a observar los cambios para, de modo empírico, llegar a establecer las leyes que relacionan y condicionan esos cambios. Se confirmaba de este modo en el dogma positivista de que el conocimiento científico sólo podía ser parcial, provisional y mejorable.

¹ Sobre el ambiente intelectual y religioso en que se desarrolló el trabajo de Malthus es muy interesante la lectura de Hilton, B. (1988)

Ahora bien, como no es posible hacer ciencia sin algún tipo de certeza, Spencer consideró que había tres cosas que en su opinión estaban fuera de toda duda: la indestructibilidad de la materia, la continuidad del movimiento y la persistencia de la fuerza. En consecuencia el universo solo podía ser visto, al modo de Edgeworth, como el resultado de una “continua redistribución” de la materia y del movimiento, guiado por un principio económico de “mínima resistencia”. Dicho con otras palabras, el universo sería un proceso sometido a un “principio de evolución” universal, que a partir de unos estados iniciales homogéneos e inestables caminaría de modo inexorable hacia estados cada vez más heterogéneos y estables.

Aplicando estos criterios a la génesis de la sociedad, llegó Spencer a la conclusión que ésta habría surgido como consecuencia del proceso de división del trabajo -expresión de la continua adaptación a un medio cambiante- evolucionando hacia estructuras cada vez más diferenciadas y complejas, al tiempo que más universales e integradoras. Un planteamiento en el que tanto la razón como la cultura eran consideradas simples medios para la supervivencia de la especie humana.

En opinión de Spencer la humanidad caminaba hacia estados sociales de creciente perfección científica y técnica, hacia un mayor bienestar para todos. Un avance que sería completamente autónomo e impersonal, de modo que aunque impulsado por las decisiones subjetivas de una multitud de individuos, el paso del tiempo se encargaría de disolverlas y superarlas, poniendo así de manifiesto lo efímero y transitorio de la identidad individual. De un modo parecido a Hegel consideraba al individuo humano como un simple instrumento de una inteligencia superior que supuestamente gobernaría la marcha de la historia.

Una economía evolucionista

En este ambiente intelectual², se forjaría el interés de A. Marshall (1842-1924) por el estudio de la economía política. En un primer momento se había interesado por el debate teológico sobre los fundamentos racionales de la fe anglicana³, lo que le había llevado al estudio de la metafísica, y le impulsaría a aprender alemán con vistas a leer a Hegel, posteriormente, tras una crisis que le llevaría al agnosticismo, acabaría por poner todo su empeño en estudio del comportamiento humano, y de modo más concreto, con ocasión de los fundamentos de la economía política.

Pensaba que para el estudio del comportamiento humano era imprescindible disponer de un psicologismo evolucionista, que permitiera explicar como se llevaba a cabo el proceso de adaptación de los individuos al marco social cambiante donde se desenvuelven. Esto era así, porque para Marshall la naturaleza humana no era fija, sino que estaba en continua evolución y cambio, como resultado de ajustarse a un entorno que no cesaba de modificarse, en parte como consecuencia de la propia acción de los hombres, creando así una circularidad que era esencial desentrañar para llegar a explicar la formación del carácter humano.

² Una excelente y muy detallada descripción de ese ambiente se encuentra en Cook, Simon J. (2009)

³ Se trata de la famosa Bampton Lecture desarrollada por H. L. Mansel. Sobre el contenido de esa lección y su impacto en Cambridge se puede consultar Cook S. J. (2009)

En opinión de Marshall había sido un error reducir los problemas económicos a un cálculo hedonista, pues además de que eso implicaba un enfoque estático -ausencia de cambios estructurales- dejaba fuera las más altas facultades humanas. En este sentido, estaba convencido de que la causa de la pobreza residía en la degradación de una gran parte de la humanidad⁴. Eso le llevaría a interesarse por la economía como el marco más adecuado para el estudio de la conducta social. En su opinión la economía no era más que una parte de una ciencia de la evolución global de la sociedad y el comportamiento humano que era lo que en último término le interesaba.

El entorno no dejaba de cambiar como consecuencia de la continua división del trabajo, que a su vez venía impulsada por la incesante aparición de nuevas necesidades, que exigía nuevos modos de satisfacerlas. Esa especie de espiral ascendente de cambios, que se impulsaban mutuamente, daba como resultado una organización social cada vez más compleja. Estudiar la dinámica de esa espiral era esencial para entender como en su seno se llevaba a cabo la forja del carácter de los hombres.

Para Marshall, influido tanto por Hegel como por Spencer, el progreso de la humanidad se había desarrollado del siguiente modo: en las fases más primitivas de la evolución social, los hombres -antes del descubrimiento de la autoconciencia- se habrían movido exclusivamente por los instintos desarrollando así conductas rutinarias. Había sido en una fase posterior, en la medida en que se fueron enfrentado con problemas cada vez más complejos, cuando aquellas conductas que -ya fuese por azar o por deliberación- supieron afrontar con éxito su adaptación al medio, se consolidaron y fueron transmitidas a la prole, mientras que aquellas que fracasaron en esa adaptación acabarían por desaparecer. Distinguía por tanto Marshall entre un plano natural, donde la conducta humana estaba movida por instintos y rutinas, y un plano moral, surgido en un momento posterior, cuando el hombre empezó a tener autoconciencia.

Como se puede comprobar se trataba de una explicación bastante simple basada en la conjunción de dos principios evolucionistas fundamentales: "variación al azar" y "selección natural", a los que Marshall había añadido el principio lamarkiano -no compartido por Darwin- de la transmisión de caracteres adquiridos.

Detrás de esta explicación evolucionista del progreso de la sociedad estaba la visión del hombre como "máquina"⁵, como un "autómata" capaz de aprender por medio de la acumulación estructural de la experiencia⁶. Una visión que Marshall había desarrollado a partir de las intuiciones del incipiente enfoque neurofisiológico de la psicología asociacionista de su época, así como de la idea de que la mente podría funcionar como una máquina de calcular de estructura extraordinariamente compleja. Esa "máquina" humana, según Marshall, sería capaz no sólo de formar ideas a partir de impresiones recibidas, sino de generar, a través de relaciones mecánicas automáticas, acciones sobre el medio.

⁴ Citado por Keynes J. M. (1924)

⁵ Para más detalle se puede consultar A. Marshall "Ye Machine" en obras completas (1997)

⁶ En este planteamiento influyó mucho la propuesta de Ch. Babbage de construir una máquina de cálculo, que causó gran impresión y debate en Marshall y su círculo.

De acuerdo con este enfoque, el conocimiento humano vendría a ser el producto objetivo y acumulable de esa “máquina” de aprender que para Marshall era el cerebro humano. Estaría compuesto por una multitud de rutinas surgidas con motivos de dar solución a los nuevos problemas que planteaba los incesantes cambios del medio en que se desenvolvía la acción humana. El conjunto de esas rutinas se irían acumulando en la propia estructura organizativa de la “máquina” humana, que se iría haciendo estructuralmente cada vez más compleja, incrementando de ese modo su capacidad para resolver cada con mayor rapidez y seguridad los nuevos y más complejos problemas que le fueran planteando los cambios del medio.

En este sentido, el motor del conocimiento humano residiría, para Marshall, en la capacidad de la “máquina” humana para resolver los problemas más complejos mediante la estrategia de reducirlos a sus partes más simples, haciendo posible de ese modo resolverlos en forma rutinaria, sin prestarles atención. Dedicando toda su capacidad de análisis a la resolución de los nuevos problemas.

Según Marshall la sociedad no era más que una inmensa “máquina” resultante de la conjunción de esa multitud de “máquinas” que eran los hombres, de modo que el continuo aumento de la capacidad de la organización social para hacer frente a problemas colectivos cada vez más complejos, no era más que un reflejo externo de la creciente complejidad y eficacia resolutoria de los procesos mentales.

Con este modelo de hombre mantenía Marshall un estricto dualismo entre cerebro y mente, entre lo material y lo propiamente cognitivo, pues no sabía explicar cómo esa “máquina” podía haber llegado en un determinado momento de su evolución a tener autoconciencia. A pesar de su confianza en el evolucionismo Marshall no fue capaz de sacar a la economía política del marco del pensar mecánico y estático.

La principal dificultad con la que Marshall se enfrentaba era que se proponía estudiar un proceso dinámico, como era el cambio y la evolución de los deseos humanos y sus modos de satisfacerlos, mediante su visión estática del hombre como “máquina”. Lo cual le obligaba a enfrentarse al problema evolucionista de la adaptación a un medio cambiante a partir del análisis y el cálculo, cosa que no parece compatible. Con el fin de hacer compatibles ambos enfoques desarrollaría Marshall su método del “análisis parcial” consistente en “detener el tiempo virtualmente”, o lo que es lo mismo, suponer que era posible “detener virtualmente” el cambio y la evolución. De ese modo sería posible crear un marco estático donde poder estudiar como el individuo “máquina” tomaba sus decisiones sobre las bases del análisis y el cálculo.

Aunque era innegable que el marco institucional y organizativo de la sociedad estaba siempre en continuo cambio, lo cierto era que se desenvolvía a un ritmo mucho más lento que las decisiones casi instantáneas de consumo que los individuos tomaban a diario, por lo que, a corto plazo, ese marco podía considerarse fijo. Junto a eso, supuso Marshall que, a largo plazo, ese marco institucional se podía considerar el resultado acumulado de la sucesión incesantes de equilibrios a “corto plazo”. En este sentido, su método se basaba tanto el principio de razón suficiente⁷, como en el principio individualista⁸. Lo cual no se compaginaba muy bien con un

⁷ Aplicado a la sociedad viene a decir que el estado en que cada momento se encontrase la sociedad vendría determinado por los estados inmediatamente anteriores

enfoque evolutivo, pero que Marshall admitía sin ninguna justificación, pues lo consideraba imprescindible para que la economía fuese una ciencia predictiva.

Aplicando entonces la cláusula *ceteris paribus* -suponiendo todo lo demás constante- era posible determinar, a corto plazo, las decisiones de consumo, que son individuales, instantáneas y directamente observables. No obstante el método no era adecuado para las decisiones de producción, que se realizan a lo largo del tiempo e implican una estructura organizativa cambiante y dependiente del camino recorrido, por lo que la expectativa no podía considerarse fija y estable.

Para salvar esta dificultad, sostuvo Marshall que decisiones que en su momento habían sido subjetivas e individuales, con el paso del tiempo iban quedando como objetivadas, incorporadas en la estructura organizativa del todo social. Una estructura que condicionaba al tiempo que hacía posible las decisiones subjetivas de los individuos que viven y actúan en cada momento histórico.

Era por tanto en las instituciones donde se iba acumulando de forma objetiva e impersonal el conocimiento adquirido por cada una de las generaciones. Un proceso de acumulación que no tendía a un estado final perfectamente establecido, calculable a priori, sino abierto e imprevisible, por lo que solo cabía un cálculo parcial y relativo, válido y fiable en un intervalo temporal muy breve.

A la hora de enfocar la evolución de la sociedad y con el objeto de que no se comportara de modo imprevisible, supuso Marshall que estaba bajo el control de un factor de estabilidad y otro de innovación. El factor de estabilidad lo proporcionaba el marco institucional, donde se iba acumulando el conocimiento unido a las conductas que habían demostrado éxito en la resolución de los problemas planteados por el entorno. El factor de innovación provendría de las decisiones que, por prueba y error, iban adoptando los individuos en cada momento, en sus intentos por resolver los nuevos retos planteados por los cambios del entorno. En la terminología de Marshall, en esa evolución actuaba tanto un "principio de continuidad", que aseguraba la estabilidad, como un "principio de sustitución" que aseguraba la eficiencia de los cambios: la supervivencia del éxito en la adaptación a los cambios del medio.

Lo que no quedaba nada claro en el diseño de Marshall era como se podía estar seguro de que las conductas que habían tenido éxito en un determinado momento, garantizarían el éxito de las conductas que se fueran adaptando en los sucesivos e imprevisibles cambios del medio. Ni tampoco quedaba claro como, por prueba y error, siempre surgiría la mejor de las estrategias posibles frente a esos cambios. El enfoque de Marshall exigía un tipo de fe positivista en el progreso de la humanidad muy parecida a la de Spencer.

En cualquier caso, el recurso a estos dos principios de continuidad y sustitución le resultaba imprescindible a Marshall para hacer previsible el progreso de la sociedad, único modo de que la economía política fuese una ciencia rigurosa. Con la ventaja de que no había que recurrir al cálculo diferencial, incompatible con un proceso evolutivo y abierto. Sabía muy bien que bajo la

⁸ Según el cual el estado de la sociedad en cada momento viene a ser el resultado de la acumulación de las decisiones individuales.

economía había un entramado tan extraordinariamente complejo de fenómenos mentales y físicos, en continua interacción y cambio, que por su propia naturaleza no podían ser objeto de un cálculo global como habían pretendido Edgeworth y Walras.

Además, otra ventaja de su método del “equilibrio parcial” era que en apariencia no planteaba el problema de la indeterminación del precio, típico de los diseños estáticos y sistémicos como el de Edgeworth y Walras, que exigían conocer a priori los precios de equilibrio de todo el sistema.

En el corto plazo, el precio de mercado venía determinado por el lado de la demanda, por las decisiones de consumo diario de los individuos, mientras que a largo plazo el precio, llamado normal, vendría determinado por el lado de la oferta, es decir por factores como la tecnología y la organización social resultantes de un proceso de objetivación de una multitud de decisiones tomadas por individuos distintos en tiempos y circunstancias distintas.

De este modo la teoría de precios de Marshall tenía apariencia de dinámica. En lugar de estar fundada en un individuo con información perfecta, que sigue una conducta óptima determinada por las condiciones a priori de un equilibrio general estático, se fundaba en un individuo con información parcial, con una expectativa estable de los precios normales o a largo plazo. Una expectativa basada en una información no explícita, acumulada en el marco institucional y organizativo de la sociedad. En ese sentido la decisión de ese individuo no podía ser calificada de racional en absoluto, sino que se limitaba a “maximizar” su satisfacción dentro del marco institucional inmediato, a “corto plazo”.

En el “largo plazo” desaparecía la posibilidad de una conducta “maximizadora”, pues la información acumulada en la organización de la sociedad, que en “equilibrio parcial” se suponía fija, se transformaba en la incertidumbre propia del futuro. Era pues el peso del pasado, acumulado en el marco institucional y organizativo de la sociedad, lo que en último término gobernaba la marcha de la economía y la sociedad.

En este modo de explicar la formación de los precios había una parte fija -la oferta- ligada a la organización productiva existente en cada momento, que solo puede variar con el paso del tiempo, y una parte variable -la demanda- relacionada con las decisiones de comprar y vender de los individuos, que puede variar de modo instantáneo.

Los “precios normales” estarían determinados por factores reales y perdurables, en el sentido de independientes de las decisiones subjetivas de los individuos en cada momento, mientras que los “precios de mercado” estarían determinados por ese tipo de decisiones. En cualquier caso, estos últimos oscilarían alrededor del nivel de los “precios normales”. A corto plazo el ajuste al equilibrio se realizaría 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 relación de lo que consideraban “precios normales”.

Este modo de explicar los precios tenía la ventaja de que no exigía un cálculo riguroso e instantáneo de la igualdad exacta y simultánea de todas las ofertas y demandas de todos los bienes, como ocurría en el modelo del equilibrio general de Walras. Ni 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.

Al estar los individuos condicionados por una situación histórica concreta, sus posibilidades de seguir conductas estratégicas quedaban muy restringidas, por lo que sus conductas resultaban bastante previsibles; al menos en promedio.

En el enfoque de Marshall no hacía falta imponer la hipótesis de la competencia perfecta, que era la que hacía teóricamente posible calcular las decisiones de todos los individuos. Las decisiones de los individuos estaban relacionadas no de modo mental y consciente, sino de modo efectivo e implícito, a través del marco organizativo de la sociedad y de su estructura productiva.

Pronto se pondrían de manifiesto las contradicciones y problemas de este enfoque en la que de modo confuso se mezclaban lo estático con lo dinámico, lo individual con lo colectivo, lo subjetivo con lo objetivo. Como hemos visto Marshall había tratado de hacer compatible el individualismo y la competencia con una evolución y cambio no regida por ningún tipo de finalismo. Al mismo tiempo que a largo plazo se daría una mejora continua de la tecnología y la organización productiva, un continuo aumento de la potencia transformadora del hombre sobre su entorno, se mantendría el individualismo competitivo. Según esto las empresas tenderían a convertirse en organizaciones cada más grandes y complejas, con vistas a reducir sus costes de producción y ocupar mayores cuotas de mercado, ¿cómo era esto compatible con el mantenimiento de una competencia individualista?

Era indudable que con el crecimiento del tamaño de las organizaciones habría cada vez menos individuos independientes con capacidad de toma de decisiones, con lo que se pondría en peligro la competencia, desapareciendo entonces los motivos para llevar adelante la innovación que era lo que en el diseño de Marshall lo que impulsaba la evolución y el progreso.

Como no podía renunciar a su ideal de un progreso, que conllevaba una competencia cada vez más perfecta y extensa, a unos individuos cada vez más independientes y autoconscientes, pues lo consideraba un ideal de justicia al que inexorablemente caminaba el devenir de la historia, Marshall trató de hacer compatible el aumento incesante de la eficiencia productiva, la extensión de la división del trabajo, con el mantenimiento de la competencia. En caso de no lograrlo 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 solo y gigantesco mecanismo productivo, gobernado de forma intencional y centralizada.

Por otro lado, para que los “precios de mercado” fueran estables, para que hubiera equilibrio a corto plazo se requería que la curva de oferta tuviese pendiente positiva, y la de demanda negativa. Condición imprescindible para que el equilibrio a largo plazo fuera resultado de la acumulación de los equilibrios a corto plazo. Unas condiciones que Marshall nunca pudo garantizar que efectivamente se cumplieran necesaria e inevitablemente.

Un modo de resolver este tipo de dificultades fue, para Marshall, recurrir al símil biológico, y de modo más concreto a lo que sucedía en las poblaciones de seres vivos, donde la unidad de lo múltiple no entraba en conflicto con la fuerza vital del todo. En un bosque, por ejemplo, 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. Ningún árbol crecía de modo ilimitado hasta eliminar a todos los demás, sino que todos tenían un tamaño límite: el representativo de su especie.

Según ese modelo, pensaba Marshall que todas las empresas que producían un mismo artículo se podía 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”, con su ciclo de nacimiento y muerte. Algo que suponía dar entrada a una concepción muy próxima al tradicional concepto de causa formal, que de un modo u otro se realiza en cada empresa realmente existente. Ninguna empresa de la industria crecería hasta absorber a todas las demás. De este modo, la “industria” estaría en equilibrio, con un tamaño estable, y en su seno se mantuviera un elevado grado de competencia entre todas ellas. Habría unas empresas con rendimientos crecientes y otras con rendimientos decrecientes.

Para que una industria estuviera en equilibrio era necesario que la curva de la oferta total de la industria tuviera pendiente positiva, o que se enfrentaran con dificultades crecientes para seguir incrementando su producción. Eso suponía que llegaría un momento en el que la introducción de mejoras, ya fuesen tecnológicas, organizativas, o de otro tipo, empezarían a decrecer y la producción total acabaría por estancarse. En otras palabras, 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 que el concepto de equilibrio parcial y competencia perfecta se implicaban mutuamente, por lo que no era posible apoyarse en uno para demostrar la existencia del otro, que era precisamente lo que había hecho Marshall. Al suponer que una industria estaba en equilibrio parcial, se la consideraba aislada de las restantes. Sólo bajo ese supuesto, el uso creciente de un determinado factor productivo, la mano de obra, por ejemplo, que solo 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. Para Sraffa las industrias no podían aislarse las unas de otras, sobre todo 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.

El diseño evolucionista de Marshall obligaba a elegir entre la tendencia creciente al monopolio -la economía se acabaría por convertir en un gigantesco organismo- o imponer la hipótesis de la competencia perfecta, incompatible con su diseño evolucionista. La visión holista del enfoque evolucionista resultaba incompatible con la visión individualista implícita en la idea de equilibrio.

Economía e historicismo

La importancia de la historia

Aunque posiblemente fueron muchos y variados los factores que dieron lugar a la aparición en el ámbito germánico de lo que llamamos enfoque historicista de las ciencias sociales, había dos que influyeron de modo especial. Uno de ellos, quizás el más importante, tuvo que ver con el desarrollo de la hermenéutica. A partir del libre examen de la Biblia propuesto por Lutero, se había desarrollado un interés por los criterios de interpretación subjetiva del texto a lo largo de la historia, por una posible correlación entre el sentido de la interpretación y la evolución histórica, no solo de los textos, sino del ámbito cultural en que se había llevado a cabo esa interpretación.

No tiene nada de extraño que en ese marco de subjetivismo acabara por plantearse una actitud de escepticismo, de duda respecto a la existencia de leyes universales válidas para todas las culturas. Una actitud que iniciaría un interés, muy propio de los alemanes de raíz luterana, por los estudios relativos a los orígenes de las culturas y su evolución histórica.

Según ese enfoque la comprensión de un texto exigía prestar atención a la cultura y la situación histórica en que habían vivido sus autores e intérpretes⁹. De ese modo se desarrollaría el importante concepto de *Verstehen*¹⁰, que sería clave en el desarrollo del historicismo. Se juzgaba que lo más importante era “entender” a un autor, lo que quería decir, algo para lo que resultaba imprescindible “ponerse en su lugar”, lo cual no sería posible sin el estudio del contexto histórico en el que había vivido, así como de su experiencia vital.

El otro factor que indudablemente tuvo influencia en la génesis del historicismo fue la crisis surgida entre los seguidores de Kant, con ocasión de la crítica positivista a conceptos tales como los juicios sintéticos a priori, que ponía en duda la validez de los fundamentos de su epistemología. Ahora bien, si rompían con el débil vínculo que hasta entonces se había mantenido entre los conceptos y las cosas ¿cómo podía entonces explicarse la relación entre conocimiento y experiencia? La solución de los que siguieron ese camino fue recurrir al concepto de “valor”, tomado de la economía. Según este modo de pensar la validez de una proposición no dependería de una verdad objetiva, sino que sería función de su “valor” o

⁹ Fueron muy importantes las figuras de Schleiermacher, Boeckh, Wilhelm von Humboldt, Ranke, Droysen y Savigny. De un modo muy especial lo fue G. Herder (1744-1803) Puede consultarse Alter, M. (1990)

¹⁰ Esta palabra alemana se suele traducir por entender, pero en realidad no se reduce a eso, sino que implica también una cierta actitud subjetiva de aceptación y conformidad.

“interés” para la sociedad. Ahora bien, ya que no se podía asegurar la existencia de una realidad que estuviese más allá de las sensaciones, y puesto que los valores son subjetivos, se hacía inevitable incurrir en el relativismo.

En este marco W. Windelband (1848-1915) sostuvo que no era posible distinguir entre las ciencias en razón de su objeto -que no existía- sino solo en razón del método seguido. Un mismo hecho podría pertenecer tanto a las ciencias naturales como a las del espíritu, según el método seguido. Mientras las ciencias de la naturaleza seguían el método *nomotético*, orientado a establecer leyes universales, las ciencias del espíritu seguían el *ideográfico*, orientado a singularizar, a describir lo peculiar de una situación concreta.

Pero sería su discípulo H. Rickert (1863-1936) el que afirmó con mayor rotundidad que el objeto del conocimiento científico no podía hacer referencia a una supuesta e inalcanzable realidad ontológica, sino a satisfacer los valores o intereses de la sociedad en donde se desarrollaba ese conocimiento. Las proposiciones científicas no eran aceptadas porque fueran verdaderas, sino porque permitían acceder a lo que el público deseaba, lo que consideraba de valor. Al público no le interesaba la verdad de las cosas, sino “entenderlas”¹¹ en un sentido sociológico pragmático. De este modo de pensar quedaba claro que los valores no tenían ningún fundamento real, sino que su único apoyo residía en lo que las gentes “entendían”, en lo que consideraban de valor. Unos valores que de tal manera empapaban la sociedad que hasta el mismo papel del investigador era un producto de esos valores e intereses.

De la conjunción de estas actitudes surgiría una corriente típica de la Alemania del siglo XIX conocida como historicismo, según la cual el hombre y su mundo solo podría ser entendido histórica o genéticamente. De modo que historia y sociología venían a ser la misma cosa. En contraste con el individualismo igualitario y homogeneizador típico del mecanismo positivista de los británicos, como eran los enfoques de Jevons y Edgeworth, en el ámbito del historicismo predominaría la idea de la *individualität* entendida como la aparición de una singularidad cultural irreplicable en el seno del devenir de la historia.

Para los historicistas el mundo era una realidad total, ni estática, ni mecanicista, sino en continuo crecimiento y desarrollo, algo así como un organismo vivo. La consideraban una realidad caótica e infinita, en la que no era posible ni el equilibrio ni la información perfecta, en medio de la cual el hombre, ser finito, pugnaba por lo perfecto, por lo infinito, sin que nunca pudiera llegar a alcanzarlo. Dentro de ese flujo, cada acontecimiento ocurría de modo único e irreplicable, sin que fuera posible apelar a leyes inamovibles de la naturaleza, de modo que la vida, el pasado y el presente sólo podían ser “entendidos”, en un sentido subjetivo, desde dentro del devenir de la historia. Para llegar a “entenderlos” resultaba imprescindible la imaginación, la intuición y la fantasía, de ningún modo bastaba con el cálculo y la deducción rigurosa a partir de leyes universales. Dicho de otro modo la verdad, o el sentido de las cosas, sólo podía ser algo subjetivo.

Hasta ese momento el estudio de la economía, había sido, en Alemania, una especie de ciencia de la administración del Estado -*Kameralismus*- orientada a mejorar los procesos de

¹¹ La palabra alemana *Verstehen* puede traducirse por entender, comprender, interpretar, ver, captar, saber, apreciar, etc.

policía y administración pública. No se había prestado atención a las necesidades del individuo, como fundamento del fenómeno económico, al menos del modo como habían hecho los utilitaristas británicos. Sólo después de la revolución Francesa se había dado entrada a ese tipo de enfoques individualistas o utilitaristas, provocando la aparición de la *Nationalökonomie*, el equivalente a la *Political Economy* de los británicos, donde destacan figuras como Rau, Dietzel y Wagner.

Sería a partir de la aparición del historicismo cuando aparecería un tercer enfoque llamado “historicismo económico” cuyo objetivo fue lograr una explicación genética o histórica de las condiciones económicas de cada pueblo y cultura. Sus propulsores rechazaban los modelos estáticos de los mecanicistas, como los de Jevons o Walras, basados en la existencia de “leyes naturales” o científicas, que juzgaban inexistentes.

La economía tenía que surgir del estudio de como a lo largo de la historia se habían solucionado los problemas económicos en sociedades concretas. Su objetivo era proporcionar una explicación de la génesis de la cultura económica de cada pueblo o nación, único modo de llegar a “entender” una determinada conducta económica. Solo así sería posible elaborar una teoría a posteriori, obtenida de modo inductivo, después de coleccionar y analizar multitud de datos sobre situaciones históricas concretas, prestando especial atención a la compleja interdependencia entre lo social y lo cultural, sobre la que se fundaba la conducta económica.

Una verdadera teoría económica debería explicar como se generaba un espíritu de armonía social, una concreta moralidad económica, así como los cambios de conductas y procesos económico de cada época y cultura. En este sentido la economía debía ser lo más parecido posible a una teoría genética de la ética y la cultura. Para eso resultaba imprescindible “entender” el espíritu de un pueblo, su sentido de lo comunal, su concepción de lo religioso, sus costumbres y sus leyes, su modo de enfocar la política. Solo así sería posible descubrir su fortaleza ética, la moralidad pública que impulsaba a los individuos más allá del simple interés egotista y los llevaba a una existencia más elevada y a unos intereses más amplios. Había que descubrir y estudiar la realidad que estaba detrás de la economía de un pueblo.

La figura más destacada dentro del historicismo económico sería sin duda G. Schmoller (1838-1917) quien propuso un método “histórico ético”, donde lo empírico e inductivo complementase y diera fundamento y aplicación real al enfoque deductivo de los británicos. Para entender la motivación del individuo, o mejor dicho, el entramado de motivaciones de que subyacen en una determinada conducta económica había que estudiar la génesis histórica de la estructura institucional donde se había desarrollado ese tipo de conducta. En este sentido la economía debería ser algo así como una psicología comparada.

Consideraba Schmoller que no era posible estudiar la economía con independencia del Estado, pues no solo contaba el interés propio de los individuos, sino la multitud de factores distintos como la moralidad, la leyes y las costumbres, que dotaban al hombre como de una segunda naturaleza -el mundo de la cultura- del que formaba parte la economía.

A la hora de modelar una conducta económica había que tener presente que no se trataba de un universal abstracto, sino de una realidad surgida de un proceso histórico, lo que daba lugar

a una idiosincrasia, a un carácter o espíritu singular e inseparable de un pueblo, de una época y un lugar. Por eso, dentro del estudio de la economía había que prestar atención a la geografía, el clima, la historia, la cultura, la política, el marco legal, y todo aquello que de una forma u otra ayudaba a configurar la idiosincrasia de la cultura del pueblo al que esos individuos pertenecían.

La economía no debía limitarse al estudio de la utilidad y los precios, sino a explicar la génesis y evolución de las instituciones. Lo cual no implicaba dejar de lado lo primero, sino que ese estudio solo tenía sentido dentro de un determinado marco institucional y ético, donde la conducta económica se apoyaba y se hacía posible.

El método de la economía no debería perder de vista la unidad de la vida social y su desarrollo continuo, ni dejar de compaginar lo estático con lo dinámico. Tenía que ser necesariamente hermenéutico –“entender” el fenómeno económico en su contexto- seguir el círculo de la expresión cultural en cuyo seno tiene lugar. El error de los economista británicos había sido limitarse a la abstracción y al simple análisis matemático lo que llevaba a resultados demasiado generales y por tanto estériles. Gran parte de la tarea para elaborar una sólida teoría económica debía consistir en coleccionar materiales históricos, para, a partir de ellos, por comparación y contraste, ir elaborando generalizaciones inductivas, siempre provisionales y revisables.

Podemos concluir diciendo que un rasgo común a todos los economista historicistas era la conciencia de la relatividad de todo conocimiento, lo que les llevaba a mostrarse escépticos respecto a la posibilidad de alcanzar leyes económicas universales definitivas. Pensaban que las teorías nunca dejarían de ser interpretaciones provisionales y revisables de un fenómeno complejo y siempre cambiante. Afirmaban que las proposiciones económicas dependían de los supuestos de partida, de sus relaciones con la singularidad irreplicable del fenómeno que se pretendía estudiar. No admitían la posibilidad de un marco abstracto y fijo, de una especie de metacultura absoluta, situada 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, 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.

El debate sobre el método de la economía

Educado en la tradición filosófica austríaca¹², C. Menger (1840-1921) aunque estaba de acuerdo con los historicistas en el enfoque dinámico y subjetivo del fenómeno económico, y en el rechazo del método de las ciencias positivas, como el seguido por Jevons y Walras, disentía de ellos en que para llevar adelante ese estudio no hiciera falta una teoría general, apoyada en leyes universales. En su opinión la economía no podía ser explicada sólo a través de su desarrollo histórico. Para que la economía fuera una ciencia rigurosa y exacta tenía que llegar a la esencia de los fenómenos¹³, apoyarse en leyes universales. Sostenía contra los historicistas,

¹² Para saber sobre la diferencia entre la filosofía austríaca y la alemana se puede consultar Smith, B. (1990 y 1994)

¹³ Ver Merdellat, P. (2007) en Berthoud, A. Delmas, B. Demals, T.

que debajo de la actividad económica había un orden inmanente, una ontología que dotaba a su estudio de universalidad y objetividad.

Menger se oponía al planteamiento mecanicista y matemático de la economía que reducía lo humano a lo natural, lo subjetivo a lo objetivo, lo mental a lo fisiológico, dejando fuera la incertidumbre, la duda y el error, rasgos propios e inseparables de la subjetividad de las decisiones humanas. Para los mecanicistas la actividad económica carecía de inteligibilidad intrínseca, por la que renunciaban a “entender” la elección del individuo, poniendo todo su interés en calcular artificialmente la intensidad de sus deseos, como reacción a un orden externo que era el que estaba dotado de inteligibilidad por sí mismo, el que realmente gobernaba las conductas económicas. Lo cual explicaba porque Jevons, Edgeworth y Walras, habían dejado de lado la dimensión subjetiva de la acción humana, que para Menger era esencial, a la hora de entender el fenómeno económico.

Por otro lado, frente al historicismo de Schmoller, sostenía Menger que para entender la subjetividad y singularidad de un fenómeno económico era imprescindible disponer de una teoría pura de la economía política, fundada en leyes universales, que remitiesen a una realidad objetiva. No bastaba con construir “tipos reales”, descripciones cuantitativas de situaciones históricas concretas que por ser aproximadas admitían multitud de variantes y excepciones. A partir de la mera enumeración inductiva de esos “tipos reales”, sin el apoyo de leyes universales, nunca se llegaría a un conocimiento exacto propio de una teoría científica. Dicho de otro modo, siempre harían falta “tipos exactos”, deducidos a partir de leyes universales y necesarias, imprescindibles para que la economía fuese una verdadera ciencia en el sentido moderno del término.

Para Menger la economía era un fenómeno dinámico, por lo que su estudio exigía moverse entre lo aproximado y lo exacto, entre la historia y la teoría, pudiendo ir desde el hecho singular al principio general y a la inversa. En su opinión, no tenía sentido hablar de “orientación realista empírica” de la economía, como hacía Schmoller, sino se admitía la posibilidad de una “orientación exacta”, que remitía a la esencia del fenómeno económico, a sus leyes fijas e inalterables. Solo así en el estudio de la economía tendría cabida la historia, el estudio dinámico de hechos concretos así como su estudio estático comparativo.

Lo que no queda muy claro es lo que Menger quería decir cuando hablaba de que la economía debía ser una ciencia exacta, basada en leyes universales. No se sabe muy bien cual era el tipo y naturaleza de las leyes universales que tanto reclamaba. Desde luego parece claro que no se refería a las leyes de la mecánica, con su exactitud empiricista o naturalista, incompatibles con un estudio dinámico y subjetivo de las decisiones económicas. Tampoco se refería a las leyes de inducción de los historicistas. En cualquier caso parece que se refería a unas leyes que permitiesen a la ciencia de la economía predecir y controlar como sucedía en el ámbito de la física o la química. Pero, por otro lado también parece que se refería a unas leyes *priori*, posiblemente basadas en la intencionalidad de la acción humana, que en su opinión tenían un estatus comparable a las leyes de las ciencias naturales, fundadas en la causalidad.

Se puede decir que Menger buscaba un método intermedio entre el naturalismo y el historicismo, que permitiera una explicación general del fenómeno económico sin renunciar por

ello a la dimensión subjetiva de la acción humana. Lo más probable es que su método se basase en una introspección no psicologista o a posteriori como la de Mill, sino psicológica y a priori, basada en la estructura de la acción humana.

En cualquier caso era indudable que buscaba un método indudablemente dinámico, lo cual quiere decir que se ponía del lado de los historicistas en cuanto que no admitía la posibilidad de que la economía alcanzase un equilibrio, y menos que pudiera ser expresado matemáticamente, como había pretendido Walras. Por otro lado, lo planteaba como un método subjetivista e individualista, con lo que se enfrentaba con el problema de la inseparabilidad de los procesos de intercambio, distribución y producción, de modo que la determinación de los precios no podía hacerse con independencia de la distribución y producción. Un enfoque que complicaba notablemente su ambición de que la economía llegase a ser una ciencia exacta y predictiva, pues se trataba de un proceso que se desenvuelve en el tiempo y que depende del camino recorrido. De algún modo su enfoque representaba una vuelta al planteamiento de los ilustrados escoceses, de modo especial a Fergusson y Hume, para quienes la sociedad era el resultado no intencional de una multitud de conductas individuales intencionales.

Es muy probable que el origen de las dificultades metodológicas de Menger tengan que ver con el modo individualista y subjetivo de acceder a un conocimiento a priori¹⁴, no adquirido por vía inductiva, en el que en último término se apoyaban las leyes exactas de las ciencias sociales. Eso parece deducirse de su insistencia en que la economía no podía ser una estructura autónoma e independiente del pensamiento y la acción humana, como pensaban mecanicistas e historicistas, sino una construcción de la psicología humana, en principio “entendible” por la mente humana. Lo que si parece es que en último término esas leyes, para Menger, residían en los actos mentales subjetivos de los individuos. En este sentido la economía en cuanto teoría vendría a ser un universal del lenguaje, unas estructuras básicas, las mismas para todo lenguaje concreto y que, en principio eran “entendibles” para todo el que se maneja en una lengua.

También M. Weber (1864-1920) estaba de acuerdo con Menger en su crítica al método de los historicistas, le daba la razón en el sentido de la necesidad de una teoría como fundamento de un enfoque dinámico y subjetivo de la ciencia social, pero no estaba de acuerdo en el sentido que esa teoría tuviera que estar basada en leyes “exactas”, con validez universal, pues Weber no admitía la existencia de una realidad objetiva.

En su opinión los fenómenos sociales no eran más que representaciones hermenéuticas del acontecer, es decir, construidas a partir de visiones pragmáticas, interesadas y parciales de los fenómenos observados. Elaboradas, en último término, en función de unos valores sociales, elegidos de modo arbitrario, pues respecto a la elección de esos valores no había fundamento racional. De esta manera, toda ciencia debía ser neutral respecto de los valores. Una actitud que Weber suponía compatible con un politeísmo de valores, llegando a sostener que esa misma diversidad de valores y puntos de vista favorecería el avance de las ciencias.

En cualquier caso, toda ciencia, ya fuese de la naturaleza o del espíritu, tenía que proporcionar algún tipo de explicación, que en ningún caso podría absoluta y definitiva, sino

¹⁴ Este apriorismo, distinto al de Kant, fue compartido por filósofos austríacos como Brentano, Reinach, y Husserl, y en último término se basa en la idea de que la acción humana es intencional.

parcial y provisional, ya que se correspondía con un punto de vista interesado y subjetivo. Para Weber no había modo de escapar a una representación fragmentaria e interesada de la realidad.

Quedaba claro, para Weber, que las leyes de la economía no podían ser neutrales, sino que siempre estarían ligadas a un punto de vista parcial, a unos valores sociales concretos. Negaba la posibilidad de una racionalidad objetiva, más allá de la cultura y de la historia, como había pretendido Menger.

El objeto propio de la economía era el estudio de una conducta humana históricamente constituida, orientada a un fin utilitario, en cuya constitución habrían influido todo tipo de valores, desde los intereses más materiales, hasta los más puros ideales. Para llevarlo a cabo se hacía necesario elaborar un esquema que pudiera explicar cómo y porqué, bajo que valores o punto de vista, habría surgido ese modo de entender la realidad, único modo de llegar a “entender” el tipo de conducta económica que se pretendía estudiar.

En ese estudio no se podían seguir ni los pasos de una lógica deductiva, propio de la física matemática, ni los pasos de la inducción empírica, propia de la historia, sino una vía heurística que combinase ambos enfoques. Lo mejor era comenzar por observar la realidad tal como se manifestaba para así detectar los rasgos más relevantes, los que habían llevado a la adopción de un determinado punto de vista. A partir de ahí, sería posible construir lo que llamaba un “tipo ideal”, una representación esquemática de los motivos que habían llevado a una determinada interpretación de la realidad, y al diseño de una determinada conducta económica. A partir de ese “tipo ideal” sería posible elaborar explicaciones y realizar predicciones de los fenómenos económicos y sociales objetos de estudio. En este sentido, el método de Weber era un intermedio entre el método de Schmoller, basado en el “tipo real”, y el método de Menger, basada en el “tipo exacto”.

En opinión de Weber, todos los métodos de la economía, ya fuese el “tipo exacto” que propugnaba Menger, como el modelo de *homo oeconomicus* propuesto por los utilitaristas, no eran más que variantes de su “tipo ideal”. Mientras los utilitaristas suponían la existencia de una racionalidad objetiva, ajena a las decisiones de los individuos, Menger suponía una racionalidad subjetiva, ligada a la propia decisión de los individuos. Ambos modos de entender la racionalidad no eran más que expresión de los valores dominantes en una sociedad, en un determinado momento histórico.

En cualquier caso, tampoco el “tipo ideal” podía ser un absoluto, sino que no era más que un instrumento metodológico imprescindible para manejarse en un mundo de valores cambiantes y relativos. Era indudable que, por ejemplo, para estudiar un tipo de sociedad como la londinense del siglo XVIII, el “tipo ideal” sería el comerciante de ese momento histórico, con sus convicciones e intereses, que era precisamente lo que había hecho Hume al estudiar la economía de esa época. En cualquier caso, reconocía Weber, eran posibles muchas explicaciones y ninguna sería la definitiva, sino siempre parcial y provisional.

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.

Economía y pragmatismo

En Estados Unidos, el papel que en Europa había desempeñado el positivismo y el historicismo frente a la metafísica lo llevaría a cabo la filosofía pragmatista¹⁵, que de algún modo se puede considerar una combinación de ambas posturas, y cuyas figuras más destacadas serían C. S. Pierce (1839-1914) y J. Dewey (1859-1952).

En su origen el pragmatismo había surgido como un método lógico destinado a aclarar el significado de los conceptos científicos en función de sus consecuencias prácticas y experimentales. Eso quiere decir que compartía con el historicismo la convicción de que la ciencia de cada momento era el resultado provisional de un proceso de investigación llevado a cabo por una comunidad en el seno de la historia. Dicho de otra manera, que todos los conocimientos dependían de las circunstancias sociales donde se habían desarrollado, sin que fuese posible una teoría universal a priori, aplicable siempre y en todo lugar. Compartían también por tanto la actitud relativista, el rechazo hacía verdades objetivas que permitiesen juzgar la validez de las reglas obtenidas por observaciones empíricas. Eso explica que un rasgo propio del pragmatismo fuese su oposición a la progresiva abstracción de la ciencia social respecto de las situaciones y contextos en los que se planteaban los problemas humanos.

Para los pragmatistas la validez de los conocimientos científicos se juzgaba por los beneficios que reportaban a la humanidad. En ese sentido, sólo el consenso de una comunidad podía dar firmeza y estabilidad al conocimiento; desde luego no la visión de una mente aislada, como había pretendido Descartes. En ese sentido aceptaban una visión evolucionista y probabilista del conocimiento pues juzgaban que todos los fenómenos eran probables y contingentes. Defendían, por último, un pluralismo empirista a la hora de contrastar la solidez de las proposiciones; no había un único modo de realizar demostraciones.

Un rasgo peculiar de Pierce fue la ruptura con el atomismo lógico y su postura en favor del recurso a la hermenéutica y la semiótica como un modo de entender el desarrollo de esa práctica realizada en común que llamamos conocimiento científico. Consideraba que sin este enfoque antropomórfico y subjetivo resultaba imposible entender el avance y desarrollo de las ciencias. Desde su punto de vista en la investigación científica no había puntos de partida absolutos, auto evidentes, y auto contenidos, sino que siempre había que partir de propuestas provisionales que como consecuencia del propio avance científico siempre estarían sometidas a continua revisión. Era precisamente esta espiral hermenéutica la que hacía posible el avance del conocimiento científico.

El método científico se apoyaba, según Pierce, en la conjunción de la deducción, la inducción y la abducción. Destacando que era la abducción -un tipo de inferencia probable- la que aportaba las hipótesis explicativas, la que hacía posible explicar la aparición de nuevas ideas.

¹⁵ Se puede consultar Hackney, J. R. (2007)

Era precisamente esta última la que obliga al recurso a la hermenéutica, única vía para llegar a entender la génesis y el sentido de la innovación. Este modo de entender el método científico exigía prestar atención al contexto histórico, lingüístico y social, que podía explicar la aparición de la abducción, sin dejar por ello de apoyarse en la inducción, que determina y precisa, así como en la deducción, que asegura el modo riguroso de llegar a conclusiones necesarias, para garantizar de ese modo la autodisciplina lógica de todo el proceso. Era por tanto la abducción la que permitía explicar el desarrollo de lo que Pierce llamaba instintos o talentos evolutivos, el modo en que surgían los cambios en los hábitos y capacidades operativas, que constituyen el núcleo del avance científico.

El enfoque hermenéutico conlleva prestar atención a la semiótica, teoría de los signos y su relaciones. Para lo cual se hacía necesario distinguir entre designación, objeto e interprete. Por ejemplo, a distinguir la palabra pan, del objeto que se designa con esa palabra, y del interprete que usa y une a ambas. De este planteamiento Pierce llegaría a la conclusión de que ningún lenguaje puede ser reducido a reglas, ya que no cabe la observación pasiva de reglas, sino que conllevan implicación vital del interprete. De este modo consideraba condenado al fracaso todo intento de explicar reglas a partir de modelos mecanicistas.

Se entiende entonces que Pierce rechazara el enfoque utilitarista y mecanicista de la economía, pues no tenía en cuenta el innegable papel que la tradición y la comunidad desempeñan en el proceso del conocimiento, ignorando de ese modo la dependencia que las conductas de los individuos tienen respecto de las comunidades donde se desenvuelven. En su opinión, al no tener en cuenta los procesos hermenéuticos y semánticos ese tipo de economía nunca podría explicar el cambio y la evolución.

Por su parte John Dewey, menos preparado y riguroso que Pierce, aunque también entendía la investigación como un proceso evolutivo, se dejó influir por un concepción vulgar del darwinismo, que le llevaría a presentar el pragmatismo como una variante de darwinismo social. En su opinión, la verdad no podía coincidir con una representación exacta, ya que ésta no existía con independencia y anterioridad al proceso de investigación.

El institucionalismo económico

Influidos por el pragmatismo surgió una corriente llamada institucionalismo económico, cuyo partidarios sostenían que a la hora de estudiar el fenómeno económico tenía más importancia el contexto que la abstracción, o dicho de otra manera, que había que prestar más atención a la sociedad que al individuo¹⁶. Sostenían que eran las fuerzas sociales las que, a través de las instituciones, hacían posible el funcionamiento del mercado y los demás fenómenos económicos. Desde un punto de vista metodológico propugnaban dar primacía al enfoque hermenéutico de la economía, destacando así su dimensión humanista sobre el puro formalismo mecanicista. Las figuras más destacadas dentro del institucionalismo económico fueron Thorstein Veblen (1857-1929) y John R Commons (1862-1945)

¹⁶ Sobre las líneas generales del institucionalismo se puede ver Mirowski Ph. (1987)

Del mismo modo que los historicistas rechazaban la posibilidad de plantear la economía como un estado de equilibrio, la consideraban más bien un proceso de aprendizaje, una continuada negociación de planes entre una multitud de individuos con vistas a una coordinación de sus decisiones. En ese sentido, podría ser considerada como un proceso de investigación llevado adelante por una comunidad, con vista a dotarse de medios materiales, al tiempo que de ese modo construía sus valores y convicciones.

La racionalidad económica era por tanto algo social y culturalmente determinada, de modo que para estudiarla había que tener en cuenta los hábitos, las costumbres, los “instintos”, la totalidad de las relaciones físicas o materiales en que se desenvuelven sus actores, los modos en que se adaptan los unos a los otros. En otras palabras, había que tener en cuenta la historia y la cultura de cada sociedad, siguiendo para ello un camino medio entre lo natural y lo cultural.

No había por tanto una sola lógica de elección, ni reglas innatas de conducta económica racional, sino que estas dependían de cada comunidad económica particular. Eran las leyes las que hacían a las gentes, no la naturaleza. Vistas así las cosas, la institución pasaba a ser la unidad epistemológica fundamental, solo a partir de ella sería posible una semiótica del intercambio, la producción y el consumo. Solo así la economía sería capaz de explicar como los actores interpretaban ese tipo de transacciones.

Muy influido por Dewey y Darwin, lo más característico del pensamiento de Veblen¹⁷ fue su rechazo al formalismo de las teorías económicas marginalistas, de modo especial desataca su brillante y mordaz crítica a la metodología individualista y abstracta sobre las que estaban construidas. Consideraba que no era más que un determinismo mecanicista ajustado a principios teleologistas, que se apoyaba en el principio de la razón suficiente, en lugar de la causa eficiente.

En su opinión, el hombre no se guiaba por una pasividad hedonista, ni su racionalidad se reducía al cálculo hedonista del máximo placer con el mínimo dolor, sino que se trataba de un agente, es decir, alguien hecho para actuar. Ciertamente el cálculo era una dimensión de la racionalidad humana, pero reducir la conducta humana al cálculo era algo manifiestamente anormal. La acción racional suponía además reflexión y se apoyaba en el conocimiento habitual, en la experiencia acumulada.

En su opinión, ni el individuo ni la sociedad debían tener primacía conceptual, sino que lo importante era la articulación entre ambos. Por eso era necesario poner la atención en el concepto de institución, surgida del hábito, del modo de conducirse de los individuos. Sin olvidar que, si bien las instituciones surgen de las conductas individuales, éstas últimas son a su vez posibles debido a la existencia de las primeras.

Definidas como hábitos de pensamiento y de acción, solo las instituciones podían desvelar el modo en que se relacionan la causa eficiente y la razón suficiente, pero Veblen no apostó por esa vía, sino que se dejó llevar por un progresivo pesimismo sobre la posibilidad de llegar a ese

¹⁷ Ver sobre este tema Kilpinnen E. (1998)

resultado, inclinándose por su idea de unos instintos ciegos puestos al servicio de la vida, fueran cuales fueran sus fines.

En su opinión la economía, como toda ciencia, debía ocuparse del estudio de los procesos de cambio acumulativo, y olvidarse de las supuestas leyes naturales y las reglas de la causalidad. No obstante, debido a su vaga visión epistemológica de la ciencia y su exaltación de los ingenieros, se inclinó por una vía que no le permitiría ir más allá de la crítica a lo establecido.

Commons, más directamente influido por el pragmatismo más riguroso de Pierce, si que tenía un sentido hermenéutico de la ciencia, que le llevó a superar el dualismo mente cuerpo que tanto había oscurecido el estudio del conflicto de intereses en el seno del pensamiento económico. Consideraba que toda vida económica era interpretativa, que la certeza solo podía provenir de la práctica en el seno de una comunidad. De modo más concreto, que la verdad y el valor se establecían por consenso, en el seno de una comunidad.

En su opinión, lo institucional debía entenderse como una acción colectiva dirigida al control de la acción individual. La mente no debía considerarse como un receptáculo pasivo de impresiones de los sentidos, como pensaban los marginalistas, sino como un activo inventor de significados, que puede evaluar, elegir y actuar. En ese sentido la definición de valor, término epistemológico central, siempre sería algo provisional y evolutivo, algo que los jueces contribuían a establecer a través de sus sentencias sobre conflictos de intereses.

Commons concedió especial importancia al concepto de transacción, pues en su opinión era clave para dar entrada a la semiótica a la hora de explicar los intercambios legítimos. Estaba convencido de que plantearse los intercambios como simple traslado local de bienes entre dos esferas de necesidades, como hacían los psicólogos, era lo mismo que dejar de lado todos los problemas del conocimiento racional. Para un estudio semiótico riguroso había que distinguir entre “significadores”: los que realizaban la transacción; “interpretes”: los potenciales compradores y vendedores; “signos”: los contratos, la moneda y otros instrumentos de deuda. Sólo así sería posible afrontar el concepto de valor como algo histórico y contingente, función de la evaluación interpretativa de la comunidad.

Algunos interpretaron que con esta postura Commons negaba la posibilidad de un tratamiento sistemático de la economía¹⁸. En cualquier caso, con el declive del pragmatismo en los años 1930, y con la expansión del positivismo lógico -una especie de vuelta al cartesianismo llegada a América desde Viena- se acabaría el desarrollo del enfoque pragmatista de la economía.

Bibliografía

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

¹⁸ Sobre Commons se puede ver Ramstad, Y. (1986)

Alter, Max. *Carl Menger and the Origins of 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" of Economics or Some Lies my teachers told me*. *Eastern Economic Journal*. 1982; 8(1):47-58.

Cook, Simon J. *The Intellectual Foundations of Alfred Marshall's Economic Science: A Rounded Globe of Knowledge*. Cambridge. Cambridge University Press. 2009.

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.

Hackney, James R. *Under Cover of Science. American Legal Economy Theory and the Quest for Objectivity*. Duke University Press. 2006

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

Hilton, Boyd. *The age of atonement: the influence of evangelicalism on social and economic thought, 1785-1865*. Oxford. Clarendon Press. 1991

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*. Edwrad 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.

Mirowski, Philip. *The Philosophical Bases of Institutional Economics*. *Journal of Economic Issues*. 1987. 21. 1001-1038

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.

Ramstad, Yngve. *A Pragmatist's Quest for Holistic Knowledge: The Scientific Methodology of John R. Commons*. Journal of Economic Issues. 1986. 20.4.1067-1105-

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*. En 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 McwWillian, 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.