

LA TEORÍA ECONÓMICA COMO
FILOSOFÍA POLÍTICA[†]
(*Economic Theory as Political Philosophy*)

Alexander ROSENBERG*

* Department of Philosophy, University of Georgia, Athens, Georgia 30602, USA. E-mail: Alexrose@uga.cc.uga.edu

BIBLID [0495-4548 (1998) 13: 32; p. 279-299]

RESUMEN: Defiendo la legitimidad de la pregunta acerca de cuál puede ser el estatuto cognitivo de la Teoría Económica, y sostengo que la Teoría se comprende mejor como una rama de la Filosofía Política formal, en concreto, como una especie de contractualismo. Esto parece particularmente adecuado como explicación de la Teoría del equilibrio general. Dado el carácter intencional de las variables explicativas de la Teoría Económica y el papel de la información al realizar una elección, se argumenta que es improbable que dicha Teoría pueda garantizar el poder predictivo, que le permitiría funcionar como teoría factual en vez de como teoría normativa.

Descriptores: Teoría Económica, Filosofía Política, estatuto cognitivo, contractualismo, predicciones genéricas.

ABSTRACT: *I defend the integrity of the question of what the cognitive status of economic theory could amount to, and I argue that the theory is best understood as a compartment of formal political philosophy, in particular a species of contractarianism. This seems particularly apt as an account of general equilibrium theory. Given the intentional character of the explanatory variables of economic theory and the role of information in effecting choice, it is argued that economic theory is unlikely to secure the predictive power that would enable it to function as a factual instead of a normative theory.*

Keywords: *Economic theory, political philosophy, cognitive status, contractarianism, generic predictions.*

SUMARIO

1. ¿Cuál es el estatuto cognitivo de la Teoría Económica?
 2. La Teoría Económica como normativa
 3. El equilibrio general como contrato
 4. Intencionalidad e información en la Teoría Económica genérica
 5. Información frente a predicción
 6. ¿Son las predicciones genéricas suficientes?
 7. Conclusión
- Bibliografía

La Teoría Económica es una materia que suscita perplejidad. Me atrevo a decir que, en realidad, nadie comprende su estatuto cognitivo. No cabe duda que esto se debe, en parte, a que la comprensión que cada uno tiene del estatuto cognitivo de la mayoría de las disciplinas intelectuales ha estado sometida a grandes alteraciones en las dos últimas décadas o más. Incluso la misma noción de "estatuto cognitivo" se ha eclipsado. Por otro lado, durante las dos últimas décadas, al tiempo que ha desaparecido el sentido de certeza que tenía la Filosofía sobre lo que la Ciencia es, la Filosofía de la Economía ha emergido como una industria en crecimiento, y ahora mucha gente está segura de entender los objetivos y métodos de esta disciplina.

Sin embargo, esta explosión de pensamiento todavía no ha respondido las preguntas sobre el estatuto cognitivo de la Teoría Económica, es decir, las cuestiones acerca de si esta Teoría ha de ser comprendida y evaluada a tenor de su adecuación a la línea que siguen las teorías en las Ciencias del ámbito físico, biológico o de la conducta. A pesar de su eclipsamiento, son preguntas que siguen siendo cruciales, principalmente porque las respuestas que se den a ellas pueden tener consecuencias importantes para la actuación pública, para nuestras esperanzas por mejorar sus efectos buscados y para mitigar los no buscados. Si la Economía es una Ciencia, si sus teorías se componen de regularidades mejorables acerca de la conducta humana y sus consecuencias agregadas, entonces su relación con la política (*policy*) es tan evidente como lo es la vinculación de la Fisiología con la salud humana. Si no [es Ciencia], [entonces] la confianza depositada en ella se traducirá, en el mejor de los casos, en frustración. Sin garantía sobre el estatuto cognitivo de la Teoría, no hay base para confiar en ella.

1. ¿Cuál es el estatuto cognitivo de la Teoría Económica?

El problema de las preguntas sobre el estatuto cognitivo de la Teoría Económica es que en la Filosofía de la Ciencia ya no hay la convicción acerca de la existencia de una prueba decisiva (*litmus test*) que indique el estatuto cognitivo de una teoría. Aunque algunos economistas alaban, por cumplir, la prueba decisiva de la falsabilidad de K. Popper (véase, por ejemplo, M. Blaug 1989), la mayoría de los estudiosos de la Filosofía de la Economía reconocen: a) que la Teoría Económica no es, de hecho, falsable; y b) que la falsabilidad es inaceptable como test para la respetabilidad científica de una teoría. Pero no se ha encontrado ninguna prueba decisiva que sea una alternativa adecuada. La ausencia de ese test ha llevado a algunos estudiosos

del tema (por ejemplo, D. McCloskey 1985) a concluir que, por lo que respecta a este asunto, no hay en realidad diferencias en los estatutos cognitivos de la Economía, la Física, la Matemática, la Crítica Literaria y la Astrología.

Aun cuando reconozco que aquí no existe una prueba decisiva, sigo creyendo que hay diferencias importantes entre los estatutos cognitivos de esas diversas empresas. Lo que es muy difícil es establecer cuáles son estas diferencias.

En un trabajo que escribí acerca de la exploración de la Economía por filósofos de la Ciencia de comienzos de siglo¹, sostuve que no había obstáculo conceptual al estatuto de la Teoría microeconómica como cuerpo de leyes contingentes sobre las causas de la elección de la conducta y sus consecuencias agregadas. En los años que han pasado desde que hice esta afirmación, he llegado a creer que esta conclusión sólo cubre una pequeña parte del trayecto para lograr la comprensión de la naturaleza de la Teoría Económica. Considerar a la Teoría Económica como teoría contingente sobre las causas y consecuencias de la conducta de elección no explica la adhesión de los economistas a la Teoría; porque no es precisamente una Teoría explicativa muy acertada de las causas y consecuencias de la elección económica. En el transcurso de un siglo, ha fracasado en la explicación del proceso económico, en lo concerniente a mejorar la exactitud y precisión. La Teoría Económica parece permanentemente estancada en el plano de lo que he llamado "predicciones genéricas" (A. Rosenberg 1988).

Las predicciones genéricas son aquellas que nos dicen que algún cambio sucederá en un momento y en un lugar, sin decirnos cuándo, dónde y en qué medida ocurrirá ese cambio. Las predicciones genéricas son de un valor considerable; ellas son mucho mejor que no tener predicciones en absoluto. Pero, para la mayoría de las disciplinas científicas, han sido únicamente estaciones intermedias en el camino hacia predicciones específicas (las cuales no nos dicen precisamente si algo sucederá, sino cuándo, dónde y hasta qué punto ocurrirá). De hecho, una vez que una disciplina ha alcanzado su pauta teórica, sus teorías solamente harán predicción genérica mediante la eliminación de detalles [a partir] de predicciones específicas.

No parece que la Teoría Económica haya sido nunca capaz de mejorar su amplio número de predicciones genéricas en la dirección de precisar cuándo, dónde y en qué medida. Más aún, los defensores más recientes de la Teoría Económica insisten en que ésta no necesita mejorar sus poderes predictivos más allá de lo genérico, porque está en la naturaleza de tales predicciones el ser autorrefutantes de modo suicida en el momento en que

consiguen una mayor visibilidad. Si esto es verdad, debe de ser de poco consuelo para los economistas. Porque una teoría que no puede predecir no puede explicar; o, al menos, no hay modo de decir si sus explicaciones son correctas, y tampoco existe razón alguna para tratar esas explicaciones dentro de prescripciones para la actuación pública.

Me parece evidente que necesitamos buscar un soporte racional no-explicativo (*non-explanatory rationale*) para el compromiso continuado de los economistas con la Teoría microeconómica neoclásica. En este trabajo esquematizo esa base racional apoyándome en la idea según la cual la Teoría Económica es, primordialmente, una disciplina normativa.

2. La Teoría Económica como normativa

Consideremos si el soporte racional (*rationale*) para la Teoría Económica pudiera ser, en último término, normativo. Esta no es una idea particularmente nueva en Filosofía de la Ciencia o, incluso, en Filosofía de la Economía. Se ha mantenido con frecuencia que las teorías en las disciplinas sociales son normativas porque versan sobre la acción o, visto de otra manera, que usan un vocabulario que es evaluativo. Por ejemplo, se defiende algunas veces que la Economía es un cuerpo de prescripciones acerca de cómo ser racional, y se considera que la racionalidad es un concepto normativo. Desde esta perspectiva, la Teoría Económica y cualquier teoría normativa sobre esta materia supera, por supuesto, la crítica de ser predictivamente débil o, desde otro ángulo, que presenta defectos en cuanto Ciencia Empírica. Pero esto sirve de poco consuelo, porque las afirmaciones normativas son también irrelevantes para la explicación de la conducta real².

Pero hay otro modo más interesante para argumentar que la Teoría Económica es, fundamentalmente, parte de una empresa normativa, que realmente arroja luz sobre su carácter (y, especialmente, que ilumina sobre la cumbre teórica de la Microeconomía: el análisis del equilibrio general). En lo que sigue sintetizo cómo resulta una interpretación de esa índole. El soporte racional que perfila aquí se sirve de una de las estrategias históricamente más convincentes en Filosofía Política: el contrato social como base para las instituciones políticas.

Una señal de que este puede ser un modo útil de enfocar los objetivos y las pretensiones de la Teoría del equilibrio general se encuentra al observar cómo mucha de la Filosofía Política -en especial, la Teoría Política contractualista- ha estado influida por la Teoría Económica en las dos últimas

décadas. Muchos filósofos han asumido sin más la jerga y el programa de la Economía del bienestar, para expresar sus problemas y buscarles solución. En concreto, reconocer que la formación de instituciones cooperativas es un problema de bien público ha llevado a los filósofos a explorar los procedimientos de los economistas para resolver tales problemas. Tal vez la fascinación de los filósofos por la Economía del bienestar, a tenor de sus objetivos, refleja un reconocimiento tardío de aquello que también podemos esperar que apoyen explícitamente los economistas: que la Teoría Económica del equilibrio general competitivo es una especie de Filosofía Política formal. (De ahora en adelante omito el calificativo 'competitivo', puesto que la mayoría de los modelos de equilibrio general reflejan los rasgos que trataré más tarde).

Lo atrayente de la Teoría del equilibrio general es que es una prueba (*proof*) formal de una posibilidad aparentemente sorprendente. Como han señalado K. Arrow y F. Hahn (1971),

la inmediata respuesta de 'sentido común' a la pregunta '¿cómo será una economía movida por la codicia individual y controlada por un número muy amplio de agentes diferentes?' es probablemente: habrá caos.

Esta respuesta es correcta y es, presumiblemente, la fuente principal de los atractivos de una Economía de planificación central, aquella en la que los planificadores pueden reconciliar los deseos contrapuestos de todo el mundo y decidir un sistema de producción que satisfaga esos deseos de manera óptima, teniendo en cuenta las limitaciones de los recursos disponibles. Podemos hacer la suposición según la cual las personas más inteligentes, pensando en abstracto sobre la necesidad de la coordinación, la eficiencia y la equidad en una sociedad, se verán atraídas por alguna forma de planificación central³.

Sin embargo, Arrow y Hahn (1971, p. vi), en un tono de eufemismo y de expresión técnica, señalan que sucede lo contrario:

una Economía descentralizada, movida por el propio interés y guiada por los precios como señales, podría ser compatible con una disposición coherente de los recursos económicos, que se podría considerar -en un sentido bien definido- como superior a una amplia gama de posibles disposiciones alternativas (...) Es importante comprender qué sorprendente debe resultar esta afirmación para alguien que no está expuesto a esta tradición.

Ahora bien, imaginemos un gran número de agentes racionales que han llegado ya al acuerdo sobre las ventajas que obtendrá cada uno de la exis-

tencia de un Estado, con autoridad política necesaria para coaccionarlos a todos ellos como modo de imponerles unas reglas acerca de las que ellos también están de acuerdo.

Una vez logrado el acuerdo sobre las reglas políticas, estos individuos empiezan a discutir sobre qué instituciones comerciales establecerán. ¿Qué solución se recomendará? Dado el supuesto contractualista que la Filosofía Política asume -que ellos son racionales y no altruistas en sus preferencias-, y dados algunos hechos innegables sobre la información, los incentivos y la escasez, no es difícil establecer la preferibilidad, para la sociedad como un todo, de mecanismos de mercado descentralizados, por encima de planificaciones centralizadas.

Excepto en el caso de los bienes públicos, lo que parece lo más destacable acerca de una Economía de mercado competitiva es que, mediante la aceptación de la inevitabilidad -a corto plazo- del superávit y del déficit, funciona mejor -al mitigar esos movimientos- que una Economía planificada. Esto es, no sólo evita de manera más frecuente las carencias y los excedentes, sino que, cuando se dan, son menores. Si podemos probar que, fijando un sistema que mitigue al máximo los excesos y las carencias, funcionamos mejor que si, simplemente, tuviéramos como objetivo directo la eliminación de superávits y déficits, a través de la recopilación central de información y de planificación racional para usarla, entonces habremos proporcionado un incentivo poderoso para que los agentes racionales adopten ese sistema. Si podemos mostrar que hay demasiada información de los consumidores y productores para que un planificador la pueda procesar, y que hay demasiada información para que los consumidores y productores cuenten con un incentivo para ocultarla, de forma que los excesos y carencias serán inevitables, y que un mecanismo de mercado se aprovecha de esta clase de hechos sobre la información, entonces no tendremos gran dificultad para convencer a las dos partes del contrato social de que el mercado es el mejor modo de conseguir la mayoría de los bienes que la gente quiere. Son las consideraciones de este tipo las que seducen a las mentes jóvenes inteligentes para pasar desde el socialismo al capitalismo. Debido a que estas consideraciones funcionan -porque, de hecho, mueven a la gente-, deberíamos llegar al acuerdo de respetarlas de manera apreciable al considerar por qué el análisis de equilibrio general debería reclamar nuestra atención (aun cuando reconozcamos que es muy limitada la relevancia del equilibrio general para la explicación de los procesos de mercado en el mundo actual).

3. *El equilibrio general como contrato*

La Teoría del equilibrio general es el enfoque formalizado del estudio sistemático de la propuesta acerca de cómo las consecuencias no intencionales del egoísmo no coordinado da como resultado la explotación más eficiente de los recursos escasos para la satisfacción de las preferencias. Se trata, desde luego, de una investigación con muchas limitaciones. Pero, al menos, ahora podemos comprender por qué los economistas pueden continuar poniendo la máxima atención en la Teoría del equilibrio general. No es porque piensen que puede ser mejorada, en la línea de una explicación de la actividad económica que sea precisa -descriptiva y predictivamente-, sino porque es ya parte de un argumento contractualista fuerte, para la adopción del mercado como institución social. (Renunciemos, por el momento, a la cuestión de cómo puede ser parte de un argumento sólido sin ser precisa descriptivamente).

Consideremos la Teoría del equilibrio general como componente importante en el programa de investigación de la Filosofía Política contractualista. Hacerlo así ayuda a explicar otros dos rasgos de la Teoría neoclásica: su carácter marcadamente a priori, y la tentación -sentida por los filósofos, entre otros- de verla como un cuerpo de prescripciones sobre la conducta racional. En efecto, este acercamiento a la Teoría del equilibrio general asimila la Economía neoclásica con aquello que James Buchanan identifica como una de sus subdivisiones: "Economía Constitucional". Buchanan distingue entre el *análisis económico ortodoxo* y el *análisis económico constitucional*: "el análisis económico ortodoxo, si se interpreta en términos marshalianos o walrasianos, son intentos de explicar las elecciones de los agentes económicos, sus interacciones con otros, y los resultados de estas interacciones".

Hasta aquí, debo estar en desacuerdo con Buchanan, porque interpretado como un proyecto explicativo, el análisis económico ortodoxo (o, en todo caso, su núcleo) no es precisamente explicativo. Pero Buchanan continúa:

Por contraste (...), el análisis económico constitucional trata de explicar las propiedades operativas de grupos alternativos de reglas [de tipo] político-legal-institucional, que limitan las elecciones y las actividades de los agentes económicos; las reglas que definen la estructura dentro de la cual se realizan las elecciones ordinarias de los agentes económicos y políticos.

(...) el ejercicio, en su conjunto, se dirige a ofrecer una guía a aquellos que participan en los debates del cambio constitucional (...) La Economía Constitucional ofrece un potencial de asesoramiento normativo a los miembros de la asamblea constitucional (...) examina la *elección de las limitaciones (choice of constraints)* como

opuesta a la *elección dentro de las limitaciones (choice within constraints)* (Buchanan 1989, p. 64).

Para decidir sobre la elección de limitaciones, necesitamos información acerca de los efectos de la elección dentro de esas limitaciones. En la medida en que la Teoría Económica ortodoxa proporcione información sobre esas elecciones dentro de limitaciones, será una rama de lo que Buchanan denomina "análisis económico ortodoxo". Pero, supongamos que la *única* información que proporciona de forma fidedigna es la información relevante para la elección entre limitaciones, es decir, para aquellas reglas que los agentes racionales podrían acordar, cuando se les pidiera hacerlo. En tal caso, no habría otro cometido para lo que Buchanan llama "análisis económico ortodoxo".

Ahora bien, las dudas sobre la importancia explicativa de la Teoría del equilibrio general sugieren que no puede explicar mucho sobre la elección dentro de limitaciones. Ahí es -si cabe hablar así- dónde comienza el problema de [cómo] justificar la Teoría del equilibrio general. Pero estas dudas puede que no menoscaben su papel en la investigación de las limitaciones óptimas sobre elecciones. Porque, en [lo que atañe a] esta investigación, hay sobradas razones para asumir que los agentes maximizan implacablemente sus utilidades en todas partes y siempre, que disimulan cuando esto marcha a su favor, actuando por libre donde ellos pueden. Ahí reside justamente el tipo de conducta contra la que debe protegerse una política. Por tanto, como D. Hume escribe (y Buchanan está encantado de citar):

Los escritores políticos han establecido como máxima que, al contribuir a cualquier sistema de gobierno y al establecer diversos exámenes y controles de la constitución, debe suponerse que todo hombre es un *bribón (knave)* y que, en todas sus acciones, no tiene otro fin que el interés privado (Hume 1985, p. 42).

En otras palabras, hay un requisito de prudencia según el cual, para el cometido del diseño institucional, hemos de tratar a todos los agentes como maximizadores de utilidad y que hemos de estar seguros nosotros mismos de estar dispuestos a vivir con las consecuencias que ello conlleva. Este requisito de prudencia es respetado de un modo especialmente claro y efectivo por la Teoría del equilibrio general, como revela su desarrollo en la Teoría de juegos.

Como queda patente en la Historia de la Teoría del equilibrio general⁴, pronto se reconoció que la existencia de un equilibrio general era también la solución, generalizada a n personas, de la solución de J. von

Neumann-O. Morgenstern a un juego competitivo de dos personas de suma cero. La versión de K. Arrow y G. Debreu (1971) de este descubrimiento es especialmente instructiva para asimilar el equilibrio general a la propuesta contractualista. Se nos dan dos tipos de agentes; el precio, teniendo en cuenta las limitaciones de presupuesto de los maximizadores de utilidad; y un subastador omnisciente, cuyo único objetivo es minimizar el exceso de demanda entre los otros agentes. El agente subastador anuncia el vector de precios, para el cual cada uno de los otros jugadores anuncian su mejor respuesta. El subastador elige una que vacía los mercados de manera más adecuada. Su posición difiere poco del soberano de Th. Hobbes. El subastador y su institución muestran así que lo que constituye el acuerdo más beneficioso para las partes -el establecer un contrato sobre las reglas para la actividad económica- puede ser establecido en abstracto.

Y es que el equilibrio cuya existencia se establece ahí puede mostrarse que es un equilibrio Nash, aquél en el que cada agente egoísta tiene una estrategia óptima, sin tener en cuenta las estrategias de los otros agentes. El mercado en el que existe un equilibrio producido por el vector de precios tiene así una propiedad especialmente atractiva desde el punto de vista de la Filosofía Política contractualista: nadie puede prosperar adoptando otra estrategia, y las estrategias elegidas conducirán a un equilibrio que tiene varias propiedades deseables: es eficiente en cuanto a la información, permite vaciar los mercados (*market clearing*), es Pareto óptimo, es único y estable.

Cabe la posibilidad de poner objeciones a esta perspectiva, por el carácter abstracto de la Teoría del equilibrio general, ante los supuestos tan exigentes que se requieren para probar que existe un vaciamiento de mercado a tenor del vector de precios. Pero la conveniencia evidente de ese vector de precios hace que valga la pena intentar identificar las limitaciones institucionales bajo las cuales es alcanzable el deseado equilibrio, por muy desenfrenado que sea el egoísmo del bribón de Hume.

Pero alguien puede preguntar: ¿una teoría que es predictivamente débil puede llevar realmente el peso normativo con el que se carga al equilibrio general con esta interpretación? Como solución a un conjunto de problemas normativos, la Teoría del equilibrio general necesita todavía tener alguna medida de la relevancia para la elección real. Después de todo, "debe" implica "puede", y si debemos adoptar instituciones que se aproximen a aquellas del mercado que describe el equilibrio general, entonces debe ser el caso que podamos hacerlo. Pero no tenemos seguridad alguna de esta posibilidad, a menos que la Teoría Económica tenga una cierta cantidad

de poder explicativo y predictivo. Si las acciones que aconseja están más allá de nuestras manos, es irrelevante como Filosofía Moral. Si las elecciones racionales están dentro de nuestras capacidades, entonces el que parezca que no nos comprometemos de una manera suficientemente vigorosa, a fin de dar a la Teoría buena parte de su justificación empírica, también reduciría su valor normativo. Volveré a este tema crucial dentro de pocas páginas.

4. *Intencionalidad e información en la Teoría Económica genérica*

Entretanto, si algo hace que la Economía Constitucional sea una disciplina más prometedoras que lo que Buchanan llama "análisis económico ortodoxo" eso es el papel de la información en la conducta económica y su índole de intratable.

La Teoría Económica está condenada a las predicciones genéricas en el mejor de los casos: predicciones sobre que sucederá algún cambio, pero que no indican exactamente cuándo o en qué medida; porque [la Teoría] no puede establecer adecuadamente los valores de sus variables explicativas: las preferencias y las expectativas. Y la Teoría Económica no puede mirar a otras disciplinas, como la Psicología, para medir estas variables de modo más preciso. No puede hacer esto, aun cuando los economistas estuvieran dispuestos a admitir la relevancia de la Psicología para su disciplina, algo que han rehusado hacer tajantemente, al menos desde que la Teoría Económica adoptó su forma actual.

Explicar por qué la Psicología no puede ayudar al economista de modo más preciso a medir las preferencias y expectativas, o bien los cambios en ellas, nos llevaría directamente a las profundidades de la Filosofía de la Psicología contemporánea, una excursión que aquí no se puede hacer⁵. Baste con decir que el origen del problema del intento de la Teoría Económica para encontrar leyes *mejorables* sobre la conducta económica es algo que sólo ha llegado a estar claro en las propuestas de la Filosofía de la Psicología para comprender las variables intencionales del sentido común y la Psicología cognitiva. 'Creencias' y 'deseos' -los términos con los que el pensamiento ordinario y las Ciencias Sociales describen las causas y efectos de la acción humana- no describen "géneros naturales". No dividen la naturaleza en sus componentes.

A diferencia de 'gen', 'ácido' o 'carga eléctrica', las variables de los economistas -'expectativa' y 'preferencia'- no designan "géneros naturales" (conjuntos de objetos que se comportan del mismo modo, que comparten

el mismo grupo, pequeño y manejable, de causas y efectos) y, de este modo, no pueden ser reunidos en generalizaciones causales que mejoren la predicción y control de las acciones humanas más allá de lo genérico, que deja de tener en cuenta el conseguir la clase de mejora continuada que es característica de la Ciencia. Los conceptos intencionales son más como 'silla' o 'pescado', palabras que bien pueden ser imprescindibles para los asuntos cotidianos, pero que no aparecen en ningún catálogo de los géneros básicos reconocidos en las leyes científicas.

Debido al carácter de nuestras variables intencionales, no podemos esperar mejorar nuestras explicaciones intencionales de la acción más allá de sus niveles presentes de poder predictivo. Pero el nivel de poder predictivo de nuestra teoría intencional no es más alto que el de Platón. La debilidad predictiva de las teorías expresada en el vocabulario intencional refleja el hecho de que los términos de este vocabulario no se correlacionan de modo manejable con el vocabulario de otras teorías científicas que tienen éxito; no dividen la naturaleza en sus componentes, en la medida en que sus componentes se revelan en teorías ya de éxito, como son las [teorías] de la Neurociencia.

El fracaso de la Teoría microeconómica para descubrir leyes de la conducta humana se debe a la suposición errónea de que estas leyes ofrecerán primero deseos, creencias o sus elementos relacionados, tales como preferencias y expectativas. Y el sistema de proposiciones acerca de los mercados y las economías, que los economistas han construido sobre la base de los supuestos sobre deseos y creencias (preferencias y expectativas), se ve desprovisto de la capacidad para mejorar el poder explicativo y predictivo, en parte porque sus supuestos no pueden mejorarse de una manera que transmita una mayor precisión a sus consecuencias. Así, el fracaso de la Teoría Económica para descubrir leyes no se achaca a un error conceptual o a la inadecuación para la acción humana de las teorías de maximización limitada y su elegante mecanismo matemático, sino a un falso supuesto, que los economistas comparten con todos los demás científicos sociales (más aún, con todo el mundo que haya explicado alguna vez su propia conducta o la conducta de otros apelando al modo de funcionar de deseos y creencias).

En la medida en que los análisis previos de la debilidad empírica de su disciplina no les han hecho vacilar a los economistas, tampoco parece probable que estén inclinados a dejar sus instrumentos a la vista de este diagnóstico. Más aún, la persistencia de los economistas en encaminarse hacia el enfoque intencional -que ha sido convencional por mucho más de un siglo-

sugiere que nada podría hacer que lo abandonaran. De todos modos, nada que hicieran a los científicos empíricos abandonar una teoría haría que los economistas abandonaran su estrategia teórica. Pero la resistencia a renunciar a esta convicción lleva a la conclusión de que la Teoría Económica no es, en absoluto, una Ciencia Empírica. De nuevo, la actitud y los intereses del teórico económico están más conformes con aquellos del teórico de la Política y, en particular, con los contractualistas, entre ellos, que infieren acuerdos institucionales bajo un velo de ignorancia -en una posición original, en un estado de naturaleza- o bien, cuando intentan anticipar el caso del peor escenario posible, [piensan en] si cada uno fuera (como un imposible) un agente racional.

Establezcamos, por tanto, que ninguna teoría psicológica de variables intencionales será capaz de mejorar la precisión en la atribución -que vaya más lejos que el sentido común- a agentes racionales de creencias y deseos relevantes. Y sin incrementar la precisión al calibrar las causas de las elecciones económicas individuales, no cabe vaticinar la mejora en su predicción.

Desde luego que, si permaneciéramos agnósticos sobre los determinantes de la elección económica individual, al tiempo que mejoran nuestras predicciones sobre los fenómenos agregados y los macroeconómicos, la Economía no quedaría relegada -a lo sumo- a las predicciones genéricas, y sería mayor el ámbito para ir más lejos que la "Economía Constitucional" -el contrato social- que inspira el diseño institucional.

A pesar de esto, la dirección en la que parece estar moviéndose progresivamente la Teoría Económica sugiere que es insostenible el agnosticismo sobre micro-motivos en la predicción de la Macroestadística. Los economistas se han excusado durante mucho tiempo de cualquier preocupación por mejorar nuestra comprensión de una de las dos variables cruciales de la elección económica, por considerar que son enteramente exógenas, basándose en que *de gustibus non est disputandum* (sobre gustos no caben razones). Pero en una población bastante amplia de consumidores -digamos, por ejemplo, un número infinito- habría bastante estabilidad en las preferencias agregadas a través del tiempo, de forma que las diferencias individuales no afectarían a las predicciones agregadas. Más aún, podemos tener confianza en que casi todo el mundo comparte algunas preferencias cruciales: todos queremos tener más dinero que menos. Así, al trascender las predicciones genéricas en la agregación, lo exógeno de las preferencias no sería una barrera.

Pero ¿qué hay de las expectativas? Estas también están más allá del alcance del incremento predictivo, y son más decisivas a la hora de establecer limitaciones predictivas permanentes acerca de la Teoría Económica. Para empezar, sabemos -a partir de la Teoría de von Neumann-Morgenstern de la elección en condiciones de incertidumbre- que no podemos establecer las expectativas de un agente económico sin tener supuestos precisos sobre las preferencias del agente. Si ya hemos excluido la consideración de las preferencias, basándonos en que son exógenas, tampoco podemos identificar las expectativas. Por otra parte, si von Neumann y Morgenstern están en lo cierto, podemos establecer una estructura de preferencias del agente, pero sólo si ya conocemos con precisión sus expectativas.

Las preferencias son exógenas, pero las diferencias entre ellas pueden anularse mutuamente. Las expectativas, o más bien los cambios en las expectativas -la aparición de nueva información-, son también exógenas; y, aun cuando supiéramos quién consigue nueva información y cómo afecta exactamente a sus elecciones, la mejora en la Teoría Económica no nos llevaría más allá de la predicción genérica. Las razones cuentan con dos vertientes. Primera, la información exógena es la fuente principal de perturbación en los sistemas económicos, la causa principal de su variación desde un estado de equilibrio o de desequilibrio a otro estado; y el ritmo en el que se dan las fluctuaciones de información en el sistema económico es acelerado. Segunda, la habilidad y el incentivo de los agentes individuales para explotar nueva información para sacarle partido está aumentando rápidamente, como pone de relieve la expansión de futuros mercados de mercancías, instrumentos financieros, y otros artículos. La Tecnología está reduciendo el coste para adquirir información y está incrementando la rentabilidad al emplearla. Entre ambas -la aceleración de las fluctuaciones de información exógena y la influencia de estos cambios en los resultados agregados- se debilitan las perspectivas para la mejora predictiva.

5. Información frente a predicción

Fue Sir Karl Popper quien primero propuso un resultado parecido a lo expuesto. En el prefacio a *The Poverty of Historicism* Sir Karl sostuvo lo siguiente:

1. El curso de la Historia humana está fuertemente influido por el aumento del conocimiento humano.
2. Mediante métodos racionales y científicos, no podemos predecir el crecimiento futuro de nuestro conocimiento científico.
3. No podemos, por tanto, predecir el curso futuro de la Historia humana.

Esto significa que debemos rechazar la posibilidad de una Historia *teórica*, es decir, de una Ciencia Social Histórica que fuera [el análogo] correspondiente a la *Física teórica*. No puede haber Historia científica del desarrollo histórico que pudiera servir de base para la predicción histórica.

Popper mantuvo que el paso decisivo en este argumento es 2., el enunciado según el cual no podemos predecir el crecimiento futuro de nuestro conocimiento científico mediante métodos racionales y científicos. El razonó así:

Pienso que en sí mismo es convincente: *si hay en realidad un aumento de los conocimientos humanos, no podemos anticipar hoy lo que sabremos mañana*. Esto, a mi juicio, es un razonamiento sólido; pero no equivale a una prueba (*proof*) lógica del enunciado [que no podemos predecir el crecimiento de los conocimientos científicos]. La prueba (...) es más complicada (...) Mi prueba consiste en mostrar que ningún predictor científico -ya sea un hombre de Ciencia o una máquina de calcular- tiene la posibilidad de predecir por métodos científicos sus propios resultados futuros. Los intentos para llevar esto a cabo pueden lograr sus resultados sólo cuando la predicción se ha convertido en retrodicción.

Este argumento, por ser puramente lógico, se aplica a los predictores científicos de cualquier [clase de] complejidad, inclusive 'sociedades' de predictores que interactúan (*interacting predictors*). Pero esto supone que ninguna sociedad puede predecir de manera científica sus propios estados futuros de conocimiento (Popper 1961, pp. vii-viii).

La conclusión de Popper era que lo que llamaba "Ciencia de la Historia semejante a la Ciencia Física" era imposible, porque los procesos históricos estaban influidos por el aumento del conocimiento científico, y que nadie podía predecir cambios en el conocimiento científico. Su argumento para esta última afirmación se cifraba, presumiblemente, en que la única base sobre la que, de modo racional, se predicen avances en el conocimiento científico es exactamente la misma base sobre la cual se descubren tales avances. En consonancia con esto, quienquiera que pudiese predecir tales mejoras podría también estar en posición de llevarlas a cabo. Como no

hay una Lógica del descubrimiento científico, tampoco hay una Ciencia predictiva del avance científico. No podemos prever la llegada del cambio científico, y si es una fuerza significativa en la Historia humana, no podemos prever la dirección de la Historia humana. QED [*Quot erat demonstrandum*]. O, más bien, Popper pensó así.

No estoy dispuesto a adoptar este argumento, como un todo completo y cerrado, como una adecuada explicación de las limitaciones para las mejoras predictivas en las Ciencias Sociales en general. Por un lado, durante mucho tiempo, y en sociedades no-tecnológicas, el ritmo del cambio científico ha sido lo suficientemente lento que podría seguramente ser ignorado, aun cuando, en nuestro tratamiento de los eventos e instituciones de esas sociedades, no hubiéramos tenido algo que fuera más allá de explicaciones y predicciones genéricas. Por otro lado, sobre esas sociedades desprovistas de Ciencia occidental, casi lo único que podemos predecir de modo fiable es lo que les sucederá cuando comiencen a aprenderla. La existencia de fluctuaciones de información exógenas no puede ser la explicación global de la debilidad predictiva de las Ciencias Sociales.

Pero, dentro del espectro de la Economía, el argumento de Popper es muy atrayente. Debería estar claro que su argumento no opera sólo para la teoría científica, sino para cualquier tipo de información factual cuya obtención no se pueda predecir, y podría establecer una diferencia en las elecciones individuales. En contextos donde el cambio científico se mueve con paso ceremonioso, cuando no [a ritmo] glacial, su papel como interferencia exógena en la predicción será limitado y, presumiblemente, podremos ser capaces de mejorar nuestra predicción de las consecuencias de los cambios singulares significativos. Pero tales limitaciones en el ritmo y cometido de los cambios en la información no las vamos a encontrar en los sistemas económicos. No sólo es alto el ritmo de llegada de la información económica valiosa, sino que, con mayor frecuencia, el impacto sobre las elecciones de los agentes de una dosis de esa información se verá afectada por otra secuencia de información, incluso antes de hacer la elección; y así sucesivamente, en una serie continua de cambios de trayectorias en las fluctuaciones exógenas. Puesto que casi cualquier cosa en el entorno puede tener un impacto sobre las expectativas, y dada la receptividad de las elecciones a estos cambios -crecerá cuando disminuya el coste del proceso de información-, los resultados económicos deben forzosamente llegar a estar menos abiertos a la predicción. En la medida en que la Teoría Económica se tome las expectativas en serio, no podrá hacer más que proporcionar predicciones genéricas.

Aquí cabe una respuesta en nombre del defensor de la capacidad de la Teoría Económica para proporcionar predicciones específicas y no meramente genéricas: en algunas áreas, la Teoría Económica ha ido mejorando en el pasado reciente, y ahora se arriesga a trascender las predicciones meramente genéricas. Las áreas en cuestión están, a grandes rasgos, en la intersección de la Teoría de juegos, la Teoría de la negociación (*bargaining*), de las votaciones y [de la organización] de los comités. De hecho, los economistas y los científicos políticos han comenzado a transformar en rentabilidad monetaria su capacidad para realizar predicciones específicas bien confirmadas -no meramente genéricas- al vender la aplicación de sus teorías a gobiernos y empresas.

Estos poderes predictivos incrementados de la Teoría de elección racional reflejan los incentivos crecientes que tienen los agentes económicos para adoptar la Teoría Económica como prescripción normativa. Como disminuyen los costes de reunir y emplear información, crece el rendimiento [obtenido] al incrementar la racionalidad económica y aumentan los costes de dejar de ser racional en el sentido económico restringido. En el pasado, simplemente se carecía de la información detallada y oportuna que era necesaria para hacer pequeños ajustes en la elección individual, y no estaba disponible la Tecnología para convertir esa información en un proceso de toma de decisiones. Pero las dos cosas están cambiando rápidamente. Además, la gente reconoce cada vez más el carácter de suma cero de gran parte de la competencia económica imperfecta. A esto se añade la opción de quedarse al margen, el co-seguro, la multiplicación de planes de "incentivos-compatibles", la privatización, y el limitado número de personas que han sido expuestas a la Teoría de la elección racional por los economistas y la formación empresarial; todos [estos elementos] contribuyen a que sea una cuestión de autoprotección el planear acciones de acuerdo con las pautas de la Teoría Económica. Esto es especialmente verdadero en aquellas áreas en las que es aplicable la Teoría de juegos.

En áreas de competencia imperfecta, en las cuales hay un número limitado de competidores, inequívocas "funciones de los objetivos" -metas que cada competidor establece como objetivo-, y expectativas fiables sobre los puntos fuertes y débiles de los agentes que compiten, una parte puede a veces predecir de modo preciso las estrategias de sus competidores y puede idear una estrategia óptima para sí mismo. Elegir una estrategia óptima requiere algo más que una mera predicción genérica sobre las elecciones de los competidores; y en últimos años, parece que tales predicciones han sido asequibles a algunos competidores.

Pero si sigue aumentando la vuelta al empleo de Teorías de juegos, mientras desaparecen los costes de hacer eso, entonces cabe que, finalmente, todos los agentes económicos en un mercado competitivo imperfecto puedan utilizar, en último término, la Teoría de juegos para hacer predicciones sobre las mejores estrategias que tiene cada uno. Al llegar a ese punto, que puede ser un punto que se alcance fácilmente, la estrategia óptima puede volver a ser, simplemente, el tirar una moneda o el lanzar dados para hacer una elección. ¿Por qué?

En el juego de estrategia, la mejor elección de cada parte está en función de cómo eligen los otros. Si todos los jugadores emplean una teoría normativa que identifica una estrategia óptima únicamente si se dan las estrategias de los otros jugadores, se plantea un "problema de sentido común". Si cada uno necesita saber cómo elegirán los otros para realizar una elección, entonces las situaciones imperfectamente competitivas serán como el viejo juego de niños de "piedra, papel, tijeras", donde no hay estrategia de equilibrio para ningún jugador y la mejor elección puede ser actuar aleatoriamente. Pero cuando el proceso de aleatoriedad llega a ser la base operativa para la elección económica, lo más que podemos esperar es que se distribuya aleatoriamente la predicción genérica que se produzca. El resultado es que, incluso en áreas donde la Teoría de juegos tiene posibilidades de perfeccionar las predicciones, desde genéricas a específicas, estas mejoras, si es que se materializan, solamente pueden ser temporales. En efecto, el papel acelerador de la información puede incluso poner más de un obstáculo a la Teoría del equilibrio general [en mayor medida] que hasta ahora.

Porque, como es bien sabido, la información obstruye la consecución del equilibrio óptimo de una economía de diferentes maneras. A pesar de su papel crucial para determinar la elección económica, la información no puede jugar de hecho el cometido de mercancía en el equilibrio general de la Economía de mercado. Esto es, al menos, por dos razones. Primera, es indivisible: en ausencia de acuerdos para otorgar licencias, el coste de la adquisición de información es independiente de la escala de producción en la que se usa. Segunda, es difícil apropiarse de la información: yo puedo usar todavía toda la información que te vendo a tí. La no divisibilidad de la información conduce a economías de escala incompatibles con equilibrios que vacían el mercado (*market-clearing*), mientras que la índole de no apropiable lleva a niveles de información no óptimos: nadie tiene suficiente incentivo para invertir en la obtención de nueva información, si puede comprarla de alguien que la descubra y puede venderla a un número sufi-

ciente de agentes como para cubrir el coste inicial de comprar la información en vez de buscarla. Por estas y otras razones, Kenneth Arrow (1984, p. 143) ha subrayado que

ha sido una posición clásica que un mundo competitivo invertirá siempre de menos en investigación y desarrollo, porque la información conseguida llegará a ser de conocimiento general y no puede ser apropiada por la empresa que financia la investigación.

6. ¿Son las predicciones genéricas suficientes?

Dado el papel que juegan los cambios en la información para determinar la conducta económica y [teniendo en cuenta] los problemas que origina a la Teoría microeconómica neoclásica, deberían ser patentes la moraleja normativa y la positiva. [Por un lado,] no debería constituir sorpresa alguna que una Teoría que, a la hora de determinar los fenómenos que pretende explicar, no pueda acomodar una de las variables más importantes, sea incapaz de predecir los efectos de los cambios de esa variable. Por otro lado, la Teoría Económica nos muestra las posibles consecuencias potenciales subóptimas que, para el tipo de Economía de mercado que -en cualquier caso- apoyamos, pueden traer consigo los cambios en la información. De este modo, proporciona una parte de un argumento normativo en favor de dominar las consecuencias subóptimas de la información (introduciendo las instituciones de propiedad para la publicación -*copyright*-, de protección de patente y de "propiedad intelectual", por ejemplo), que protege a los agentes racionales contra el caso peor de mal uso de la información por el bribón de Hume (para su propio provecho y en perjuicio de los demás).

¿Cuánto poder predictivo necesita una teoría con el fin de tener un alcance normativo sobre el diseño institucional? Este es el problema que pospuse unas pocas páginas atrás. Recordemos las razones que Buchanan da para adoptar el supuesto de prudencia según el cual los agentes serán "bribones", en el sentido de Hume: egoístas que se buscan a sí mismos. Este supuesto nos da una base para sugerir que la predicción genérica es lo que más necesitamos de la Teoría Económica para los propósitos de la Filosofía Política.

Como señaló Hume, "es una máxima que, al contribuir a cualquier sistema de gobierno y al establecer las restricciones y controles de la constitución", deberíamos asumir el escenario del "peor de los casos": que cada

agente busca solamente su propio beneficio. Puesto que no podemos estar seguros de cómo actuará la gente, deseamos evitar el peor resultado posible para nosotros, que es la consecuencia que se sigue del egoísmo, del actuar por libre y de la no-cooperación. Para hacer esto necesitamos identificar las condiciones que -en alguna parte y en alguna ocasión- producirán el resultado del "peor caso"; y, entonces, necesitamos procurar que aquellas condiciones no se obtengan nunca. La predicción genérica es todo lo que necesitamos para alcanzar este fin.

Es un hecho cotidiano que la necesidad de protegernos a nosotros mismos de las consecuencias del peor caso, derivadas del egoísmo racional de los otros, está aumentando rápidamente. Esto es, en parte, porque cada vez más gente ha interiorizado las críticas normativas de la Teoría neoclásica, para protegerse y sacar partido ellos mismos; y, en parte, es porque los acuerdos institucionales han proporcionado cada vez más incentivos e información que permite a los agentes ser egoístas racionales. Como surgen los premios, tanto para los individuos como para las instituciones que ellos dirigen, los incentivos para adoptar la Teoría de la elección racional se han incrementado enormemente; y los problemas (en la provisión de bienes públicos; la compatibilidad de incentivos; la selección desfavorable; las asimetrías de información en situaciones de negociación) han aumentado, porque la gente ha llegado a ser más racional, en la acepción del término del economista neoclásico. Y lo han hecho de esta manera porque han crecido los incentivos para obtener ganancias y los riesgos para tener pérdidas.

7. Conclusión

He argumentado que la Teoría Económica puede ser vista de forma útil como una rama de la Filosofía Política contractualista. La utilidad es filosófica. Es decir, vista así, se resuelven los misterios cognitivos sobre por qué los economistas persisten en apoyar, extender y emplear la Teoría Económica en ausencia de una justificación (*warrant*) empírica convincente. Es poco probable que la mayoría de los economistas queden contentos con ver su Teoría de esta manera. Pero, en ese caso, la mayoría de los economistas son indiferentes a la cuestión con la que comenzamos: ¿cuál es el estatuto cognitivo de la Teoría Económica? Pero los economistas deberían interesarse por el estatuto cognitivo de su Teoría, si persisten en la perspectiva según la cual es relevante para diseñar la política (*policy*) -pública y privada- que va más lejos que lo meramente genérico. Merece la pena señalar que mi sugerencia de considerar a la Teoría Económica como Filosofía

Política no se extiende al resto de lo que los economistas hacen, hasta el punto que, lo que ellos hacen, es independiente de la teorización sobre el equilibrio general. Sin embargo, la independencia de la práctica económica respecto de la Teoría Económica plantea todavía otras cuestiones, que deben dejar perplejos tanto a los economistas como a los filósofos que buscan comprender su disciplina.

Notas

- † Se desarrolla aquí una perspectiva que completa lo expuesto en A. Rosenberg (1994), en conexión con las líneas temáticas trazadas en (Rosenberg 1992 y 1993). La versión castellana es de Josefa López Martín y Wenceslao J. González (*Nota del Editor*).
- 1 Rosenberg (1976). En el siglo XIX, John Stuart Mill y John Neville Keynes dedicaron considerable atención a estas cuestiones. El enfoque de Mill ha sido reactualizado de manera impresionante en (D. Hausman 1993).
 - 2 A no ser que se adopte tal vez la perspectiva asociada con el realismo moral. Trato de esos enfoques en (Rosenberg 1990).
 - 3 Una razón para pensar que esto es correcto es el gran número de aceptaciones, de carácter autobiográfico, por parte de economistas neoclásicos, que se sintieron atraídos hacia la Economía por la visión socialista. Pero, como G. Stigler, que es agudo al observar que nada convierte de manera más rápida a una persona inteligente en contrario a la planificación central que una buena dosis de Microeconomía.
 - 4 Cfr. E.R. Weintraub (1985, capítulo seis).
 - 5 Pero véase Rosenberg (1992, capítulo cinco).

BIBLIOGRAFIA

- Arrow, K., Debreu, G.: 1971, 'Existence of an equilibrium for a competitive economy', *Econometrica* 22, 376-86.
- Arrow, K.: 1984, *The Economics of Information*, Cambridge, Ma, Harvard University Press.
- Arrow, K., Hahn, F.: 1971, *General Competitive Analysis*, San Francisco, Holden.
- Blaug, M.: 1989, *The Methodology of Economics*, Cambridge, UK, Cambridge University Press, segunda edición.
- Buchanan, J.: 1989, 'Constitutional Economics', in *Explorations into Constitutional Economics*, College Station, Texas A & M University Press.
- Hausman, D.: 1993, *The Separate and Inexact Science of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hume, D.: 1985, 'On the independency of Parliament', in *Essays, Moral, Political, and Literary*, Indianapolis, Liberty Classics.
- McCloskey, D.: 1985, *The Rhetoric of Economics*, Madison, University of Wisconsin Press.

- Popper, K.: 1961, *The Poverty of Historicism*, N. York, Harper Torchlight.
- Rosenberg, A.: 1976, *Microeconomic Laws: A Philosophical Analysis*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Rosenberg, A.: 1988, 'Are Generic Predictions Enough', *Erkenntnis* 30, 43-68.
- Rosenberg, A.: 1990, 'Moral Realism and Social Science', *Midwest Studies* 15, 150-166.
- Rosenberg, A.: 1992, *Economics -Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns*, Chicago, University of Chicago Press.
- Rosenberg, A.: 1993, 'Scientific Innovation and the Limits of Social Scientific Prediction', *Synthese* 97, 161-182.
- Rosenberg, A.: 1994, 'What is the Cognitive Status of Economic Theory', in Backhouse, R.E. (ed.): 1994, *New Directions in Economic Methodology*, London, Routledge, pp. 216-235.
- Weintraub, E.R.: 1985, *General Equilibrium Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

Alexander Rosenberg es Catedrático de Filosofía en la Universidad de Georgia, Estados Unidos. Es autor de diversos libros de Filosofía de la Ciencia, tanto en el ámbito de las Ciencias de la Naturaleza -en especial, la Biología- como en el contexto de las Ciencias Sociales. En este segundo caso se encuentra el libro *Philosophy of Social Sciences* (1988) y los volúmenes dedicados a la Economía: *Microeconomic Laws. A Philosophical Analysis* (1976) y *Economics: Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* (1992). Su línea de investigación también se refleja en 'If Economics Isn't Science, What Is It?' (1983) y 'Scientific Innovation and the Limits of Social Scientific Prediction' (1993).