

En sus últimos trabajos, la historia (*story*) cobra una mayor relevancia. "Está claro que los economistas usan metáforas, aunque ellos las llaman modelos [...] Igualmente, aunque no es tan evidente, los economistas, como los novelistas, cuentan historias" (McCloskey 1990a:1). No es sólo que los economistas recurran a metáforas e historias para que resulte más fácil hacerse entender; es que la ciencia requiere el uso de ambos. Según McCloskey, "dos parecen ser las maneras de comprender las cosas: bien mediante una metáfora, bien mediante una historia" (1990a:61). Metáforas e historias ayudan a comprender e interpretar la realidad. El punto de partida de McCloskey a la hora de defender esta tesis es el enfoque *interactivo* defendido por Richards y Black sobre la metáfora. Sin embargo, nuestro economista está yendo mucho más lejos que los dos filósofos. Para Richards y Black la metáfora consiste en dos pensamientos distintos que juntos pueden ser activos y, con ello, pueden revelar aspectos nuevos de la realidad. McCloskey plantea eso mismo, pero con respecto al pensamiento en general. "Quizá el pensamiento es metafórico" (McCloskey 1983:503, 1985: 74). La cautela con la que McCloskey plantea la cuestión no debe llevar a confusión; para él es algo más que una simple posibilidad. El pensamiento metafórico no es un sustituto ornamental del pensamiento llano, sino la propia *naturaleza* del pensamiento. La metáfora permite comparar temas económicos con temas no económicos. Dos "campos" o "materias" se ponen en relación surgiendo nuevas conexiones. Se puede hablar de la "elasticidad," del "Tercer Mundo," de la "crisis," del "equilibrio," del "desarrollo." Estos y otros términos son metáforas. Palabras y expresiones que han sido tomadas de esferas no económicas y que al ser usadas en la economía han acabado perdiendo todo su significado no económico. Son "metáforas muertas" (1985b:76). Pero no por ello dejan de ser metáforas o son menos metáforas.

A diferencia de McCloskey, algunos autores como Cristina Bicchieri (1988) o Philip Mirowski (1988b) han intentado establecer diferencias entre las metáforas económicas y las literarias. Bicchieri (cf. 1988), por ejemplo, piensa que precisamente porque están "muertas" es por lo que unas metáforas y otras son distintas y por lo que las metáforas económicas resultan útiles y persuasivas. Además, los objetivos que se persiguen con las metáforas económicas y con las literarias son también distintos. No hacer diferencias entre unas y otras supondría incurrir en el mismo error en que incurrieron los positivistas lógicos, sólo que en el sentido opuesto. Los positivistas lógicos defendieron que el lenguaje científico era completamente literal; McCloskey defendería con su actitud que el lenguaje científico es totalmente expresivo (cf. Bicchieri 1988). Mirowski (1988b 1993a), por su parte, coincide con Bicchieri en lo último. Para Mirowski, lo que distingue a unas de otras es la componente pragmática. Es su contexto de uso, así como sus consecuencias o sus efectos lo que nos permite distinguir las metáforas literarias de las económicas.<sup>10</sup> Probablemente Klammer también estaría dispuesto a aceptar lo mismo. A diferencia de Bicchieri, Mirowski no piensa que la "defunción" de una metáfora sea precisamente lo que hace que esta sea activa en la ciencia. La apropiación de determinados elementos de la Física es una constante en la Economía desde finales del siglo XIX. Quizá por eso Klammer (Klammer y Leonard 1993) prefiere decir que las metáforas se "osifican." Para Klammer lo importante no es identificar metáforas en la ciencia, sino saber cómo funcionan y qué efectos tienen.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Curiosamente es esto mismo lo que Barnes (1992) le reprocha al propio Mirowski cuando analiza la pertinencia, propiedad o "validez" de la metáfora energética en la economía. La "validez" de las metáforas en la ciencia es una cuestión que, en caso de poder determinarse, sólo puede hacerse desde un punto de vista pragmático. Esta cuestión la trato en el apartado (4.2.) del capítulo 4.

<sup>11</sup> Las perspectivas sobre la metáfora en Klammer y en Mirowski pueden verse, respectivamente, en el apartado (3.4.) del capítulo siguiente y en el (4.2.) del capítulo cuarto.

### Los economistas nos cuentan historias

En cuanto usa metáforas, el economista es, según McCloskey (1990a:12), un poeta, aunque no lo sepa. Pero los economistas también son como los novelistas, cuentan cuentos.

El economista neoclásico cuenta una brillante historia acerca del cambio en la productividad en los dos últimos siglos; el economista marxista cuenta una acerca de la lucha por el control del lugar de trabajo en el siglo XIX; el economista austríaco cuenta otra sobre el orden espontáneo en la oferta de dinero antes de la intervención estatal. El logro fundamental de la economía no es la predicción y el control que le ha asignado la ingeniería social modernista, sino el dar sentido a la experiencia económica (McCloskey 1985b:174-175).

En su último libro publicado hasta la fecha sobre el tema de la retórica, *If You're So Smart* (1990), McCloskey se ocupa de las relaciones entre metáforas e historias, un tema que no había tratado anteriormente. Asimismo, revaloriza el papel de las historias, las cuales habían quedado en un segundo plano hasta entonces. La mayor parte de la economía consiste en contar historias, el resto tiene que ver con la construcción de modelos y metáforas (McCloskey 1990a:16). Las historias se adaptan mejor a la hora de *explicar* lo sucedido en el pasado; las metáforas se adecúan mejor a las tareas de *predicción*. Los físicos, por ejemplo, utilizan sobre todo metáforas; los biólogos y los paleontólogos principalmente cuentan historias. Sobre todo por una razón de prestigio, los economistas son llevados a creer que son como los físicos, no como los biólogos y los paleontólogos. Es decir, que lo que hacen es construir metáforas o modelos matemáticos, no contar historias. Entre las metáforas y las historias no siempre hay una relación de coherencia o consistencia y a menudo entran en conflicto o en contradicción. Eso piensa McCloskey que es lo que sucede en muchas ocasiones en la economía. Un ejemplo de ello es hablar del "declive" o pérdida de "liderazgo" de la economía británica. "La

metáfora deportiva no es un buen tema para la historia de la economía británica a finales del siglo XIX" (McCloskey 1990a:44). Dicha metáfora nos lleva a ver como "fracaso" lo que para McCloskey no es sino un fenómeno de "madurez."

Lo anterior nos conduce a pensar que las metáforas y las historias no sólo tienen una función comprensiva o interpretativa, sino que también sirven para explicar. Metáforas e historias son dos maneras de responder "por qué" y están sujetas a la disciplina de los hechos y de la lógica (McCloskey 1990a:10). Con esto McCloskey parece querer equilibrar una relación entre lógica y retórica de la investigación científica que había estado descompensada desde el principio de su obra. La retórica de la investigación científica no reemplaza a la lógica de la investigación, sino que la incluye. *If You're So Smart* debe ser visto como un intento de sistematización de las relaciones entre historias y metáforas, y de ambos tropos con los hechos y la lógica. El resultado, sin embargo, es bastante desigual, como al final de este apartado veremos.

### La tétrada retórica

A la fórmula con la que McCloskey pretende integrar lógica y retórica de la investigación científica, éste la denomina "tétrada retórica integral" (McCloskey 1990a:1, 1993b: caps. 5 y 6). Según McCloskey dicha tétrada es empleada no sólo en la economía, sino también en cualquier otra ciencia o arte. Los cuatro componentes que la forman son los hechos, la lógica, las metáforas y las historias. La tétrada está dividida en dos partes, una científica y la otra humanística, ninguna de las cuales basta por sí sola para explicar o comprender cualquier fenómeno científico (McCloskey 1990a:68). A la parte científica corresponden los hechos y la lógica; a la humanística, las historias y las metáforas. Más recientemente, McCloskey (1993a) ha proporcionado una interpretación de la tétrada afín a las ideas de los estudios



feministas de la ciencia. La parte científica corresponde a la parte masculina, decantada hacia la objetividad; la otra, a la femenina, decantada hacia lo expresivo. Si bien no cabe responsabilizar al positivismo de la separación entre ambas partes, sí hay que indicar que dicha corriente acentuó esa separación.

Aunque McCloskey ofrece escasas indicaciones explícitas acerca de las relaciones existentes entre los elementos de la tétrada, podemos establecer básicamente las siguientes. En primer lugar, las que existen entre los elementos de cada parte de ella. Es decir, tanto la que hay entre los hechos y la lógica como la que existe entre historias y metáforas. De ésta última ya me he ocupado brevemente con anterioridad. En cuanto a la primera, la relación entre hechos y lógica no recibe apenas tratamiento por parte de McCloskey. La otra relación significativa que puede detectarse es la que existe entre las dos partes de la tétrada. Por lo que McCloskey señala en algunos lugares, parece que la relación entre los cuatro elementos es de igualdad. Por ejemplo, cuando afirma que "la bondad de una historia o de una metáfora puede ser comprobada frente a los otros elementos de tétrada retórica" (McCloskey 1990a:83). Sin embargo, creo que la relación es de asimetría. Los hechos y la lógica constriñen o limitan a las historias y las metáforas, afirma en otro lugar (McCloskey 1990a:10). Hechos y lógica parecen ser, pues, elementos necesarios, pero no suficientes en la investigación científica. Sobre ellos se construyen las historias y las metáforas. Los *hechos* serían la materia prima de la que están elaboradas las historias. La *lógica*, por su parte, permite decidir sobre la corrección o incorrección de las metáforas.

Por ejemplo, un paleontólogo está limitado por lo que de hecho sucedió en la vida así como por lo que considera la lógica relevante. Sin embargo, eligiendo los mismos hechos y la misma lógica, puede contar la historia (*story*) de variadas formas -usando términos de la paleontología, puede contarla como un "gradualista" o como un "catastrofista." [...] Lo mismo sucede en la economía. El

trabajo puede ser visto mediante la metáfora del conflicto, como en la economía marxista, o con la metáfora de la entrada y salida del mercado, como en la economía neoclásica (McCloskey 1993a:72).

Evidentemente la *tétrada retórica integral* no está exenta de problemas. El principal es que McCloskey no ofrece demasiadas indicaciones sobre su funcionamiento ni tampoco de las relaciones existentes entre cada uno de sus componentes. Una cuestión que se suscita en conexión con algunas de sus ideas y planteamientos previos es la de entender realmente la función que cumplen la lógica y los hechos dentro de su nueva propuesta. En ningún lugar nos da McCloskey pistas explícitas sobre cómo los hechos o la lógica limitan o constriñen al otro par de la *tétrada*, metáforas e historias. Si nos ceñimos a lo anteriormente señalado en este capítulo, esto es, a que la lógica y los hechos son recursos retóricos, quedamos realmente sin entender cómo el par científico puede constreñir al otro par. En ningún lugar McCloskey señala si existe alguna diferencia respecto del resto de figuras literarias y, si existe, no nos indica cuál es. Creo, finalmente, que McCloskey no logra realmente el propósito de integrar satisfactoriamente lógica y retórica de la investigación científica. Aparte de no dejarnos una idea muy clara de qué es lo que él entiende por "lógica," ésta en todo caso queda simplemente subordinada a la retórica de la ciencia.

#### 2.4. McCLOSKEY Y SUS CRITICOS

La difusión que han tenido los libros y artículos de McCloskey sobre la retórica de la economía ha sido bastante amplia. Algunos de sus trabajos sobre la retórica han sido traducidos a varias lenguas, entre ellas el español. También las reacciones en torno a la retórica de la economía han sido muy numerosas. Creo que toda esta repercusión obliga a prestar atención a la literatura crítica que se ha generado en torno a la obra de este economista. El hecho, además, de que McCloskey se haya prodigado a la hora de responder a sus críticos -quizá coherentemente con su postura de que la ciencia es conversación- hace más necesario este apartado.<sup>12</sup>

Las críticas a la retórica de la economía de McCloskey se pueden dividir en tres grupos, según la filiación disciplinar de los críticos. El primer grupo está compuesto mayoritariamente por economistas convencionales, el segundo por filósofos y metodólogos de la economía y el tercero por economistas no convencionales o críticos. Dentro de cada uno de los grupos existe una gran homogeneidad en los temas tratados. Son los economistas del último grupo los que mejor han recibido la retórica de la economía, aunque recelan de ella por considerar que puede servir para legitimar la economía neoclásica o, al menos, para soslayar algunas críticas metodológicas. Los filósofos y metodólogos de la economía, a los cuales he enclavado en el segundo grupo, también mantienen esta última idea, pero rechazan con contundencia la retórica de la economía, sobre todo por razones epistemológicas. Finalmente, entre los economistas convencionales la retórica de la economía apenas ha encontrado adeptos. Estos últimos economistas la rechazan con cierto resquemor.

---

<sup>12</sup> Gran parte de las réplicas las ha recogido y sistematizado en un libro de próxima publicación, *A Rhetorical Turn in Economics* (1993).

### **La crítica de los economistas convencionales**

Generalmente los científicos suelen prestar escasa atención al trabajo que filósofos y metodólogos de la ciencia realizan. Los economistas convencionales no son una excepción en este sentido. Sin embargo, hacia la retórica de la economía, más que indiferencia, éstos han mostrado cierta animadversión; la retórica de la economía no les satisface. Muchos economistas ven, con ella, cuestionada su autoridad y su posición social, a pesar de que la intención de McCloskey no es hacer una crítica de la situación actual de la Economía ni mucho menos socavar los fundamentos o la cientificidad de la economía neoclásica. Los economistas convencionales desean, ante todo, una metodología de la economía que deje bien claro el carácter científico de su actividad y, sobre todo, de sus teorías. Esto es, una metodología que ponga de manifiesto que entre ciencia y literatura hay diferencias claras y que la economía cae del lado de la ciencia, no del de la literatura. Como señala Mirowski, lo que estos economistas desean es una defensa fuerte de la economía neoclásica, no una defensa débil.<sup>13</sup> Por eso una perspectiva que les advierta de que su trabajo en realidad es literario -aunque la literatura sea científica, como señala McCloskey (1985b:55)- no les contenta demasiado.

### **La crítica de los filósofos y metodólogos de la economía**

El segundo grupo, el de filósofos y metodólogos de la economía, son los que más duramente han criticado el enfoque de McCloskey. Coinciden con los economistas del grupo anterior al considerar que existe una línea clara de separación entre la ciencia y la no-ciencia, y que la Economía es una actividad cognitiva especial. Tres son los temas en que más hincapié han hecho los filósofos y metodólogos de la

---

<sup>13</sup> Esta idea proviene de una conversación personal.

economía. Por orden de importancia: la epistemología, la metodología y el debate en torno al positivismo como corriente filosófica.

Caldwell y Coats (1984), en su réplica al artículo de McCloskey de 1983, señalan que la crítica que éste dirige contra el positivismo es innecesaria, puesto que ya ha sido realizada tanto en la filosofía de la ciencia como en la metodología de la economía. Y le reprochan, por ello, haber ignorado gran parte de la literatura antipositivista y postpositivista producida durante estos últimos años. Desde mi punto de vista, no creo que McCloskey haya ignorado esa literatura. Sencillamente, McCloskey no es claro en la cuestión de lo que él entiende por "positivismo" y, por ello, da lugar fácilmente a malinterpretaciones (cf. Davis 1990:74). Realmente la intención de McCloskey no es criticar exclusivamente el positivismo lógico, sino prácticamente toda la filosofía de la ciencia, incluido también lo que Caldwell y Coats denominan antipositivismo y postpositivismo. O lo que, siguiendo a Javier Echeverría (1993), podemos denominar "filosofía analítica de la ciencia."

El hecho de que McCloskey use contradictoriamente el término "positivismo" es la principal causa del debate sobre la cuestión del positivismo. En algunos momentos Popper y Lakatos destacan por su crítica al programa modernista (McCloskey 1983:483), pero, en el mismo lugar, unas pocas páginas más adelante McCloskey critica el falsacionismo (1983:487) y a Blaug y Lakatos (1983:490), metiendo a éstos y a aquél en el saco del modernismo. El propósito de McCloskey es criticar ciertos caracteres comunes a toda la filosofía de la ciencia que él, dudosamente a mi entender, asimila con el proyecto cartesiano. Sin embargo, su crítica es poco sutil y apenas discrimina entre las diferencias que existen entre las diversas corrientes dentro de la filosofía de la ciencia. Philip Mirowski (1992d), por ejemplo, siguiendo a Peter Galison (1988), ha sabido discriminar bien entre el positivismo lógico y el antipositivismo dentro de la filosofía de la ciencia, y al

mismo tiempo señalar las características comunes a ambas corrientes. Galison señala que los filósofos e historiadores de la ciencia antipositivistas produjeron una profunda renovación en la filosofía de la ciencia al invertir la relación entre observación y teoría, y negar con ello que la observación tuviera una prioridad epistémica sobre la teoría. Sin embargo, filósofos e historiadores de la ciencia antipositivistas mantuvieron la aspiración modernista a la unidad de la ciencia. Esa es la característica que nos puede ayudar a ver cuál es la relación entre positivismo y antipositivismo, una relación que McCloskey no deja clara.

Pero más importante que la precisión y la claridad de McCloskey en torno a la cuestión del positivismo, y algo que pocos filósofos y metodólogos de la economía han sabido valorar, es si el punto de mira de McCloskey es el acertado. Si nos detenemos a analizar, por un momento, cuál ha sido la influencia del modernismo, positivismo, o también científismo, en la Economía, nos podemos llevar muchas sorpresas. Salvo el caso de Terence W. Hutchinson (1938), del que luego hablaré, la influencia no sólo del positivismo, sino de cualquier filosofía de la ciencia en la Economía es escasa, por no decir nula. Como bien dice McCloskey, los economistas por lo general leen muy poca filosofía -tanta como los filósofos economía (1985b:12).

Según McCloskey, el momento en el que el modernismo experimenta su mayor auge en la Economía es en el periodo de entreguerras, periodo en el que dicha disciplina es definitivamente matematizada. También el positivismo lógico se desarrolla en ese mismo momento. Eso no tiene por qué suponer que el positivismo influyó en la Economía, como ya he adelantado anteriormente. De hecho si nos detenemos brevemente a comprobar esa influencia vemos que es bastante pequeña, prácticamente nula. El caso más reseñable, el de Hutchinson, no constituye un ejemplo en contra de lo que estamos diciendo; más bien todo lo contrario. Su libro de 1938, *The*

*Significance and Basic Postulates of Economic Theory*, considerado por unanimidad como la obra que introduce el positivismo lógico en la Economía, fue concebido, entre otros motivos, con el fin de contrarrestar el creciente proceso de matematización que estaba sufriendo la Economía (cf. Rosenberg 1988a). Dicho proceso se había iniciado a finales del siglo XIX con Léon Walras y otros economistas, con lo que se conoce como "revolución marginalista" (Rosenberg 1988a:134, 1992). Podemos empezar a pensar que la influencia de cualquier tipo de filosofía de la ciencia en la Economía ha sido exagerada por McCloskey. Los orígenes del modernismo en la Economía no han de ser buscados en la filosofía, como McCloskey quiere hacer ver, sino en la Física. Hecho del cual el mismo McCloskey es consciente (1983:484), pero del que luego se olvida. Concretamente los orígenes del modernismo se pueden detectar en los distintos intentos de copiar el estilo y las formas de las ciencias físicas, intentos que comienzan a finales del siglo pasado y que aún siguen vigentes en la Economía (cf. Mirowski 1984, 1989).<sup>14</sup>

Una mirada a lo que sucedió después de la Segunda Guerra Mundial confirma la idea anterior. Samuelson y Friedman, quienes junto a otros economistas protagonizaron en la década de los cincuenta uno de los más encarnizados debates metodológicos dentro de la Economía, apenas habían leído un solo trabajo de filosofía de la ciencia (Hammond 1990). Friedman, por ejemplo, sólo había leído por aquel entonces *La sociedad abierta y sus enemigos*, que fue escrita por Popper en 1945 y que no puede considerarse una obra de filosofía de la ciencia. Bastante más tarde leería *Conjeturas y refutaciones*, obra que fue escrita por Popper en 1963. Friedman y Popper se conocieron el año 1947 en un congreso en el que ambos mantuvieron una larga charla. Friedman afirma que quedó impresionado por Popper (Hammond 1990). De la huella que dicha conversación pudiera haber dejado en la obra de

---

<sup>14</sup> Sobre esta cuestión volveré en los apartados (4.1. y 4.2.) del capítulo cuarto.

Friedman poco podemos saber. Sólo lo que un estudio de las obras de dicho economista pueda revelarnos. Pero aparte de este hecho, nos encontramos con la cuestión de que Popper no es un filósofo al que precisamente podamos calificar de "positivista" aunque sea, de entre todos los que forman parte de lo que Galison (1988) denomina "antipositivismo modernista," el que más cerca se halle del positivismo lógico.

Si, finalmente, nos ceñimos a estos últimos años, en los que la metodología de la economía tiene mayor difusión en la Economía que en el pasado, vemos que los economistas no siguen los preceptos del modernismo, como el propio McCloskey (1983:482) no se cansa de repetir. Podemos entonces concluir, con Coats (1987:306), afirmando, contra el propio McCloskey, que la influencia de la filosofía en la Economía es ciertamente secundaria. Sobre todo si nos referimos a este siglo.

Pero, más que el positivismo, los objetivos críticos de McCloskey son la metodología y la epistemología. Como se ha visto anteriormente, McCloskey (1983:490) rechaza cualquier metodología que se halle limitada por reglas. Su crítica a la metodología debe interpretarse como una crítica a toda forma de normativismo o prescriptivismo. Dicha metodología no existe. No hay en la ciencia un sistema de reglas que nos permita poder afirmar que una determinada teoría económica es verdadera o no.

Ante el rechazo de la metodología por parte de McCloskey desde su artículo de 1983, "The Rhetoric of Economics," las reacciones de filósofos y metodólogos de la economía no se hicieron esperar. Caldwell y Coats (1984), en su réplica al artículo de McCloskey de 1983, denuncian la presencia de un transfondo de prescriptivismo en dicho trabajo. La cuestión es si con su propuesta, McCloskey está, bien prescribiendo a los economistas que no sigan ninguna regla



metodológica y que sigan la retórica, o bien simplemente señalando a los economistas que no pueden seguir un conjunto metodológico de reglas porque tales reglas no existen. Y que, en el caso de que sea esto último, la alternativa no es abandonarse totalmente, sino la conversación ordenada y disciplinada por la propia tradición.

McCloskey intenta describir lo que los economistas hacen como científicos, no indicarles cómo pueden determinar si sus afirmaciones y teorías son verdaderas o no gracias a unas reglas que ellos pueden aplicar, aislados de la comunidad de la que forman parte. La retórica de la economía es prescriptivista en el sentido de aconsejar a los economistas lo que deben hacer, pero no en el de dar un conjunto de reglas con las que comprobar la validez de los argumentos, enunciados o teorías económicas, al margen de la conversación misma. Unas reglas que, dice McCloskey,

nos permitan decir qué constituye un buen o mal argumento sin el problema de escuchar a nuestros colegas o de tener que persuadirles (McCloskey 1984a:580).

Muchos críticos de McCloskey consideran que la negación de un sistema de reglas conduce necesariamente al relativismo y al irracionalismo (cf. Hollis 1985; Butos 1987; Pressman 1987; Rappaport 1988a, 1988b; Rosenberg 1988a, 1988b; Hoppe 1987; Munz 1990). Si no hay reglas todos los argumentos son iguales (Hoppe 1987; Solow 1988), o sencillamente todo vale (Butos 1987). Sin embargo, no es ésta la posición que McCloskey defiende. McCloskey (1989a:3, 1993a:72) puntualiza que, efectivamente, *no todo vale*. Hay reglas, pero esas reglas no son metodológicas o epistemológicas; son morales (McCloskey 1985a:137). Son las reglas pragmáticas de la *Sprachethik* o "ética del discurso." Cooper, deja hablar a los otros, presta atención, sé imparcial, sé abierto, explícate cuando te pregunten, no grites, no mientas, no recurras a la violencia, no seas despreciativo.

A pesar del transfondo pragmático existente en la *Sprachethik*, el recurso a ésta, sin embargo, no se halla exento de problemas. En primer lugar, un análisis empírico de la actividad de los economistas, semejante al que McCloskey lleva a cabo, revelaría claramente que los economistas no suelen seguir las reglas de la *Sprachethik*, del mismo modo que tampoco seguían ninguna regla metodológica. Y es que la *Sprachethik* es fundamentalmente una instancia idealista, un constructo teórico que no pretende reflejar cómo argumentan los científicos o los economistas. En ese sentido es tan ideal como pueda serlo la metodología limitada por reglas que McCloskey cuestiona. McCloskey consideraba que esta última no provenía de la experiencia, sino de una teoría *apriorística* de la racionalidad. También las reglas de la *Sprachethik* están basadas en otra idea o concepción de la racionalidad, una racionalidad comunicativa y pragmática, pero también *apriorística*.<sup>15</sup> En segundo lugar, la *Sprachethik* por sí sola apenas nos indica nada acerca del contenido de los argumentos científicos (Visker 1991). No ya si son verdaderos o falsos, sino ni siquiera si son persuasivos o no. Uno de los problemas que ha de afrontar McCloskey no creo que sea el relativismo, que todos los argumentos sean iguales, como muchos metodólogos de la economía señalan, sino sencillamente explicar por qué unos argumentos resultan más persuasivos que otros. Como hemos visto en el apartado (2.2.), su análisis retórico de la ciencia no explica esto.

Los filósofos y metodólogos de la economía que han acusado a McCloskey de irracionalismo no se hallan en una posición mejor que

---

<sup>15</sup> En el capítulo siguiente, apartado (3.2.), me ocuparé de las críticas que Klammer realiza a McCloskey, algunas de las cuales tienen que ver con este mismo tema. He preferido incluirlas allí con el fin de enfatizar las diferencias entre McCloskey y Klammer. A pesar de que estos dos economistas pertenecen a la retórica de la economía, sus enfoques son distintos. Tratar conjuntamente a ambos autores como hacen, por ejemplo, Coats (1984, 1988), Mäki (1988a), Fish (1988), o Hands (1993) supone, en parte, malinterpretar a uno de los dos autores. Normalmente es Klammer quien sale perjudicado en tales casos.

él. Dichos filósofos y metodólogos critican a McCloskey por negar la existencia de una metodología limitada por reglas que ofrezca criterios para la elección de las teorías científicas. Sin embargo, ellos mismos reconocen que son incapaces de especificar tal sistema de reglas racionales, aunque hacen hincapié en que tal sistema tiene que existir. Debe haber una lógica del descubrimiento científico porque la racionalidad va en ello (cf. Butos 1987; Backhouse 1988, 1992b; Mäki 1988a, 1993; Rosenberg 1988a; Hausman 1992). Antes esta problemática, con su giro retórico, McCloskey simplemente ha querido poner de manifiesto que la racionalidad es algo más amplio de lo que algunos filósofos han hecho ver. Una metodología-para-ser-racional es algo que no puede reducirse a unas pocas reglas, válidas de modo absoluto. La racionalidad es un asunto humano que depende del contexto histórico y social, de factores institucionales, de la propia argumentación de los economistas.

Es, sin embargo, el debate concerniente a la epistemología el que más controversia ha levantado. En general los enfoques retóricos quedan en una posición difícil a la hora de hablar de cuestiones como el conocimiento o la realidad (Maki 1988a:89). Dentro de la retórica de la ciencia, al tener el discurso y el lenguaje mayor importancia y mayor autonomía con respecto al conocimiento, se suscitan nuevos problemas. Esos problemas son, sobre todo, de índole epistémica y se refieren al valor cognitivo de la ciencia. A este respecto, McCloskey considera que el valor cognitivo o epistémico de las creencias científicas no es una cuestión demasiado importante. Las consecuencias de esta actitud son graves, según señalan algunos filósofos y metodólogos de la economía (cf. Hollis 1985; Butos 1987; Mäki 1988a, 1993). Al quedar la retórica relegada a un estudio de los principios efectivos de la conversación y la escritura queda también exenta de cualquier valor epistémico; es una cuestión de discurso, de conversación, no de conocimiento de la realidad. McCloskey no puede ofrecer, subraya Hollis, una razón epistémica de por qué unas teorías

son aceptadas frente a otras (1985:135). Sencillamente, la retórica de la economía, tal y como McCloskey la presenta, hace *irrelevante* la epistemología (Butos 1987:295). Esta idea es compartida por la mayoría de los críticos de McCloskey que he incluido en este segundo grupo. Creo que es parcialmente comprensible su malestar ante las consecuencias de las tesis de McCloskey. La irrelevancia de la epistemología supone desafiar la concepción de la ciencia como actividad de conocimiento de la realidad y del mundo, lo cual es tanto como cuestionar la imagen misma de la ciencia como empresa cognitiva. Ciertamente, McCloskey es ambiguo respecto al tema de la relación entre el conocimiento y la realidad. Ésa es una de las cuestiones pendientes de clarificación dentro de la retórica de la economía de McCloskey y, por lo general, dentro de la retórica de la ciencia.

Los filósofos y metodólogos de la economía han señalado, bien que la crítica de McCloskey no afecta a la epistemología, o bien han tratado de conjugar retórica y epistemología. Rappaport (1988a), dentro del primero de los casos, afirma que las dos tesis negativas que McCloskey defiende, a saber, que el modernismo es una aproximación incorrecta y que cualquier metodología limitada por reglas no es racional, ni implican ni se siguen de una perspectiva epistemológica. Rappaport insiste, y Rosenberg (1988a) coincide con él, en que McCloskey comete una *falacia* al concluir, del hecho de que la buena ciencia es persuasiva, que lo que resulta persuasivo es buena ciencia o, sencillamente, es verdadero. Que una determinada afirmación o teoría económica sea persuasiva y creíble porque convence a alguien no significa que sea verdadera (Rappaport 1988a).

Mäki, por su parte, ha tratado, desde el segundo punto de vista antes mencionado, de conjugar la retórica con la epistemología y el realismo. Mäki (1988a) reconoce que el tema del prescriptivismo es de momento irresoluble, en lo cual coincide con Rappaport. Pero que

dicho tema sea irresoluble no nos obliga necesariamente a adoptar una postura anti-realista, como hace McCloskey (Mäki 1988a, 1993). Para Mäki (1988a) una de las funciones del lenguaje, aparte de la función retórica, es la función representativa o referencial, sin que ello suponga que uno ha de suscribir una teoría *referencial* del significado. Mäki considera que la retórica de la economía de McCloskey y Klammer es el último eslabón de la tendencia instrumentalista que se introdujo en la Economía en los años cincuenta.<sup>16</sup> Antes de 1950 la perspectiva realista era compartida por la mayoría de los economistas. Era un tipo de realismo que iba acompañado de la creencia en la existencia de unas determinadas reglas metodológicas. A partir de la década de los cincuenta, con Milton Friedman y Fritz Machlup, el instrumentalismo entra con toda su fuerza en la Economía y progresivamente se va abandonando esa perspectiva realista. Sin embargo, el instrumentalismo de Friedman y Machlup es todavía un instrumentalismo *con reglas* que nos permite elegir entre teorías económicas alternativas. Finalmente, con Klammer y McCloskey se llegaría a un instrumentalismo *sin reglas*. No debe, por tanto, identificarse el instrumentalismo predictivo de Friedman con el instrumentalismo que defienden Klammer y McCloskey (Mäki 1988a:94). Ambos son muy distintos.<sup>17</sup>

Frente a esta tendencia instrumentalista, Mäki (1988a, 1993) propone un realismo, pero un "realismo sin reglas." Con ello pretende salvar la epistemología, evitando los problemas que plantea cualquier postura prescriptivista en el terreno de la metodología. De hecho, Mäki piensa que Klammer y McCloskey no están tan lejos de este

---

<sup>16</sup> Mäki considera las ideas de Klammer y McCloskey conjuntamente. Sobre esto, véase lo afirmado en la nota anterior.

<sup>17</sup> Un trabajo donde se enfatizan las diferencias que pudieran existir entre los enfoques metodológicos de McCloskey y Friedman es el de Hammond (1990). Allí, además, Hammond rechaza las acusaciones de modernismo que McCloskey (1983, 1985b) lanza contra Friedman. La metodología de Friedman nada tiene que ver con el cartesianismo modernista sobre el que McCloskey tanto insiste.

"realismo sin reglas." Aunque a nivel *teórico* ambos estén defendiendo posturas instrumentalistas, a nivel *metateórico* están manteniendo actitudes plenamente realistas. ¿Cómo interpretar si no esa insistente afirmación de que lo que ambos pretenden es estudiar o dar cuenta de lo que *realmente* hacen los economistas?<sup>18</sup> Según Mäki (1988a:95), ambos están manteniendo tanto un realismo del mundo como un realismo de la verdad. El primero concierne a la realidad y el segundo a las teorías; y, por tanto, su postura no se sostiene en ningún respecto.

Es cierto que el realismo que defienden Klammer y McCloskey a nivel *metateórico* da lugar también a ciertos problemas que afectan a su propio enfoque. Resulta paradójico probar la validez del estudio retórico de la economía siguiendo los principios de una metodología que se rechaza tan tajantemente. Ciertamente no puede defenderse el enfoque retórico a partir de la idea de que representa mejor la realidad de la práctica científica. Con ello se estaría aceptando una serie de características de la metodología positivista que en principio habían sido rechazadas. Se estaría aceptando que se tiene un acceso privilegiado a la realidad, se estaría aceptando el ideal de representación y, en relación con ella, se estaría aceptando también una idea de validez.

Sin embargo, quizá esos problemas no son tan graves como Mäki (1988a, 1988b, 1993) quiere hacer ver. Ni McCloskey ni tampoco Klammer están negando la existencia de la realidad. Están negando la idea de una representación *privilegiada*, que sirve de criterio absoluto a la hora de preferir entre teorías. Tampoco, ni uno ni otro, están negando una teoría de la verdad. Están negando, afirma McCloskey (1988e:152 y ss.), la existencia de una Verdad con V mayúscula. "Todo

---

<sup>18</sup> Afirmaciones en tal línea pueden encontrarse, por ejemplo, en McCloskey 1985b:51 y Klammer y McCloskey 1988:15.

el mundo estaría a favor de la creencia verdadera, y justificada, si estuviese a nuestro alcance" (McCloskey 1988e:155). Es por ello que quizá el problema de la realidad y la verdad puedan ser solventados desde una posición pragmática acerca de la verdad, una teoría de la verdad con v minúscula (McCloskey 1988e). Según esta posición, las afirmaciones o las teorías no son verdaderas en un sentido absoluto como resultado del dictamen de un determinado conjunto de reglas; son verdaderas por referencia a un propósito o fin humano. Los estándares existen, pero son contingentes.

Además, "la búsqueda de la Verdad es una mala teoría de la motivación humana" (McCloskey 1985b:46). Y ciertamente lo es si con ella pretendemos explicar lo que los economistas hacen o dar razón de las teorías que escogen. Los economistas en su actividad no actúan movidos o teniendo presente una teoría de la verdad. Es necesario ampliar los criterios de racionalidad y orientarse hacia una teoría de la verdad con tintes pragmáticos y consensualistas.

### **La crítica de los economistas no convencionales**

El tercero de los grupos aludidos al comienzo, el más heterogéneo de los tres, está compuesto fundamentalmente por economistas marxistas, feministas y, en general, economistas críticos o no convencionales. O simplemente por "economistas actuando como metodólogos" que son conscientes del "divorcio existente entre las justificaciones metodológicas y las prácticas cotidianas" de los economistas (Urrutia 1993). En general, la característica que puede servir como aglutinante dentro de este grupo es la tendencia a rechazar una separación estricta entre ciencia y no ciencia o, en los casos más radicales, a negar que exista tal dicotomía. Puede resultar por lo menos curioso que las ideas de un economista neoclásico como McCloskey hayan encontrado su mayor aceptación entre quienes se oponen a esta corriente económica. Pero igualmente curioso puede resultar el hecho

de que un economista neoclásico haya optado por la retórica de la economía en lugar de por una orientación metodológica mucho más firme y segura. Éste constituye uno de los temas de debate permanente entre los economistas que forman parte de este grupo y el propio McCloskey.

Los críticos de este tercer grupo suelen reconocer a la retórica de la economía como un proyecto de investigación científica, así como el papel pionero de McCloskey en la renovación del estudio del pensamiento económico. Sobre todo en cuanto a la importancia otorgada al lenguaje. Sin embargo, no pueden dejar de pensar, como hace Mirowski (1993a) y algunos metodólogos del grupo anterior, que la retórica de la economía ha surgido en un momento demasiado oportuno, cuando desde la metodología se empezaba a poner en cuestión aspectos la economía neoclásica. En palabras de Rosenberg (1988a:130), la retórica de la economía es "una invitación sofística a la complacencia sobre la Economía y un intento de seducción para hacer irrelevante dicha disciplina." Hay una gran coincidencia entre los críticos de McCloskey a la hora de señalar las dificultades y problemas que plantea la relación entre retórica de la economía y la economía neoclásica. Mirowski y Klammer se hallan entre quienes más han insistido a la hora de señalar que entre ambas hay contradicciones manifiestas. Desde ambas se defienden teorías de la racionalidad, del ser humano y del orden social incompatibles. La sociedad, el ser humano y la racionalidad son concebidos desde la economía neoclásica desde una perspectiva plenamente modernista. El ser humano es concebido como un agente económico que trata de maximizar su propio beneficio. Su racionalidad es fundamentalmente estratégica, egoísta e instrumental. Desde una perspectiva retórica, en cambio, lo que se viene a poner de manifiesto son aspectos como la incertidumbre y la comunicación, con respecto a la racionalidad, así como también la



naturaleza social del ser humano.<sup>19</sup> Así pues, según muchos de los críticos de McCloskey, lo que éste rechaza con la retórica, lo tiene que asumir necesariamente al aceptar la economía neoclásica.

Aunque posiblemente hay algo de cierto en lo que acabo de señalar, realmente la cuestión no es tan evidente como Mirowski y Klamer (1988b), entre otros, la plantean. La concepción antropológica que subyace al enfoque económico de McCloskey está ligada al individualismo metodológico de la vieja Escuela de Chicago (e. g. Stigler, Becker y Friedman), que tiene muchas conexiones con la Escuela Austríaca de economía, la cual, según el propio Mirowski, no forma parte plenamente de la tradición neoclásica (cf. Mirowski 1984a, 1989a).<sup>20</sup> Asimismo el rechazo de toda traba o intervención institucional o estatal, defendida por los economistas de la Chicago, en la cual debemos incluir a McCloskey, no es exactamente igual al individualismo defendido dentro de la teoría económica ortodoxa. Mientras en un caso se subraya la *libertad individual* y se juzga negativamente las trabas institucionales que pueden impedir su consecución; en el otro, el individualismo está ligado a una *función matemática de maximización*. Por otro lado, debe tenerse también en cuenta que el estilo matemático adoptado por los "jóvenes" neoliberales, ligados a la Escuela de Chicago, y que se conoce como "nueva economía clásica" o "macroeconomía de las expectativas racionales," es precisamente lo que les separa de sus maestros (cf. Klamer 1984).<sup>21</sup> Ante tales críticas, McCloskey quiere pues dejar claro que ciertos ataques realizados contra su posición dentro de la economía descansan en una mala comprensión del núcleo central de ésta.

<sup>19</sup> Ruccio y Amariglio (1992), por ejemplo, utilizan la concepción de racionalidad suministrada por la retórica para hacer una crítica de la economía neoclásica.

<sup>20</sup> En esta cuestión volveré a incidir en el apartado (4.2.) del capítulo cuarto.

<sup>21</sup> Sobre este mismo punto puede verse el apéndice que se halla al final del capítulo 2.

A veces me pregunto si los críticos del neoclasicismo saben, literalmente, de qué están hablando. Éstos parecen identificar la economía neoclásica con el entusiasmo juvenil de Samuelson por identificar la economía con la maximización bajo restricciones, incorporada actualmente en decenas de textos y manuales. Me pregunto si éstos críticos han leído lo suficiente sobre la teoría real de los precios de la mano de sus maestros, tales como Armen Alchian o Ronald Coase (McCloskey 1988c:291)

Sin dejar de lado el aspecto sobre el que acabo de incidir, el núcleo más importante de críticas que se le han hecho a McCloskey tiende a subrayar sus limitaciones, sobre todo en relación con el uso y el empleo del lenguaje. Podemos afirmar, con Bicchieri (1988:101), que McCloskey no ha sido consciente de la naturaleza y límites del lenguaje. Steward (1987:84) afirma en este sentido que McCloskey ha ignorado "la importancia del poder y la política a la hora de determinar el curso de la conversación económica." Heilbroner (1988, 1990), por su parte, le recrimina por haber olvidado los aspectos ideológicos subyacentes al empleo del lenguaje y a la propia Economía. Y Milberg (1991:94) por no haber reconocido la importancia de los aspectos sociales del lenguaje para la significación. Para ellos, McCloskey se ha decantado con su análisis exclusivamente hacia el estilo y se ha olvidado del contenido. Lo que todos estos argumentos y críticas vienen a poner de manifiesto en general es que McCloskey ha pasado por alto que el lenguaje funciona en un contexto. Aunque McCloskey (1985b:xvii, 1987b:308) ciertamente reconoce en varios lugares la naturaleza social del lenguaje, ignora lo que ello supone (cf. Milberg 1988).

Una de las críticas más interesantes en esta dirección la podemos encontrar en los trabajos de Diana Strassmann (1993a, 1993b). Strassmann reconoce el papel desempeñado por McCloskey, pero le reprocha moverse en una dimensión demasiado idealizada de la argumentación y la comunicación científica, casi tanto como el

esencialismo que él pretende criticar. La razón de este idealismo tiene su origen, según Strassmann (1993a, 1993b) y Steward (1987), en que McCloskey ha trasladado sus ideas acerca del funcionamiento de la economía de mercado al ámbito de la argumentación científica. McCloskey entendería que en la sociedad abierta de Occidente la metodología es innecesaria (Steward 1987:84). Por eso propone una liberalización de la argumentación, eliminando las trabas metodológicas. La argumentación científica es una actividad que no necesita ser regulada por ninguna metodología (cf. McCloskey 1985b:28).

Sin embargo, el mundo de la ciencia nada tiene que ver con el de la libre circulación de ideas. No es ésta la imagen que mejor se adecúa a la realidad de la práctica científica. La comunidad de argumentación que forma una disciplina es más una comunidad cerrada que abierta. Para criticar la concepción de la ciencia subyacente al pensamiento de McCloskey, Strassmann sigue de cerca un argumento de Sharon Traweek (1988) que advierte de los diversos mecanismos de exclusión que funcionan en la ciencia. Por ejemplo, los que existen entre quienes seleccionan y valoran las teorías económicas.

[Tales jueces] no han nacido en el vacío. La persuasividad de cualquier argumento no reside completamente en el argumento mismo; el éxito de un argumento depende en parte de la composición de la audiencia que lo juzga. Los argumentos que atraen a los economistas necesitan ser comprendidos en el contexto de los complejos procesos mediante los cuales los economistas son seleccionados y socializados, y los procesos por los cuales otros potenciales economistas son excluidos (Strassmann 1993a:57).

Como cualquier otro en la comunidad interpretativa de la Economía, afirma Strassmann, "yo también he sido formada y socializada para considerar ciertas formas de argumentación rigurosas y persuasivas" (1993b:156). Los argumentos no son persuasivos ni por

ellos mismos, ni por ninguna suerte de retórica; son persuasivos para una determinada comunidad que juzga según unos criterios de lo que es persuasivo. Pero no existe "lo persuasivo" como un acontecimiento al margen de las prácticas concretas de una comunidad científica. En este sentido, la formación científica desempeña un papel fundamental en la transmisión y asimilación de esos criterios.

Debido a esta concepción en la que McCloskey se olvida tanto del contenido como del contexto en el que se lleva a cabo y se escribe la ciencia, y lo hace depender todo del estilo, nuestro economista no puede explicar por qué un argumento es más persuasivo que otro, como le ha sido repetidamente señalado (Solow 1988; Henderson, Duddley-Evans, Backhouse 1993). La persuasión, como he insistido, no depende exclusivamente del estilo. Y no porque dependa del contenido del argumento, sino porque depende, en buena medida, del contexto en el que el argumento se formula. En definitiva, la posibilidad de la persuasión es antes una cuestión de socialización que de retórica. Convertir el estudio de la ciencia en un estudio estilístico, aislado de cualquier otra consideración, no conduce a ninguna parte.

En conexión con el estudio social de la ciencia, otra cuestión crítica que se suscita es la relación que existe entre la retórica de la economía, tal y como la concibe McCloskey, y la sociología del conocimiento científico. Dado que ambas son corrientes surgidas aproximadamente al mismo tiempo y que en ocasiones parecen llegar a superponerse, cualquier indicación sobre sus puntos de conexión y sus diferencias es siempre interesante. McCloskey ha sabido percibir algunos de los puntos de contacto que existen entre ambas orientaciones, pero, en cambio, no ha sabido ver las diferencias. El principal problema es que retórica y sociología no pueden ser *una*, como McCloskey literalmente afirma (1988a:254). Y las razones saltan a la vista. Básicamente, el enfoque retórico que McCloskey propone, además de no ser *epistémico*, tampoco es *sociológico*. Tanto los

aspectos sociales como una perspectiva sociológica reciben una pobre atención por parte de McCloskey, como se ha podido percibir. Eso no quiere decir, al igual que sucedía con el caso del lenguaje, que no encontremos afirmaciones en las que McCloskey reconozca el carácter social del conocimiento científico (cf.1985b:100 y 152, 1988a:254). Así pues, si, como hemos visto en este mismo apartado, hablar de "conocimiento" dentro de un enfoque retórico es problemático, afirmar que "el conocimiento es social" es algo que no sabemos muy bien por dónde se puede coger.<sup>22</sup>

El segundo problema con la sociología del conocimiento científico (SSK) es que McCloskey comete dos errores que nos advierten de que en realidad éste sólo tiene un conocimiento parcial acerca de ésta corriente. Por un lado, McCloskey (1988a) reduce la SSK al *Strong Programme* de David Bloor y Barry Barnes, sobre todo del primero. Por otro lado, identifica a Harry Collins como uno de los representantes de dicho programa y señala que las partes más "densas" (*thick*) de éste coinciden con la retórica (McCloskey 1988a:254, 1987b). Dejando de lado, estas inexactitudes, como advierte Mäki, "o bien McCloskey reconsidera la retórica de la economía o bien tendrá que hacerlo con su idea de 'densidad'" (Mäki 1993:46). Un enfoque que reduce todo a una simple cuestión de persuasión, como el de McCloskey, es tan "fino" (*thin*) como los que él critica (Hands 1993).<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Una respuesta a esta limitación de la retórica de la ciencia puede encontrarse atendiendo a una perspectiva histórica y disciplinar. Retórica y sociología de la ciencia o sociología del conocimiento científico nacen de dos tradiciones distintas. Una de las humanidades; la otra, de las ciencias sociales. Ambas herencias van a imponer, respectivamente, limitaciones a cada uno de los enfoques. Hay que reconocer que la retórica y la teoría literaria proporcionan herramientas y posibilidades escasas a la hora de tratar las cuestiones epistemológicas, lo cual se refleja sobre todo en los trabajos de McCloskey, Klammer (capítulo 3) y Weintraub (capítulo 5). No así en Mirowski (capítulo 4), quien está muy próximo a las posiciones de la sociología del conocimiento y de la SSK.

<sup>23</sup> Visker piensa que con la epistemología dejada de lado, la metodología se colapsa en prácticas sociales (Visker 1990:489).

Sería, pues, interesante que McCloskey estuviese dispuesto a incorporar las aportaciones de la SSK, tal y como Caldwell y Coats (1984) le recomendaron en la reseña que hicieron sobre su artículo de 1983, "The Rhetoric of Economics." Pero para ello no basta con afirmar que el conocimiento científico es social. Por lo menos se requiere un análisis sociológico y casi por necesidad histórico. Sin embargo, y a tenor de lo visto en su obra, McCloskey parece poco dispuesto a incluir la historia o la sociología en su análisis literario de la ciencia. Como veremos en los capítulos posteriores, Klammer, Mirowski y Weintraub, en cambio, sí lo han hecho.

Para concluir este apartado, la última crítica de la que me voy a ocupar es la que se le ha hecho desde un sector de la crítica literaria. Dicha crítica es la realizada por Stanley Fish (1985, 1988) y Weintraub (1989, 1991), quien se basa en la de Fish. Weintraub, como McCloskey, rechaza la metodología de la economía, pero también la retórica. Aunque una y otra no se hallan al mismo nivel, Weintraub considera que la retórica de la economía es una forma soterrada de metodología; en parte porque McCloskey defiende que la metodología ha de ser reemplazada por la retórica, en parte porque indica con ello a los economistas lo que deben seguir y en parte por el gran énfasis con que McCloskey defiende la retórica de la economía. Fish y Weintraub consideran que la de McCloskey es una propuesta hecha al margen de la práctica misma, es decir, al margen de lo que los economistas hacen como científicos. El argumento de Weintraub, que es el de Fish (1988), es que la retórica de la economía, tal y como la encontramos en McCloskey (y Klammer), es irrelevante. Para Fish y para Weintraub nada se sigue de ninguna posición teórica, incluida la retórica. La teoría no puede reformar ni servir de guía a la práctica "porque sus reglas y procedimientos no son más que generalizaciones procedentes de la historia de la práctica" (Fish 1985:111). Es en el seno de la práctica científica en el que se determina qué prácticas son valiosas y cuáles no. Por un lado, si los economistas no practican la retórica, la

recomendación que McCloskey está haciendo es inútil. Por otro, si la practican, la recomendación es irrelevante.

[L]a afirmación (tal y como la hacen Klammer y McCloskey) de que toda conversación es retórica, siendo verdadera, no nos dice nada sobre ninguna afirmación concreta (incluida ella misma) hasta que no la comprobamos con las objeciones y contraobjeciones que se les ocurren a quienes la escuchan. Esto quiere decir que la visión retórica, al menos en este contexto particular, no tiene relevancia para nada excepto para la clase de debates y argumentos epistemológicos en la que es afirmada (Fish 1988:25).

Fish sostiene que Klammer y McCloskey están poseídos por lo que él denomina "esperanza de la teoría antifundamentalista." Dicha esperanza consiste en pensar que una vez que tenemos consciencia de que somos seres humanos situados en un contexto y de que necesariamente percibimos y pensamos con unas categorías, podemos entonces liberarnos de ellas como quien se libra de unas ataduras (Fish 1988: 30).

Por encima de todas estas críticas, hay que tener presente que el interés de McCloskey -y también el de Klammer, sobre el que trataré a continuación- es introducir una mayor consciencia en el uso de los medios expresivos o persuasivos. McCloskey y Klammer, como Fish y Weintraub, no tienen ninguna pretensión epistemológica fundamentalista ni normativista. En todo caso, podemos hablar de una pretensión pragmática en la propuesta de McCloskey, la de utilizar efectivamente los medios expresivos, con el fin de mejorar el nivel del discurso o de la argumentación, que no se aparta demasiado de lo que Fish y Weintraub vienen a subrayar.

Con las críticas de este apartado no he pretendido desmerecer una aportación al estudio de la economía como es la de McCloskey. Simplemente he tratado de enriquecer un debate que sigue abierto. El

enfoque de McCloskey es limitado, y eso es lo que he tratado de señalar aquí. La retórica tiene que demostrar que es una alternativa con futuro realizando buenos análisis y obteniendo buenos resultados, no demostrando que se adecuaba a unos principios de conocimiento probado que son obsoletos o convirtiéndose en un estudio irrelevante de la ciencia. Y precisamente, como hemos visto al final del apartado (2.2.), ésta es la parte más endeble del enfoque retórico de McCloskey. Sin embargo, a pesar de las dificultades y problemas de su enfoque, McCloskey ha jugado un papel significativo en la renovación de la discusión "metodológica," abriendo el camino a una serie de trabajos que no paran ahí, y una buena muestra de ello son las aportaciones de Arjo Klamer.



## 2.5. HACIA UNA TEORIA PRAGMATICA DE LA VERDAD

Uno de los títulos que McCloskey estuvo barajando para ponerle a su conocido artículo de 1983, "The Rhetoric of Economics," como luego a su libro del mismo nombre, era "La concepción pragmática de la verdad en Economía," parafraseando un trabajo del filósofo William James (McCloskey 1983:483, 1985b:29).<sup>24</sup> La mala imagen asociada al pragmatismo, comenta McCloskey, le llevó a preferir el título con el que actualmente conocemos ambos trabajos.

A lo largo de su obra, cuando McCloskey habla de "pragmatismo" se refiere sobre todo al pragmatismo americano de John Dewey, así como al neopragmatismo de Richard Rorty. La influencia de ambos en su enfoque es importante. Por ejemplo, afirma McCloskey, corroborando mucho de lo visto a lo largo del capítulo, que "seguir a John Dewey significa [...] estar más interesados en la utilización del conocimiento que en sus fundamentos" (1983:408, 1985b:9). La influencia de Rorty es aún más significativa que la de Dewey. Existen al respecto varios trabajos que señalan las estrechas relaciones que hay entre el pensamiento de Rorty y el de McCloskey (Davis 1990; Backhouse 1992b; Hands 1993). Backhouse (1992b), por ejemplo, considera que la crítica de este economista a la metodología es un trasunto de la crítica de Rorty a la epistemología, sin que esto suponga minimizar la influencia de Feyerabend sobre McCloskey.

Acerca de esa concepción pragmática de la verdad en la Economía que McCloskey propone, ya hemos visto bastantes aspectos a lo largo de este capítulo. Simplemente recordemos que es una concepción de la verdad a la que se llega *a través de* la conversación,

---

<sup>24</sup> El trabajo al que alude McCloskey es "Pragmatism's Conception of Truth," publicado por William James en 1907.

del consenso, de la práctica de la Economía, no mediante la aplicación de una metodología o de una serie de reglas y criterios, o de algún procedimiento formal. Una es una verdad con v minúscula, ha dicho McCloskey; la otra, es la Verdad con V mayúscula, la cual ha mostrado no ser más una quimera (McCloskey 1988e,1989b). No debe concluirse de esto que McCloskey esté negando la existencia de la verdad. Lo que está negando es la posibilidad de determinar lo verdadero y lo falso, lo válido y lo inválido, lo racional y lo irracional al margen de la práctica científica misma, de un modo abstracto y absoluto. McCloskey niega, pues, la existencia de criterios metodológicos, no de la verdad. Posiblemente aunque nos encontráramos con la Verdad frente a frente, nos dice este, no la reconoceríamos (McCloskey 1993b). Así, en consonancia con los principios del pragmatismo alcanzamos la siguiente noción de ciencia:

La ciencia es una clase de objetos y una manera de conversar sobre ellos, no un modo de conocer la verdad (McCloskey 1985b:105).

Hasta aquí lo que encontramos está en relación con el pragmatismo como corriente filosófica, tal y como lo conocemos. Esto es, por un lado, hallamos una crítica a la teoría tradicional de la verdad y, por otro, una crítica al fundamentalismo epistemológico. Veamos ahora en qué consiste la aportación de McCloskey al enfoque pragmático del estudio de la ciencia.

Puede afirmarse, en primer lugar, que el enfoque de McCloskey es *pragmático* en cuanto busca solucionar el problema de la disociación entre la metodología de la ciencia y la práctica científica dirigiendo la atención hacia esta última, y más concretamente centrándose en el fenómeno de la argumentación. Qué duda cabe de que ésta constituye uno de los aspectos centrales de la ciencia. La ciencia necesita ser comunicada, necesita ser convertida en discurso, en un discurso

persuasivo. El interés por el lenguaje o por los recursos expresivos responde a este interés por la ciencia como fenómeno práctico.

Esta atención por el uso o los usos del lenguaje viene motivada por una razón menos visible y más profunda: la creciente pérdida de relevancia epistemológica del lenguaje, especialmente del lenguaje científico. En la imagen clásica de la ciencia, el lenguaje científico, básicamente, es un medio o un instrumento detrás del cual está el mundo o la realidad. El lenguaje, la palabra está respaldada por el mundo. Desde el momento en que la estrecha relación que se considera que existe entre lenguaje y mundo comienza a ensancharse, la cuestión que se plantea es quién o qué está detrás del lenguaje científico. Nuevos enfoques o perspectivas tratan de dar respuesta a esta cuestión. La retórica de la ciencia es una de esas perspectivas, y va a responder a esa cuestión desde una perspectiva comunicativa, centrándose en el fenómeno de la persuasión. Y esa es la línea que sigue McCloskey.

No obstante, uno de los mayores problemas que se le plantean a McCloskey tiene que ver con el hecho de ocuparse de los usos del lenguaje, pero pasando por alto el contexto donde esos usos se llevan a cabo. Una de las características de la argumentación científica, sobre todo cuando ha sido cuestionado el estrecho *lazo* con la realidad, es que sólo es plenamente inteligible con referencia a los aspectos institucionales y contextuales de la ciencia. No podemos hablar de lo persuasivo en abstracto. Creo que es aquí donde falla el enfoque de McCloskey. Referirlo a una serie de figuras o *tropos* retóricos, como hace él, no es suficiente para entender no ya la ciencia, sino ni siquiera la argumentación científica. McCloskey nos saca de una obsesión *formalista*, de cuño lógico-matemático, para dejarnos en otra, de cuño estilístico. Con esto se anuncia un nuevo problema para el enfoque de McCloskey. En el estudio retórico de la economía que McCloskey defiende se ignora casi de manera absoluta el *contenido* de la

argumentación o la persuasión científica. McCloskey insiste que forma y contenido son indisociables, pero él mismo disocia una de otro; el contenido apenas importa.

Con respecto a lo señalado un poco más arriba, hay que indicar que McCloskey no ignora que las manifestaciones del discurso científico son históricas. Por ejemplo, nos habla de que el artículo científico tiene su propia historia. Es, como cualquier otro, un género literario sujeto a modas y preceptos que surgió a comienzos de la modernidad, hecho del cual, incluso hoy en día, no podemos sustraernos, reconoce McCloskey. "Desde Bacon y Descartes y los creadores del artículo científico a finales del siglo XVII, cualquier científico que quiera ser persuasivo ha de adoptar el estilo modernista" (McCloskey 1985b:97). Con ello, de alguna manera, McCloskey es consciente de que los recursos persuasivos no son intemporales. Creo que en tal sentido debemos entender su análisis y crítica del modernismo. Sin embargo, la cuestión pendiente es saber si, a partir del reconocimiento de la historicidad de los medios expresivos y persuasivos, se puede defender verdaderamente la *contingencia* del conocimiento científico.

Ante la propuesta de McCloskey, creo que podemos hablar de un incipiente enfoque pragmático del estudio de la ciencia. La pretensión de dar cuenta de la práctica científica no es plenamente satisfecha. Pero no porque aquél no nos ofrezca una imagen *completa* de la práctica científica, sino porque aísla el estudio de la persuasión científica del contexto en la que ésta tiene lugar, así como de los condicionantes institucionales que pudieran incidir sobre ella. No obstante, hay que reconocerle a McCloskey el mérito de haber ido abriendo camino a nuevas perspectivas y enfoques en el estudio de la economía, un camino que no ha sido fácil de transitar.

**CAPITULO 3**

**ARJO KLAMER: LA ECONOMIA COMO CONVERSACION**

## CAPITULO 3

### ARJO KLAMER: LA ECONOMIA COMO CONVERSACION

#### 3.0. PRELIMINARES

Arjo Klammer es el otro representante de la retórica de la economía, al lado de Donald McCloskey. Ambos economistas han publicado conjuntamente varios artículos y han participado indistintamente en diversos congresos y seminarios defendiendo la retórica de la economía. Ellos fueron los principales artífices del primer congreso celebrado, a principios de 1986, sobre la retórica de la economía ("The Consequences of Economic Rhetoric"). En dicho congreso participaron mayoritariamente economistas cuyo objetivo era valorar y enjuiciar el enfoque retórico en la economía. Las aportaciones fueron recogidas y editadas por Klammer, McCloskey y Solow en el libro *The Consequences of Economic Rhetoric* (1988). A pesar de todo esto, y a pesar de formar parte del enfoque retórico, cabe advertir que las posturas de Klammer y de McCloskey no pueden ser identificadas. Entre ambas hay diferencias relevantes que ellos mismos, especialmente Klammer, no ocultan. En 1989, la revista *Rethinking Marxism* publicó una conversación entre Klammer y McCloskey, "The Rhetoric of Disagreement," donde pueden apreciarse algunas de esas diferencias. La más significativa para mi propósito puede ser la importancia que para Klammer tiene el fenómeno del *desacuerdo* entre los economistas, aunque, como ya he advertido, no es

ésa la única. Esta es la razón que me ha llevado a estudiar por separado las ideas de Klammer y McCloskey.

Klammer realizó sus primeros estudios sobre la nueva economía clásica (Klammer 1983a, 1983b, 1984) con total independencia de los de McCloskey, e incluso con independencia de una perspectiva a la que pudiéramos calificar de retórica. Una vez Klammer está a punto de publicar esos trabajos tiene conocimiento del artículo de McCloskey de 1983, "The Rhetoric of Economics." Este hecho se puede percibir claramente en la única nota del libro de Klammer *Conversations with Economists* (1983), en la que se refiere al artículo de McCloskey como un trabajo que, como el suyo, también se ha centrado en los aspectos comunicativos del discurso científico (Klammer 1983b:245).

A partir de ese momento, Klammer se irá aproximando progresivamente hacia la retórica de la economía, aunque sin abandonar ese interés inicial por la componente comunicativa del discurso científico. En 1984 participa en el Simposio celebrado en Iowa "The Rhetoric of the Human Sciences" (Klammer 1987a), en 1985 interviene en el Seminario de la History of Economics Society (Caldwell 1987; Klammer 1987b) y en 1986 organiza, junto a McCloskey y Solow, el Congreso al que he hecho referencia al principio de este capítulo. En estas sucesivas participaciones se observa la adopción por parte de Klammer del enfoque retórico. En el Seminario de 1985 de la History of Economics Society toma parte en la Sesión "Methodological Diversity in Economics," en lugar de McCloskey que era quien en principio estaba previsto que asistiera. En dicha Sesión, en la que participaron conocidos metodólogos de la economía, Klammer manifestó abiertamente su descontento hacia la metodología de la economía y defendió la retórica de la economía como alternativa a aquélla (cf. Caldwell 1987). Resultado también de la presencia de Klammer en el mencionado Seminario es el artículo "A Rhetorical Interpretation of the Panel Discussion on Keynes" (1987). En él realiza una

interpretación de la discusión mantenida en una sesión sobre la obra de Keynes, teniendo presentes las clásicas cuestiones de la retórica: "qué," "cómo," "a quién," y "quién." En ese trabajo nos muestra cómo tratar de juzgar si dos economistas están de acuerdo, o en desacuerdo, a partir de aspectos que directamente tienen que ver con sus posturas teóricas o con sus manifestaciones explícitas de acuerdo, o de desacuerdo, es completamente insuficiente. En muchas ocasiones, otros aspectos, que no caen dentro de lo que es propiamente el contenido, como el tono, los gestos u otros signos no verbales de comunicación, pueden ser más relevantes que aquéllos a la hora de decidir sobre la cuestión anterior. Por eso es importante estudiar el contenido del discurso sin disociarlo de su forma. Tan importante como "lo que se dice" es "cómo se dice." Esto es, el tono, los gestos, la expresión, etcétera. Con el paso del tiempo, Klammer va a profundizar en el estudio de la Economía desde su posición retórica, con el fin de tratar de comprender cada vez más aspectos sobre la comunicación entre los economistas.

Como muchos otros economistas con intereses metodológicos, Klammer comenzó interesándose por las obras de Karl Popper e Imre Lakatos, pero pronto se dio cuenta de que el enfoque de estos filósofos resultaba parcial a la hora de abordar el estudio de la ciencia. Sus primeros trabajos reflejan esa desilusión y descontento hacia la metodología de la economía como forma tradicional de estudiar la ciencia. Poco a poco ese descontento irá articulándose. Aunque sus primeros trabajos no son metodológicos en el sentido tradicional, sí tienen implicaciones importantes para la concepción de la "metodología de la ciencia" de la que trato en esta Tesis. Esos primeros trabajos de Klammer fueron realizados teniendo presente la idea del discurso científico como un proceso de comunicación social cuyo fin es convencer o persuadir. Asimismo, dichos trabajos contienen un elemento etnográfico o empírico que no va a desaparecer de su obra posterior. Ello lo distingue de McCloskey, quien se halla más próximo



a la tradición clásica de la retórica, cuyos orígenes son filosóficos, pero que se ha desarrollado a través de la crítica literaria. Klammer tiene, pues, un mayor interés por los aspectos institucionales y sociológicos del fenómeno científico como proceso comunicativo, mientras que lo literario queda, para él, en segundo plano.

Según he indicado, los primeros trabajos de Klammer, entre ellos su primer libro, *Conversations with Economists* (1983), no son trabajos claramente metodológicos. En cualquier caso, lo son en su alcance. Lo mismo cabe decir con respecto a su segundo libro, *The Making of an Economist*, escrito conjuntamente con el también economista David Colander (Klammer y Colander 1990). *The Making*, por ejemplo, es un estudio, basado en entrevistas y encuestas a estudiantes de Economía de algunas de las principales universidades estadounidenses, sobre la situación de los programas de doctorado. *Conversations*, por su parte, es un libro de entrevistas con los nuevos economistas clásicos, así como con sus oponentes, sobre el reciente debate en torno a la macroeconomía.<sup>1</sup> Señala Klammer en el prefacio a *Conversations* que un tema subyacente al libro es indagar el fenómeno del desacuerdo y los problemas de comunicación entre los economistas (Klammer 1983b: ix). Esta preocupación inicial va a ser una constante en toda la obra de Klammer. Su obra puede verse como un intento de comprender el hecho del acuerdo y del desacuerdo entre los economistas, con especial énfasis en los mecanismos institucionales que posibilitan el acuerdo, pero que también generan y mantienen el desacuerdo. En ese sentido, *The Making of an Economist* supone un intento de profundizar en esos aspectos a través del estudio de la educación científica.

---

<sup>1</sup> La "nueva economía clásica" también es conocida con el nombre de "macroeconomía de las expectativas racionales." Klammer prefiere usar la primera denominación. Con fines informativos he tratado de sintetizar en unas pocas páginas las principales ideas de la "nueva economía clásica." Véase el apéndice que aparece al final de este capítulo.

Si bien el fenómeno del desacuerdo ocupa un lugar primordial en el trabajo de Klammer, su existencia en la Economía, o en la ciencia en general, no debe verse como un defecto o como una deficiencia de la ciencia o de la Economía. Más bien los desacuerdos son el resultado de la riqueza interpretativa de los procesos cognitivos y del empleo del lenguaje. Sencillamente, "son la salsa del discurso económico" (Klammer 1990c:152). El problema ha radicado en la concepción de la ciencia predominante hasta finales de la década de 1970. Desde esta concepción el fenómeno del desacuerdo era prácticamente ignorado o falseado. La existencia de criterios o reglas metodológicas con las que en cualquier momento poder determinar la validez de los enunciados y las teorías científicas, al margen del propio quehacer científico, dejaba poco lugar a los desacuerdos entre los científicos. Los desacuerdos eran una cuestión ideológica o normativa, no epistémica o fáctica. Frente a esta concepción idealizada, Klammer se propone afrontar el estudio de la ciencia desde una perspectiva más realista.

Para él la ciencia es un proceso discursivo de comunicación en el que distintos argumentos son contruidos con el fin de persuadir o convencer a otros científicos y llegar a un acuerdo, hecho que no siempre se logra. En la argumentación científica se dan argumentos a varios niveles o de distinta índole (teóricos, empíricos, epistemológicos, metodológicos, etcétera), ninguno de los cuáles tiene un valor definitivo o un valor en sí mismo. Es en el conjunto de la argumentación donde cada argumento tiene valor y sentido. Dicho en términos retóricos, aisladamente cualquier argumento carece del suficiente poder persuasivo. Es en el conjunto de la argumentación, en la interrelación con el resto de argumentos donde resulta persuasivo o no, según los casos. Ésas son algunas de las ideas que se vislumbran en los primeros trabajos de Klammer, dedicados al estudio de los argumentos de la nueva economía clásica. En posteriores trabajos, Klammer ampliará sus puntos de vista, centrándose en los condicionantes institucionales de la argumentación.

El interés por dar cuenta más fielmente de la práctica científica no debe confundirse con la defensa de un realismo ingenuo o un descriptivismo radical. Eso es algo de lo que Klammer es consciente, a pesar de que es un tema que apenas ha tratado. En "Towards a native's point of view" (1990), Klammer insiste, por un lado, en la necesidad de una aproximación más realista al quehacer de los economistas y, por otro, en el carácter interpretativo del conocimiento científico. Conciliar el realismo con una actitud hermenéutica es una dificultad que se le plantea no sólo a Klammer, sino a otros nuevos enfoques que se ocupan de estudiar la ciencia, como hemos podido ver a lo largo del primer capítulo. En ningún lugar de su obra encontramos a Klammer tratando de resolver la posible dicotomía entre la exigencia de un mayor realismo para la "metodología" y la defensa de que el conocimiento científico es siempre fruto de la interpretación. No obstante, él reconoce en varios momentos que la suya no es sino una representación parcial de la actividad científica.

### 3.1. LA METODOLOGIA DE LA CIENCIA ES IRREAL

La formación inicial de Klammer en metodología de la economía, previa a la publicación de sus primeros trabajos, proviene de la filosofía de la ciencia, especialmente de Karl Popper e Imre Lakatos. El objeto de atención de la filosofía de la ciencia ha sido la estructura lógica de las teorías científicas, los criterios de elección entre teorías o la demarcación entre ciencia y no ciencia. Pero esa línea de estudio de la ciencia y su correlato en la economía (cf. Blaug 1980; Caldwell 1982; Boland 1982; Hausman 1981; Rosenberg 1976; Maki 1988a, 1993) pronto le va a resultar insatisfactoria a Klammer. Sin rechazar la metodología, éste se va a preguntar:

¿Cómo es posible ir más allá de Karl Popper e Imre Lakatos, con el fin de dejar toda esa clase de sutilezas metodológicas tras de nosotros y descubrir algo nuevo y excitante sobre lo que hablar, algo que ofrezca una mejor comprensión de lo que los economistas están haciendo? Debo decir que cuando empecé a estudiar Economía, lo hice teniendo a mano los libros de Popper y Lakatos. Por descontado, eso me condujo a las cuestiones acerca de la elección de teorías, la reconstrucción racional, cómo los economistas explican, o si la Economía es una ciencia, etcétera. Sin embargo, ninguno de tales puntos de vista parecía capaz de ayudarme a entender qué era lo que los economistas estaban haciendo (Klammer en Caldwell 1987:212).

Los primeros trabajos de Klammer reflejan ese descontento y nos muestran la línea de análisis que va a seguir a la hora de estudiar la Economía. Su punto de partida es que la ciencia es un fenómeno comunicativo. Los economistas construyen y elaboran argumentos con el fin de persuadir o convencer a otros economistas. El objetivo final de la ciencia o de la conversación científica no es simplemente lograr la persuasión, sino conseguir llegar al acuerdo. Desde esta perspectiva, que Klammer irá perfilando con el paso del tiempo, uno de

los temas que más le llama la atención, y del que su obra puede considerarse un intento de clarificación, es el del fenómeno del desacuerdo entre los economistas. Los desacuerdos existentes entre éstos suponen un desafío a la creencia de que la economía es una ciencia positiva.<sup>2</sup>

Entre los economistas (como sucede en general entre los científicos) los desacuerdos son un fenómeno común. Además, esos desacuerdos son grandes y persistentes, señala Klammer (1983b:viii). Las diferencias que, por ejemplo, separan a economistas neoclásicos, marxistas, "austríacos," institucionalistas, o incluso las que existen dentro de la propia economía neoclásica, son ciertamente llamativas. Tal es así que Klammer tiene la impresión de que el mundo de la economía está separado en esferas distintas entre las que la comunicación resulta, si no imposible, sí difícil (1983b:xi). Este hecho no sería excesivamente problemático de no ser porque plantea ciertas dudas sobre la versión convencional que sostiene que la economía es una ciencia positiva. Evidentemente la idea de ciencia positiva no excluye la posibilidad de que existan desacuerdos, disputas o controversias sobre cuestiones científicas, pero sí conlleva que existen procedimientos o pruebas empíricas mediante las cuales tales desacuerdos pueden ser resueltos. La imagen que destila este cuadro, en palabras de Klammer, es la de un proyecto basado en la convicción de que "la adquisición del conocimiento económico es el resultado de un proceso racional mínimamente influido por factores externos" en el que "la lógica y los hechos pueden unificar a todos en su conocimiento del mundo" (1988a:270).

Esta imagen de lo que sucede dentro del mundo de los economistas es tanto incompleta como errónea, puesto que no da cuenta de la persistencia del

---

<sup>2</sup> El del desacuerdo era un tema que también preocupaba a Stanley Fish, como vimos en el capítulo 1 (apartado 1.3). Fish lo trataba en relación a la interpretación de la obra literaria; Klammer lo va a hacer en relación con la metodología.

desacuerdo entre los neokeynesianos, los monetaristas, los nuevos clásicos y otros economistas. ¿Dónde están las pruebas empíricas que deberían arbitrar esas disputas? (Klamer 1983b: viii).

La existencia de desacuerdos es un hecho que no escapa a la atención de los propios economistas y metodólogos de la economía. Tanto unos como otros reconocen la existencia de desacuerdos y diferencias entre los economistas, pero añaden que entre ellos hay un acuerdo básico; sobre lo fundamental, los economistas están de acuerdo. Las razones que motivan los desacuerdos pueden ser varias, pero dos son las más admitidas. Una de ellas es la imperfección atribuible a las pruebas empíricas o a las técnicas econométricas, lo cual es considerado simplemente como un problema circunstancial. La otra razón que sirve para explicar la existencia de desacuerdos, a veces insalvables, entre los economistas son las posturas políticas o las creencias ideológicas de éstos.

Utilizando una división plenamente aceptada en la metodología convencional, la que distingue entre juicios de hecho y juicios de valor, y que en la economía toma la forma de "economía positiva" frente a "economía normativa," los economistas atribuyen el origen de muchos de sus desacuerdos en las cuestiones sobre hechos a la interferencia de juicios de valor, es decir, a elementos ideológicos o normativos. La creencia más o menos admitida es que los economistas pueden estar de acuerdo sobre cualquier cuestión económica hasta que llegan a las cuestiones de valores. La solución entonces es intentar suavizar sus diferencias mediante el uso de herramientas y técnicas científicas (Klamer 1983b: viii).

Una de las objeciones más importantes a la idea de que existen medios para comprobar empíricamente las teorías científicas y solventar las disputas científicas es la incertidumbre que conlleva todo tipo de prueba de este tipo. La comprobación empírica de una

proposición teórica, la hipótesis de las expectativas racionales, por poner un caso de los que Klammer trata, exige una serie de transformaciones de los argumentos teóricos, ya que éstos no son directamente comprobables. Tales transformaciones implican unos determinados juicios y supuestos, además de la incertidumbre que de por sí tiene el propio procedimiento de comprobación, señala Klammer (1983a:234).

La incertidumbre de los argumentos empíricos es una consecuencia de la complejidad de la *transformación* de un argumento teórico en una forma comprobable o empírica. Esta transformación implica, antes que nada, la *formalización* de una afirmación en un modelo teórico. Este modelo necesita ser "especificado," esto es, necesita ser *operacionalizado*. Estos pasos implican toda una serie de elecciones, algunas de las cuales tienen que ver con supuestos, otras con funciones y con datos. En el subsiguiente estadio de *estimación* se han de seleccionar las técnicas econométricas. Y, finalmente, la verdadera *prueba* conlleva la elección de criterios estadísticos. Todas estas elecciones contribuyen a la incertidumbre del resultado de la prueba final. Tales elecciones pueden no ser persuasivas y engendrar la discusión (Klammer 1984: 278).

Una consecuencia de ello, y en lo cual insiste Klammer (1983a, 1983b, 1984), es que las pruebas empíricas nunca resultan decisivas o concluyentes a la hora de zanjar disputas o acabar con los desacuerdos entre economistas. La evidencia empírica nunca es incontrovertible. Por ejemplo, los resultados empíricos de los argumentos de los nuevos economistas clásicos apenas resultan persuasivos para los neokeynesianos. Lo mismo sucede también con los argumentos de los marxistas, que tampoco son persuasivos para los neoclásicos. Pero la imposibilidad de resolver definitiva o temporalmente los desacuerdos entre los economistas no debe interpretarse como el fin de la economía como ciencia, sino todo lo contrario. Los desacuerdos están a la base misma de la ciencia, son el principio del acuerdo. Como señalaba John M. Keynes, y repite Klammer, "es sólo mediante el desacuerdo, o el

conflicto si también así puede llamarse, como los economistas progresan" (1983a:248). El desacuerdo nos habla de la naturaleza de la ciencia como un proceso interpretativo de la realidad, como un proceso social de conocimiento en cuyo origen hay intereses, conceptos y estrategias argumentativas distintas (Klamer 1987a:204).

A juicio de Klamer, Popper y Lakatos, los dos filósofos de la ciencia que más han influido en la metodología de la economía, al igual que el resto de orientaciones que han centrado su atención en el análisis lógico y empírico, no son de mucha ayuda cuando se intenta comprender la argumentación científica en la economía. La argumentación científica es un hecho más complejo de lo que la metodología convencional ha hecho ver.

Estar metido en la Economía es un proceso social y personal. Los factores sociales y personales penetran a través de las tomas de posición que son inevitables en el discurso económico; éstas son las responsables últimas de los desacuerdos y otros problemas de comunicación (Klamer 1983b:252).

Que los argumentos empíricos sean insuficientes para zanjar definitivamente disputas o desacuerdos, o que los argumentos que resulten persuasivos no lo sean a menudo por una cuestión de evidencia o de lógica, en modo alguno supone la imposibilidad de la economía como ciencia. Simplemente nos advierte de que es necesaria una nueva perspectiva, una perspectiva "retórica," o "discursiva," como Klamer (1988a) prefiere a veces llamarla. "Ver la Economía como discurso y explorar sus dimensiones retóricas, [...] parece conferirle nueva vida a la conversación económica" (Klamer 1990a:22).

La retórica de la economía, sin embargo, no viene a sustituir a la metodología convencional de la ciencia, sino que más bien pretende llegar donde esta última no llega. Esta nueva perspectiva tiene como punto de partida a la economía como hecho comunicativo. La



pretensión es ofrecer una imagen más fiel de lo que los economistas hacen. Éstos argumentan para persuadir a otros economistas. Con tal fin "construyen una variedad de argumentos; emplean analogías, metáforas, clasificaciones; reconstruyen la historia intelectual; y hacen afirmaciones concernientes al estatus de sus argumentos" (Klamer 1987a:164). El análisis lógico de la estructura de las teorías económicas y otros aspectos relacionados con la metodología tradicional de la economía son importantes, pero insuficientes. Es aquí donde tiene cabida la retórica como proyecto de investigación de la argumentación científica.

Pero el descontento de Klamer, más que con una corriente determinada dentro de la metodología de la ciencia o contra algunos filósofos de la ciencia, lo es contra cierto clima intelectual general, contra una actitud cultural característica del siglo XX, el "modernismo." Como McCloskey, también Klamer ve que éste ha sido la forma predominante a través de la que en nuestra cultura se ha visto y entendido la ciencia, lo científico y la racionalidad. El modernismo es, según Klamer, un movimiento cultural que

ha depositado la fe en la ciencia como sustituto de Dios. En la Economía, Paul Samuelson y otros propagaron esa fe en las décadas de 1940 y 1950. Ellos, como los filósofos, los matemáticos, los arquitectos, los pintores y los físicos, han creído en la abstracción y en el formalismo como los medios para establecer la verdad universal en la ciencia y la belleza universal en las artes. En la actualidad muy pocos creen en los poderes absolutos de la ciencia -los estudiantes no, pero la confianza en la abstracción y el formalismo se mantienen (Klamer 1990b:183).

En resumen, cuestiones tan dispares como la negación de los supuestos del modernismo, el descontento con la metodología de la ciencia o el hecho de que los argumentos empíricos son insuficientes para zanjar definitivamente las disputas científicas, en modo alguno

suponen la imposibilidad de la economía como ciencia o que en ésta todo vale. No es intención de Klammer defender algún tipo de nihilismo o relativismo, o negar que la economía sea una ciencia. Simplemente nos indica, a su juicio, que el proceso de argumentación científica es más complejo de lo que hasta el presente se ha creído. La argumentación científica es algo más que una cuestión de lógica y hechos, lo cual no significa afirmar que no existan ni la realidad ni las leyes de la lógica.

### 3.2. LA RETORICA DEL DESACUERDO

Como he señalado antes, las posturas de Klamer y McCloskey están bastante próximas entre sí. No obstante, el enfoque de Klamer presenta ciertas peculiaridades que son fruto de sus propios intereses. En los apartados siguientes me detendré en los aspectos más importantes del enfoque de Klamer y trataré de sacar algunas consecuencias de ello. En éste me ocuparé de señalar las diferencias más importantes que existen entre Klamer y McCloskey. En modo alguno mi pretensión es cuestionar la pertenencia de alguno de éstos dos autores a la retórica de la economía.

Como ya he indicado anteriormente, los cuatro economistas de los que me ocupo en este trabajo coinciden en su insatisfacción con la metodología de la economía. Es dicha insatisfacción la que lleva a Klamer y a McCloskey a preferir el lenguaje de la retórica y de la crítica literaria, por considerarlo más apropiado que el de la metodología para dar cuenta de lo que hacen los economistas. En este sentido señala Klamer refiriéndose tanto a McCloskey como a él mismo:

Hemos aceptado el desafío de hablar de un modo significativo acerca de lo que los economistas hacen -a saber, hacen uso de un lenguaje y de argumentos que funcionan. [...] La imagen central, sugerida entre otros por Rorty, presenta a los economistas tomando parte en conversaciones. Éstos argumentan con el fin de persuadirse unos a otros y, ocasionalmente, para convencer a los no economistas (Klamer 1987a:164).

Klamer, McCloskey, Weintraub y algunos economistas marxistas y feministas coinciden en su interés por los aspectos discursivos de la economía. Sin embargo, sólo los dos primeros pueden ser incluidos propiamente dentro de la retórica de la ciencia, estando el resto más próximos a lo que en el capítulo primero he llamado "teoría literaria

de la ciencia." Klammer y McCloskey se sitúan ellos mismos en la tradición retórica que se remonta hasta los Sofistas y Aristóteles. Ambos conciben su proyecto como una aplicación a la economía de la Retórica que, en palabras de Aristóteles, consiste en "la facultad de teorizar lo que es adecuado en cada caso para convencer" (Aristóteles, *Retórica* 1355b 25). Esto supone llevar el proyecto aristotélico más lejos de lo que cualquier cultivador de la retórica o el propio Aristóteles hubieran podido imaginar. La ciencia, tradicionalmente excluida del análisis retórico, deja de ser una excepción para la retórica de la ciencia.

La perspectiva retórica ha mostrado que el discurso económico es sobre algo más que sobre la producción de silogismos y enunciados factuales relevantes. Los economistas emplean una rica gama de instrumentos retóricos (Klammer 1992:51).

Como hemos visto en el primer capítulo (apartado 1.2.), la perspectiva retórica es generalmente entendida por los retóricos de la ciencia como un proyecto de investigación científica. Klammer y McCloskey son pioneros en ese proyecto, que en cada uno de ellos adopta una forma particular. En Klammer, la retórica de la economía debe considerarse como parte de una perspectiva más amplia, la comunicativa. Ésta se hallaba presente en sus primeros trabajos, antes de que ambos economistas comenzaran su fructífera colaboración. Al fin y al cabo, el discurso, la conversación, la argumentación o la persuasión científica son todos ellos procesos o hechos que pueden ser igualmente analizados desde una perspectiva comunicativa. Lo comunicativo es, pues, un sello característico que tienen los trabajos de Klammer. Gracias a ese sello, Klammer tiene la posibilidad de llegar mucho más lejos que McCloskey (Klammer 1987a:181, 1988a).

En el apartado anterior he señalado que los frecuentes desacuerdos entre los economistas eran una de las principales razones que llevaban a Klammer a desconfiar de la metodología de la economía. La del desacuerdo es una cuestión que le separa de McCloskey. Éste

último apenas da importancia al fenómeno del desacuerdo entre los economistas, lo minimiza y, en todo caso, tiende a considerarlo como un fenómeno circunstancial. Una cuestión de tiempo que, con los adecuados medios persuasivos, puede resolverse satisfactoriamente. No es exagerado afirmar que McCloskey posee una visión idealizada de la conversación científica. Como ya hemos visto en el apartado (2.4.) del capítulo anterior, McCloskey considera el acuerdo como algo intrínseco a la argumentación, como la consecuencia necesaria de una conversación ordenada y respetuosa. El exceso de confianza de McCloskey en la consecución del acuerdo nos trae a colación las ideas de algunos filósofos como Jürgen Habermas o Karl Otto Apel. Para Klamer, McCloskey ha proyectado sobre la conversación científica la imagen de una "comunidad ideal de habla." El problema se plantea, advierte Klamer, cuando "a diferencia de Habermas, McCloskey parece sugerir que vivimos en tal comunidad o estamos cerca de ella" (Klamer y McCloskey 1989:145). De hecho, es cierto que McCloskey ha recurrido en algunas ocasiones a la *Sprachethik* o "ética del discurso" de Habermas como modelo de la argumentación (McCloskey 1985a, 1988a). Pero dejarse llevar por este modelo a la hora de hablar de la argumentación cotidiana o científica es peligroso, ya que supone olvidar algo tan importante como que la "ética del discurso" no ha sido concebida como un modelo real, sino ideal, de la argumentación.

Como es sabido, Habermas y Apel han tratado de especificar las condiciones trascendentales de posibilidad del discurso o del lenguaje como medio de comunicación con los otros seres humanos. Esas condiciones llevan a afirmar a Habermas y Apel que el acuerdo o el entendimiento están a la base, en un sentido trascendental, del uso del lenguaje. Es en ese contexto en el que hay que entender el énfasis que Habermas o Apel ponen en el acuerdo o en el consenso de todos los seres con competencia comunicativa o lingüística. Debe quedar claro que esas condiciones trascendentales de posibilidad no se refieren ni al fenómeno cotidiano ni al científico de la argumentación. La

argumentación científica no es un fenómeno que se dé en unas condiciones ideales de habla, en las que personas y argumentos compiten en condiciones muy parecidas, que es la imagen que McCloskey acaba ofreciendo. Incluso podemos llevarnos la impresión de que McCloskey cree en un mundo objetivo, no de hechos, pero sí de significaciones. También debe quedar bastante claro que el acuerdo no es un resultado que haya de seguirse de todo proceso argumentativo. El acuerdo (o desacuerdo) científico tiene su origen en unas condiciones sociales, históricas, educativas. Son esas condiciones las que hay que investigar, y eso corresponde a una investigación empírica, no trascendental. De ahí el interés por parte de Klammer por comprender los mecanismos institucionales y educativos que la comunidad de economistas pone en práctica. Piensa Klammer que un enfoque como el de Michel Foucault, centrado en la formación histórica de las prácticas discursivas, es una buena muestra de esa línea de investigación. Estudios en la línea de los de Foucault "nos hacen conscientes de las cuestiones concernientes a las condiciones que hacen posible un discurso y lo sostienen" (Klammer 1988a:266). Además, una línea o un enfoque de este estilo no tiene por qué entrar en contradicción con el trabajo realizado por Habermas o Apel. Mientras que unos están interesados por las condiciones trascendentales de posibilidad del discurso o la argumentación, los otros lo están por las condiciones sociales, institucionales e históricas.<sup>3</sup>

Afirmé antes que McCloskey poseía una visión idealizada de la argumentación científica. Una consecuencia de ello es la escasa atención que dicho economista presta a los aspectos sociales e institucionales de la argumentación científica. Sin duda, ésta es una de las cuestiones pendientes de su enfoque. Ello lo encontramos reflejado en la distinta perspectiva que sobre la audiencia ofrecen Klammer y

---

<sup>3</sup> Para una visión complementaria de Habermas y Foucault sobre la cuestión de las condiciones de posibilidad del discurso, puede verse el trabajo de Annemiek Richters (1988).

McCloskey. Para éste último la argumentación científica es un acto de persuasión que toma la forma de un proceso unidireccional, respondiendo a un modelo "yo-frente a-ellos." El "yo" del modelo, el orador, simplemente trata de persuadir a sus oyentes (Klamer 1988a:266). Para Klamer, en cambio, la argumentación científica es más que eso. Es un proceso social de comunicación y, como todo proceso comunicativo, es interactivo. No responde, pues, a un modelo "yo-frente a-ellos," como es el de McCloskey, sino a uno "yo-entre-otros" (Klamer 1988a:266). Ciertamente, la idea de conversación es una idea que McCloskey emplea en muchas ocasiones, pero cuyas implicaciones parece olvidar. Muy probablemente la razón del sesgo del enfoque de McCloskey haya que buscarla en la retórica misma. Concretamente, en que la *persuasión* es antepuesta a la *comunicación*. El resultado es que, según nos dice Klamer (1987b:214 y 1988a), McCloskey apenas presta atención a la audiencia, quedando relegada a un papel casi testimonial. Las implicaciones de tenerla mínimamente en cuenta son realmente significativas.

Una vez se empieza a hablar de la audiencia se comienza a tener interés por las condiciones sociales bajo las cuales los economistas operan. Esa es la razón por la que Dave Colander y yo estamos estudiando cómo se enseña la Economía y las circunstancias en las que es aprendida (Klamer en Caldwell 1987:214).

McCloskey no sólo olvida, entonces, el papel que el oyente o la audiencia tienen en el discurso científico; McCloskey olvida también que el proceso de argumentación es un proceso que se aprende socialmente. Parafraseando a Klamer (1988a:266) se podría afirmar que los economistas necesitan aprender a participar apropiadamente en las conversaciones. No se puede tratar de comprender el proceso de argumentación científica ignorando el funcionamiento de las comunidades y suponer que éstas funcionan gracias a mecanismos estrictamente racionales o gracias a una supuesta conversación ideal. Esto, que es una laguna en la filosofía de la ciencia, podríamos decir

que es un defecto en McCloskey. Considerar que un argumento es persuasivo porque es el que más convence es un pobre resultado para la retórica. Entre otras cosas porque no creo, y Klamer tampoco, que exista *lo persuasivo* ideal o esencialmente. De ahí la necesidad de estudiar este aspecto en relación con las comunidades científicas, porque lo importante no es que algo sea persuasivo, sino por qué lo es, por qué una comunidad científica valora unos medios y unos instrumentos antes que otros, o por qué antepone el rigor matemático al realismo de los supuestos. No hay ninguna racionalidad abstracta o una idea de persuasión que dé una respuesta a éstas cuestiones. Si se quiere encontrar alguna respuesta a ellas habrá que observar detenidamente, como hace Klamer, a la comunidad de economistas, sus mecanismos y sus prácticas.

Debido al escaso énfasis por las diferencias y desacuerdos existentes entre los economistas, señala Klamer (1987a:267), es muy probable que McCloskey no haya dado apenas importancia a la cuestión interpretativa o hermenéutica. Esto tiene consecuencias para al menos dos cuestiones relevantes. La primera concierne al papel de la metáfora. Aunque el trabajo de McCloskey es importante porque ha servido para advertir de la omnipresencia de metáforas y analogías en el discurso económico, esto resulta insuficiente. "Identificar metáforas es una cosa; explorar lo que significan y cómo admiten diferentes interpretaciones es otra cosa distinta," señala acertadamente Klamer (1988a:267). Para él las metáforas poseen un valor epistemológico de primera importancia. En el apartado (3.4.) volveré más detenidamente sobre las funciones que, según Klamer, desempeñan las metáforas en la economía.

Finalmente, la segunda consecuencia que hemos de señalar tiene que ver con la relación existente entre la interpretación y el propio enfoque retórico. Ya mencioné anteriormente que la exigencia de un mayor realismo chocaba con el carácter interpretativo atribuido a



la experiencia y al conocimiento. Esa dificultad es resuelta por Klammer mejor que por McCloskey. Klammer, continuando con su punto de vista hermenéutico, es consciente de que la retórica es resultado de la posibilidad de distintas interpretaciones sobre el fenómeno científico o sobre lo que hacen los economistas (Klammer 1987a:196). Eso hace de su enfoque uno más entre otros posibles enfoques. No todos son iguales. La retórica de la economía es por el que él se decanta y el que recomienda seguir.

Es el reconocimiento de que su enfoque no pretende exhaustividad otro de los aspectos que diferencia a Klammer de McCloskey. Para este último, la retórica de la economía, más que a complementar a la metodología, viene a reemplazarla. Ello le ha valido las críticas de, entre otros, Fish (1988) y Weintraub (1989), como ya se ha visto en el capítulo anterior. Recordemos que para McCloskey (1988a:244), tal y como lo defiende en "Thick and thin methodologies in the history of economic thought," la metodología de la economía es demasiado "fina" (*thin*) para poder funcionar. Existen otros enfoques más aconsejables, entre los que la retórica de la economía es el mejor o, como sostiene McCloskey, el más "denso" (*thickest*) (McCloskey 1988a:255).<sup>4</sup> Como vemos, las diferencias entre las propuestas retóricas de Klammer y de McCloskey son claras. Quizá muchas razones de las diferencias que existen entre los enfoques retóricos de Klammer y McCloskey las podamos encontrar en la separación que dentro de la retórica se produce entre *teoría de la argumentación* y *teoría de las figuras*. Como señalé en el primer capítulo (apartado 1.2.), esa separación se da con la "nueva retórica" a finales del decenio de 1950. McCloskey está mucho más apegado a la noción clásica de "retórica" de lo que lo está Klammer.

---

<sup>4</sup> Como ya he señalado en el capítulo anterior, esta terminología la toma McCloskey del antropólogo Clifford Geertz (1973).

### 3.3. EMPIRISMO Y SOCIALIZACION

Anteriormente he indicado que el primer libro de Klammer, *Conversations with Economists*, podía ser considerado simplemente como un libro de entrevistas sobre el reciente debate en torno a la nueva economía clásica. Sin embargo, también podía verse como un libro que pretende reflejar una determinada concepción de la ciencia, la ciencia como discurso o como conversación. Por lo general Klammer usa indistintamente los términos "conversación" y "discurso." En "Economics as discourse" (1988) precisa algo más, diferenciando entre ambos términos. "Discurso" es el proceso por el que las ideas son comunicadas. "Conversación" es una forma informal de discurso (Klammer 1988a). No obstante, ambos fenómenos pueden ser entendidos, también, como hechos argumentativos o, más ampliamente, como fenómenos comunicativos.

#### **Etnometodología de la economía**

*Conversations* también puede contemplarse desde un punto de vista *antropológico*, y lo mismo se podría afirmar del segundo libro de Klammer, *The Making of an Economist* (Klammer y Colander 1990). Klammer se ha visto a sí mismo en algunas ocasiones (Klammer 1987a, 1988a, 1990a; Klammer en Caldwell 1987; Klammer y McCloskey 1989) como un antropólogo entre tribus de economistas. Tribus entre las que existen problemas de comunicación. O, siguiendo con la imagen antropológica, tribus entre las que el comercio es limitado (Klammer y McCloskey 1989:141). La de los economistas como una tribu es una imagen que Klammer toma de Leijonhufvud (Klammer y Colander 1990:4). El cometido de Klammer, como antropólogo, es observar las interacciones entre los miembros de esas tribus y las herramientas que emplean (Klammer 1987a:164). Las teorías e ideas económicas son vistas por Klammer como artefactos culturales producidos por distintos grupos

o tribus (Klamer 1987a:164). Los estudiantes de Economía pueden ser vistos como neófitos que van a sufrir un proceso de enculturación o socialización. Finalmente, y siguiendo una idea de McCloskey (Klamer y McCloskey 1989), las tribus de economistas, como la humanidad, tienen un antepasado común, Adán (Smith). No por ello, piensa Klamer, el acuerdo o el entendimiento entre los economistas está garantizado. Si miramos ahora a los economistas, podemos distinguir entre ellos varios grupos o subtribus. Entre otros, nos encontraremos con monetaristas, neo-keynesianos, institucionalistas, "austríacos" y marxistas.

Esto, que en principio es sólo una analogía con la que se pueden ilustrar las ideas de Klamer, puede tomarse en un sentido más literal. Existen coincidencias significativas entre los trabajos de Klamer y los de algunos sociólogos del conocimiento científico, concretamente con los "estudios de laboratorio," y con el "análisis social del discurso"<sup>5</sup> Ciertamente, Klamer ha realizado sus trabajos con total independencia de la SSK; es más, como he señalado al principio de esta tesis e insistiré al final, la SSK y el enfoque retórico que sigue Klamer forman parte de dos tradiciones distintas, una humanística y otra científica. A pesar de todo esto, hay una serie de coincidencias que llaman fuertemente la atención. En general, podemos decir que uno y otros comparten, por un lado, la misma tendencia naturalista a la hora de estudiar el fenómeno científico. Por otro lado, también comparten el interés por los aspectos sociales e institucionales de la ciencia. Un interés que en Klamer se traduce en el estudio de las prácticas educativas entre los economistas.

A un nivel más concreto cabe señalar otra serie de paralelismos, teniendo siempre presente la distancia que existe entre el enfoque de Klamer y el de los sociólogos del conocimiento científico. En primer

---

<sup>5</sup> Véase *supra* apartado (1.1.).

lugar, con el "análisis del discurso científico," especialmente con Gilbert y Mulkay, comparte el recurso a las entrevistas y conversaciones con los científicos como instrumento o medio de estudio. En obras como *Conversations* o *The Making* Klammer ha abandonado el papel de metodólogo para convertirse realmente en un etnometodólogo o antropólogo de la ciencia. En ambas obras, especialmente en la primera de ellas, encontramos muestras de las dos versiones o registros que utilizan los científicos para dar cuenta o justificar sus creencias científicas, según han detectado Michael Mulkay y G. Nigel Gilbert (1983; Gilbert y Mulkay 1984). Como he señalado en el capítulo primero cuando me he ocupado del "análisis social del discurso científico," Mulkay y Gilbert han comprobado que los científicos experimentales utilizan frecuentemente dos registros o dos versiones distintas para explicar sus creencias científicas, según los contextos. A nivel formal los científicos siempre explican sus creencias mediante una versión *empirista*, mientras que a nivel informal la versión es *contingente*. También los científicos emplean estas dos versiones cuando dan razón de sus creencias frente a las de otros científicos, sobre los mismos fenómenos. En tales casos, es corriente señalar que las creencias propias siempre están justificadas por los hechos, los experimentos, los datos o las demostraciones formales, mientras que las ajenas, en cambio, suelen estar causadas por distorsiones normalmente atribuidas a la interferencia de factores personales, ideológicos, sociales, etcétera. Los economistas, como muestra Klammer, no son ajenos a tales prácticas.

En segundo lugar, *Conversations*, a pesar de no ser un estudio sobre una disputa o controversia científica del estilo de los que han realizado los estudiosos de controversias, recuerda bastante a los de éstos.<sup>6</sup> Aunque Klammer no hace un estudio detallado o microanálisis

---

<sup>6</sup> Al "estudio de controversias," cuyo representante más conocido es Harry M. Collins, me he referido en el apartado (1.1.) del capítulo primero

de cómo se llega al acuerdo (o, en términos propios de los sociólogos del conocimiento científico, cómo se clausura el debate) sobre la hipótesis de las expectativas racionales, sí nos ofrece algunas razones de por qué la aceptación de tal hipótesis es cada vez mayor y de cómo justifican sus defensores y sus detractores dicha hipótesis.

Los paralelismos existentes entre los trabajos de los sociólogos del conocimiento científico y los de Klammer son ciertamente curiosos, dado que no existe una influencia clara entre aquéllos y éste. Creo que una razón que podría explicar esa serie de coincidencias es que todos ellos, como el resto de economistas aquí estudiados, forman parte de un mismo enfoque general en el estudio de la ciencia, al cual le he dado el nombre de "pragmático."

### La economía como conversación

Como ya he señalado anteriormente, *Conversations* es un libro del que pueden hacerse varias lecturas. Aquí sólo voy a hacer referencia a los aspectos relacionados con el tema que acabo de plantear y a los que tienen que ver con la metodología. Los economistas que son entrevistados por Klammer en *Conversations* mantienen una visión bastante convencional de la ciencia. En lo que respecta a la cuestión de la aceptación o rechazo de las teorías económicas, muchos de ellos creen que las pruebas empíricas o la contrastación con los hechos son suficientes para resolver los desacuerdos entre los economistas. Los menos empiristas piensan que el rigor y precisión de los medios formales no deja lugar a ningún tipo de opinión discordante. Siguiendo a Gilbert y Mulkay (1983), podríamos afirmar que los economistas entrevistados suelen dar una versión o registro *empirista* cuando hablan de sus propias ideas económicas, pero que también, en ocasiones, emplean una versión *contingente*, sobre todo cuando se refieren a las creencias de otros economistas.

Me propongo ahora ilustrar toda esa serie de ideas sobre la metodología y el estudio social del conocimiento científico con referencias de las entrevistas de Klammer. Según he indicado al comienzo del capítulo, *Conversations with Economists* es un libro de entrevistas con los nuevos economistas clásicos, así como con sus oponentes. Los nuevos economistas clásicos entrevistados son Robert E. Lucas, Thomas J. Sargent y Robert M. Townsend. Sus oponentes son los nekeynesianos James Tobin, Franco Modigliani, Robert M. Solow, Alan S. Blinder y John B. Taylor; el monetarista Karl Brunner y, finalmente, los postkeynesinos David M. Gordon y Leonard A. Rapping.

James Tobin, uno de los responsables de la síntesis moderna entre la macroeconomía nekeynesiana y la microeconomía neoclásica, reconoce que los economistas no suelen cambiar sus ideas aunque se demuestre que éstas son falsas (en Klammer 1983b:104). No obstante, Tobin menciona como caso excepcional a Alvin Hansen. Hansen pasó de rechazar las ideas de Keynes a convertirse en uno de sus defensores y expositores. Otro economista que también cambió radicalmente de ideas y creencias es Leonard Rapping. Su caso es ciertamente revelador. Rapping y Lucas publicaron en 1969 un artículo en el que, aunque no hacían uso de la hipótesis de las expectativas racionales, establecieron las bases de los modelos que los nuevos economistas clásicos emplearían poco después para formular dicha hipótesis (Klammer 1983b:12). Poco después de 1969, Rapping rechazó las creencias políticas y económicas que había mantenido hasta ese momento, adoptando una perspectiva marxista. Para él, más que argumentos de tipo económico, fueron acontecimientos como la guerra del Vietnam, el imperialismo estadounidense, la problemática nuclear y otras cuestiones concernientes a la justicia social los que le llevaron a adoptar una nueva perspectiva en la Economía. Ese cambio de ideas tuvo consecuencias que afectaron tanto a su carrera profesional como a su vida privada. Por ejemplo, ese cambio le hizo

perder a Rapping la amistad de muchos de sus compañeros economistas (cf. Klamer 1983b). Como vemos, defender una serie de ideas o argumentos dentro de la economía es mucho más que una mera cuestión teórica. Es una cuestión que se ve afectada por factores de índole profesional, política, ideológica e incluso personal.

Apelar a los hechos o a los datos es un recurso muy común entre quienes mantienen una concepción tradicional de la ciencia. El problema, como veremos a continuación, es que realmente los hechos no son tan incontrovertibles como se ha asumido desde dicha concepción. Alan S. Blinder es, por ejemplo, uno de los "jóvenes" economistas neokeynesianos que ha aceptado la hipótesis de las expectativas racionales. Ello no le ha hecho perder sus raíces keynesianas. Blinder (en Klamer 1983b:139) se queja de la sorprendente capacidad de algunos de los nuevos economistas clásicos para ignorar hechos que son patentemente obvios. Como respuesta a este problema podría servirnos la afirmación, algo pesimista, de Robert Solow, según la cual se puede construir un modelo econométrico que sostenga la postura que uno quiere defender (en Klamer 1983b:137). A pesar de ello, Solow, como Blinder, cree que las teorías económicas deben ser sometidas a la contrastación empírica, siempre que sea posible.

Robert M. Townsend, uno de los nuevos economistas clásicos de la segunda generación, lleva la cuestión inicialmente planteada por Solow mucho más lejos. "Yo hablo de modelar estrategias, no sobre cómo es el mundo," manifiesta Townsend (en Klamer 1983b:89). Afirmaciones de este estilo, muy frecuentes entre los nuevos economistas clásicos, le hacen decir a Rapping que el problema de los teóricos de las expectativas racionales es que ni siquiera están en el mundo (Rapping en Klamer 1983b:234). Los nuevos economistas clásicos son generalmente acusados por neokeynesianos y postkeynesianos de defender el irrealismo de los supuestos, acusación que no parece importarles demasiado. Como Lucas señala: "el progreso

en el pensamiento económico significa lograr cada vez mejores modelos abstractos, no mejores observaciones verbales sobre el mundo" (en Klamer 1983b). Además, es cierto que, a pesar de la quejas de los nekeynesianos, muchas de sus teorías y modelos tampoco son comprobables empíricamente (Klamer 1983b:246). De alguna manera parece que la discusión sobre cuestiones empíricas en la economía podría ser interminable. Eso parece llevar a muchos economistas a pasar del debate sobre cuestiones empíricas al debate sobre cuestiones técnicas y formales, es decir, sobre modelos.

La precisión y el rigor del razonamiento matemático parece que, en principio, no deberían dejar lugar al desacuerdo entre los economistas. Sin embargo, la realidad es distinta. En lo concerniente a la discusión sobre los modelos podemos encontrar varias posturas. Dos son las que aquí más nos interesan. Por un lado, están quienes se hallan de acuerdo con los modelos empleados por otros economistas, pero no con los resultados obtenidos. Ese es el caso de John B. Taylor respecto de la nueva economía clásica (cf. Klamer 1983b:175). Por otro lado, encontramos a quienes, como Solow no están ni siquiera dispuestos a aceptar los presupuestos de partida. Para éste, las diferencias con los nuevos economistas clásicos se dan a nivel de los presupuestos. Dado que éstos son de índole filosófica y, por lo tanto, no sometibles a contrastación empírica, la discusión con los nuevos economistas clásicos es, para Solow, prácticamente imposible (Solow en Klamer 1983b:147-148). Townsend parece confirmar esto mismo, sin necesidad de llevar la conversación a cuestiones de índole social, política, filosófica o sobre juicios de valor. Afirma Townsend que uno puede poner en sus modelos lo que quiera. Todo depende de eso (Townsend en Klamer 1983b:90).

De lo visto en estos últimos párrafos no debe sacarse la conclusión de que la argumentación científica no es posible o que es una cuestión irracional. Más bien debe verse la incapacidad de la



metodología de la ciencia y de la economía para poder afrontar el fenómeno científico. Tomando como ejemplo el caso de la hipótesis de las expectativas racionales, resulta interesante ver cómo se ha ido difundiendo entre los economistas. Tal hipótesis ha encontrado una mayor aceptación entre los economistas más jóvenes, casi con total independencia de las posturas políticas que éstos profesen. Como es sabido, la hipótesis de las expectativas racionales suele asociarse con un tipo de pensamiento conservador. Para Solow, una de las razones del éxito de la nueva economía clásica es que ésta resulta analíticamente muy bonita y atractiva (Solow en Klamer 1983b:144). Pero añade que también hay que tener en cuenta que en el estilo matemático de la nueva economía clásica, los economistas más jóvenes no sólo han encontrado rigor y precisión, sino que han encontrado algo que fundamentalmente sólo ellos conocen, una especie de *sello* distintivo que los separa de otros economistas. Parece, pues, que en la aceptación de la hipótesis de las expectativas racionales hay razones de índole socio-institucional, incluso estética. Esto último nos lo confirma Blinder cuando da las razones por las que, según él, Lucas rechaza la idea de desequilibrio, uno de los puntos centrales asumido por los neokeynesianos. Lucas no ha encontrado hasta este momento una teoría lo suficientemente hermosa sobre el desequilibrio (Blinder en Klamer 1983b:163).<sup>7</sup> Oyendo las razones de Lucas, Blinder tiene la impresión de que si éste "descubriera una bonita teoría del desequilibrio guardada en un joyero, entonces la aceptaría" (Blinder en Klamer 1983b:160).

A buen seguro, junto a las motivaciones psicológicas y estéticas, también el clima sociopolítico de la década de los setenta debe haber contribuido a la difusión y aceptación de la nueva economía clásica.

---

<sup>7</sup> Robert E. Lucas es el principal protagonista de la introducción de la hipótesis de las expectativas racionales en la macroeconomía contemporánea. La idea de equilibrio del mercado es una idea central para los nuevos economistas clásicos. Más información sobre este tema puede encontrarse en el apéndice que está al final de este capítulo.

Está claro que el clima neoconservador del momento debió jugar su papel. Pero podríamos seguir indagando y buscar otra serie de razones también plausibles como, por ejemplo, que la hipótesis de las expectativas racionales ofrecía una respuesta a una cuestión que está aún pendiente de resolverse dentro de la Economía, la de los microfundamentos de la macroeconomía. Dicha hipótesis abre una esperanza para una posible unión de la macroeconomía con la microeconomía. Asimismo, también aspectos técnicos, como el desarrollo de la informática, han debido desempeñar un papel importante en la aceptación de la nueva economía clásica. El empleo del ordenador ha tenido necesariamente que fortalecer a una corriente, como la nueva economía clásica, en la cual el manejo de grandes cantidades de datos y el recurso a complejos modelos matemáticos son elementos prioritarios y fundamentales.

Después de todo esto, afirmar que la nueva economía clásica ha sido aceptada por explicar fenómenos como, por ejemplo, las crisis que se produjeron en los años 1973-1975 y 1979, en las que hubo inflación y desempleo al mismo tiempo, resulta una explicación demasiado simplista, lo cual no significa que haya que prescindir de ella. Como he señalado en varias ocasiones, simplemente cabe pensar que la argumentación científica es un asunto más complejo de lo que la metodología de la ciencia había hecho ver. Con el debate sobre la nueva economía clásica así lo hemos podido comprobar. Para Klammer, la argumentación económica consistiría en la interacción de distintos argumentos, y no sólo de argumentos lógicos y empíricos. A ninguno de ellos cabe atribuir un papel decisivo de manera absoluta o en todo momento. Ello deja abierta la posibilidad de que, en ocasiones, algún argumento desempeñe un papel decisivo en la aceptación o el rechazo de una teoría. Pero la idea por la que se inclina Klammer es que es en el conjunto de la argumentación donde reside el poder de persuasión, no en los argumentos aislados. Por sí solo, ningún argumento es decisivo. La argumentación, más que un fenómeno lógico o empírico, es un

proceso social e institucional, según quiere hacer ver Klammer en *Conversations*. Lo científico no puede ser estudiado al margen de las prácticas de los propios economistas. Es por ello que Klammer se propone completar esa visión de la argumentación atendiendo a los aspectos educativos, tarea que lleva a cabo en *The Making of an Economist* y en el artículo "The Textbook Presentation of Economic Discourse" (1990). Las aulas y los libros de texto son dos elementos fundamentales para comprender cómo se forma un economista.

### Cómo se hace un economista

En el Prefacio de *The Making of an Economist*, dicen Klammer y Colander, que ese libro es una secuela del trabajo realizado en *Conversations*. *The Making* debe ser contemplado como un intento de profundizar en el fenómeno del acuerdo-desacuerdo entre los economistas, así como en los mecanismos que producen uno y otro. El trabajo empírico de *The Making*, entrevistas y encuestas a estudiantes de doctorado de las principales universidades estadounidenses, fue realizado principalmente entre 1985 y 1987. En 1987 Colander y Klammer publican en forma de artículo parte del trabajo llevado a cabo hasta ese momento. Ese artículo, "The Making of an Economist," constituye sin apenas modificaciones el capítulo segundo del libro, del mismo título, al que acabo de referirme. Tanto el artículo como el libro han creado cierta polémica en torno a los estudios de doctorado en las universidades estadounidenses (cf. Hansen 1990, Hansen 1991, Kasper et al. 1991, Krueger et al. 1991), cuando no malestar entre las instituciones y organismos educativos implicados. Sin embargo, a propósito de la polémica producida, Klammer y Colander (1990:27) advierten al principio del libro que su intención no es juzgar si los estudios de doctorado son mejores o peores, sino tratar de poner de manifiesto el grado en que los estudiantes son *socializados* en una determinada visión científica. Desgraciadamente, la lectura más

frecuente del libro de Klammer y Colander ha sido la primera, no la segunda.

También en 1990 nos encontramos con otro excelente trabajo de Klammer, "The Textbook Presentation of Economic Discourse" (1990b), uno de los escasos estudios existentes sobre manuales científicos realizados en la Economía. En él, Klammer analiza los prólogos de las distintas ediciones del conocido manual de Samuelson, *Economics*. Con este análisis Klammer muestra una vez más su interés por los aspectos educativos de la ciencia en una línea próxima a los estudios sociológicos de la ciencia, aspectos en los que volverá a incidir en un artículo posterior, "Academic Dogs" (1992). Sobre estos trabajos me extenderé a continuación.

La educación científica es uno de los elementos institucionales de la ciencia que apenas ha recibido atención por parte de los estudios de ésta. Ha sido en gran medida Thomas S. Kuhn, en su conocida obra, *La estructura de las revoluciones científicas* (1962) y en "La función del dogma en la investigación científica" (1963), uno de los primeros autores en ser conscientes del alcance de los aspectos educativos en la ciencia. Una idea que podemos sacar de su obra, en lo que respecta a la cuestión que estoy tratando, es que los futuros científicos son socializados en un paradigma o en una "matriz disciplinar," expresión que prefiere emplear después de las críticas al concepto de "paradigma." Esa socialización se produce a través de los "ejemplares," conjuntos o tipos de "problemas-soluciones concretos que los estudiantes encuentran desde el inicio de su educación científica, ya sea en los laboratorios o en los exámenes, o al final de cada capítulo de los manuales científicos" (Kuhn [1962] 1969:286).<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Los conceptos "matriz disciplinar" y "ejemplar" fueron introducidos por Thomas S. Kuhn en su Posdata de 1969 a *La estructura de las revoluciones científicas*, a raíz de las dificultades suscitadas en torno al concepto de "paradigma."

Creo que lo importante de la aportación de Kuhn es que viene a señalar que los estudiantes son socializados en formas, en criterios, en procedimientos, antes que en *contenidos*. Lo importante no son las teorías científicas que aprenden, sino otra serie de cuestiones y técnicas que, muchas veces, no son propiamente ideas o contenidos. El manejo de las técnicas de investigación o medición, el acuerdo sobre lo que constituye un problema y lo que no, el significado de lo observado, la naturaleza interpretativa de la teoría en el seno de una comunidad, el estilo del quehacer científico, entre otros, son elementos aprendidos a lo largo de la educación científica. Todo esto influirá en la manera de ver los hechos y de ver qué es científico y qué no lo es.

La cuestión que aquí considero más significativa de *The Making*, de las varias que pueden mencionarse, es la de hasta qué punto y en qué sentido la educación moldea o condiciona a los futuros economistas. Por ejemplo, actualmente uno de los hechos más llamativos en la formación de los economistas es el papel imprescindible que tiene la matemática. La profesión académica, señala un estudiante de tercer año de Harvard, se ha convertido en algo demasiado técnico, demasiado formal, demasiado matemático (en Klammer y Colander 1990:103). Es tal el énfasis que se le está dando actualmente a la matemática que muchos estudiantes no saben muy bien si realmente están siendo formados como economistas o como ingenieros (en Klammer y Colander 1990:94). Durante los primeros años de estudios suele producirse un conflicto entre las motivaciones y deseos de los estudiantes y lo que en esos estudios encuentran, es decir, entre su idea de lo que debería ser un economista y los requisitos que la formación académica les exige (Klammer 1990b:170). Entre las motivaciones e ideales que llevan a los estudiantes a decidirse por los estudios de economía están las de comprender la realidad económica, el interés por cuestiones concernientes a la justicia social, o el deseo de cambiar y mejorar el mundo. Las quejas más frecuentes de los economistas durante los primeros años son la desconexión existente

entre lo que estudian y el mundo real, así como el fetichismo que se profesa por los medios formales (Klamer y Colander 1990:45).

Como acabamos de señalar, es tal la importancia que se otorga al elemento formal que muchos estudiantes tienen la impresión de estar siendo socializados. "Somos socializados en algo -se queja un estudiante de primer año de Harvard- pero ningún profesor parece saber en qué, excepto en algo en lo que ellos también fueron socializados hace cinco años. Es como un lavado de cerebro" (en Klamer y Colander 1990:94). "Por eso lo llaman *disciplina*," apunta un compañero suyo (cf. Klamer y Colander 1990:98). Esos sentimientos son más comunes entre los estudiantes de los primeros años que entre los de los últimos años. Por ejemplo, un estudiante de cuarto año del MIT, suavizando las impresiones anteriores, señala: "yo he sido semisocializado" (en Klamer y Colander 1990:79). Los estudiantes de Chicago son una excepción al respecto. Éstos en ningún momento han tenido la impresión de ser socializados o algo por el estilo, lo cual ciertamente contrasta con la imagen que habitualmente se tiene de la Escuela de Chicago.

Con la ventaja de la perspectiva temporal, algunos estudiantes opinan que durante la Licenciatura sí que fueron realmente socializados en visiones concretas de la economía. Por el contrario, durante el doctorado no es frecuente que se ofrezcan visiones particulares sobre la economía. En el primer año de doctorado los estudiantes son equipados con las herramientas matemáticas. El objetivo, según lo ve un estudiante de primer año del MIT, es que uno pueda entender la literatura económica por sí mismo y pueda llegar a pensar autónomamente (en Klamer y Colander 1990:62). A pesar de esto, algunos estudiantes ven en ello una forma de socialización muy sutil. Tales estudiantes son conscientes de las limitaciones o restricciones de los medios formales, de las herramientas. Éstas te permiten tratar unos problemas, pero no otros. En este mismo sentido,

un estudiante de segundo año del MIT señala lo siguiente: "Las herramientas limitan el número de cuestiones que puedes plantearte y cómo puedes planteártelas" (en Klammer y Colander 1990:82). Como críticamente señala un estudiante de primer año de Harvard, "si no puedes formular un problema en términos matemáticos, no vale la pena que te intereses por él" (en Klammer y Colander 1990:97). De alguna manera podríamos decir, con palabras de un estudiante de tercer año de Columbia, que "las herramientas *definen* la manera de pensar" (en Klammer y Colander 1990:115).<sup>9</sup>

En relación con el acentuado empleo de herramientas formales, otra queja general es la de falta de conexión con la realidad. Un estudiante de primer año de Harvard dice estar cansado de discutir sobre modelos en lugar de sobre la realidad económica (en Klammer y Colander 1990:63). Los estudiantes de Chicago son también una excepción en este aspecto. Señalan algunos de ellos que las aplicaciones al mundo real no importan, como tampoco importa si una teoría da cuenta o no de lo que está pasando en el mundo real (en Klammer y Colander 1990:132). Las matemáticas son el requisito esencial para hacer un buen trabajo, sostiene un estudiante de primer año de Chicago (Klammer y Colander 1990:132). Esto, que en el caso de los estudiantes de Chicago es una convicción, no lo es para muchos estudiantes de otras universidades. Muchos de ellos son conscientes de que construir modelos es lo que se enseña y que también es la mejor manera de conseguir una posición académica (en Klammer y Colander 1990:89 y 100). El sistema de recompensas en la Economía a nivel académico favorece a aquéllos que trabajan en una determinada línea de investigación, pero también a quienes emplean un determinado estilo argumentativo. Y el estilo matemático es un estilo que está muy valorado en la comunidad de economistas. Los incentivos están

---

<sup>9</sup> Énfasis añadido.

estructurados de tal modo que favorecen a los tecnócratas y a los profesionales académicos, señalan Klamer y Colander (1990:62).

La matemática se revela, pues, como una poderosa herramienta. Algunos estudiantes de posgrado piensan en ella como la manera de realizar un buen trabajo. Otros, en cambio, la ven como un requisito académico, como el camino para conseguir una posición académica. Incluso algunos, como un estudiante de Chicago, la ven como un instrumento retórico. La matemática es lo que convence a la gente, aunque no la entiendan (en Klamer y Colander 1990:133). Podría afirmarse, entonces, que la matemática está actualmente sirviendo como criterio en la Economía para delimitar o definir lo que es científico y lo que no lo es. En este sentido, sostiene Alan Blinder que sólo lo que puede ser cuantificado puede ser científico (en Klamer 1983b:152).

Esta forma de pensar acerca de los medios formales no es ningún dogma que se impone a los estudiantes de Economía, es algo que está incorporado en la formación que reciben como economistas. El sentimiento de ser socializados, sin embargo, es algo que se va desvaneciendo con el paso del tiempo. Una prueba de ello puede ser, por ejemplo, el que los estudiantes de los últimos años del MIT dejan de percibir que están en un programa de doctorado particularmente orientado hacia la matemática (Klamer 1990b:171), cuando de hecho el MIT ha sido el paradigma de la economía matemática durante la segunda mitad del siglo XX. Como dice Klamer, estos estudiantes han sido convertidos a una determinada manera de pensar la Economía. "Su identidad como economistas, o usando un término literario, su *carácter* es impuesto o construido socialmente" (Klamer 1990b:179).



### Los manuales científicos

Junto a *The Making*, "The Textbook Presentation of Economic Discourse" (1990) es el otro lugar donde Klammer desarrolla más a fondo sus ideas sobre los aspectos institucionales y educativos de la ciencia. Los libros de texto o manuales son el elemento fundamental en la enseñanza de la ciencia. Como ya he señalado, fue Kuhn uno de los primeros estudiosos que señaló la importancia de los aspectos educativos en la ciencia, y concretamente llamó especialmente la atención sobre uno de esos aspectos, los manuales científicos.

Quizá el rasgo más llamativo de la educación científica es que, en una medida bastante insólita en otros campos creativos, se lleva a cabo mediante libros de texto, mediante obras escritas especialmente para estudiantes (Kuhn 1963:7-8).

Kuhn fue quizá el primero en advertir que los manuales científicos son algo más que meros instrumentos pedagógicos y que, además de articular un cuerpo de conocimientos para facilitar su aprendizaje, hay otros aspectos que deben ser tenidos en cuenta. La queja general de Kuhn es que la imagen de la ciencia que ofrecen los manuales no se corresponde con la manera en que ésta se desarrolla históricamente. Las referencias históricas tienden a desaparecer de los libros de texto. En todo caso, la mención del pasado se hace para señalar la continuidad con los problemas o de los temas del presente. Como señala Kuhn (1962), los libros de texto ocultan el fenómeno revolucionario en la ciencia y todo lo que ello supone. Así, a pesar de la imagen de intemporalidad que quieren transmitir, necesitan ser reescritos total o parcialmente cada cierto tiempo. Pero cuando Kuhn habló de las particularidades de los manuales científicos estaba pensando en las Ciencias Naturales, especialmente en la Física o la Matemática. En las Ciencias Sociales los clásicos, así como las fuentes, juegan un gran papel. Asimismo en éstas, y a diferencia de lo que ocurre en las Ciencias Naturales, los manuales no se limitan a una

exposición de materias, sino que ofrecen aproximaciones diferentes y normalmente contrapuestas (Kuhn 1963:9). A consecuencia de ello, un manual puede diferir mucho con respecto a otro. Esto no ocurre en las Ciencias Naturales. En éstas, los libros de texto "difieren principalmente en el nivel y los detalles pedagógicos, pero no en sustancia ni en estructura conceptual" (Kuhn 1963:9). De lo que acabamos de ver se puede sacar la conclusión de que los manuales de economía se parecen mucho más a los de la Física, la Química o la Matemática, que a los de la Historia, la Sociología o la Literatura (cf. Klamer 1990c).

En "The Textbook Presentation of Economic Discourse" Klamer hace una comparación de los prefacios y los capítulos introductorios de las doce primeras ediciones del manual de Samuelson, *Economics*. La primera edición de ese libro fue publicada en 1948 y la duodécima, la última que Klamer analiza, en 1985. A partir de ese año, el libro está publicado por Samuelson y W. A. Nordhaus. La intención de Klamer no es hacer una crítica del manual de Samuelson. Dicho manual, reconoce Klamer (1990c:130), es el mejor en su género dentro de la Economía. Con él se han iniciado millones de estudiantes en todo el mundo durante su casi medio siglo de vida. Además, el libro de Samuelson ha servido como modelo para otros manuales en la Economía desde la Segunda Guerra Mundial (Klamer 1990c:130).

La intención de Klamer con el análisis del libro de Samuelson es desvelar algunos aspectos sobre la ciencia que ocultan los libros de texto. Asimismo, también busca poner de manifiesto las diferencias que existen entre la ciencia real y la ciencia de manual, idea que fue apuntada por Kuhn (1962, 1963). Aunque las introducciones y prefacios de Samuelson, por su estilo, no son nada académicos, sí recurre a los tópicos de la retórica oficial como son la separación entre economía positiva y economía normativa, la referencia a la Ciencias Naturales y a la Física, o el tono autoritario y no argumentativo del esto-es-todo-lo-

que-tú-necesitas-saber con que Samuelson presenta su libro (Klamer 1990c:133). Tan significativas como esas cuestiones son la a-historización de la Economía y la presentación de ésta como algo homogéneo, acabado y listo para ser asimilado por el estudiante.

Generalmente los libros de texto suelen omitir la historia de la disciplina de la que se ocupan, e incluso apenas suelen contener referencias históricas. El libro de Samuelson, en parte, es una excepción a ese hecho en cuanto que éste economista, en algunas ediciones, ha dedicado algún capítulo a la historia del pensamiento económico. A pesar de ello, el efecto resultante es el mismo que si hubiera prescindido del elemento histórico. En el fondo, la idea de Samuelson parece ser la siguiente. Dado que la historia del pensamiento económico sigue un proceso acumulativo, ésta se convierte en algo superfluo para quien estudia la teoría económica porque todo lo relevante ya está incorporado en el actual cuerpo de conocimientos (Klamer 1990c:141). Sin embargo, esa articulación de conocimientos y de ideas da una imagen de homogeneidad y de consenso que realmente no existe ni en la Economía ni entre los economistas. Entre éstos hay desacuerdos que a veces son insalvables. Una función de los libros de texto es, pues, la de presentar un cuerpo de conocimientos donde los desacuerdos no son importantes. El libro de Samuelson consigue su propósito en este sentido, que es limar asperezas, restarle importancia a los desacuerdos entre los economistas. Esos desacuerdos empañan la imagen positiva de cualquier ciencia.

Finalmente, un defecto de la mayoría de los libros de texto, incluido el de Samuelson, es que nunca se ocupan de *cómo* se hace la ciencia y, en este caso, de *cómo* se hace la economía. Nos presentan el producto ya acabado, como una caja negra o como un alimento ya preparado. Amablemente, Samuelson acaba el prefacio a su libro con un "Bon appetit!" Samuelson ha dejado el saber dispuesto, pero no

indica cómo se prepara éste. El estudiante no tiene más remedio que aceptarlo tal y como se lo presentan. Así pues,

[h]acer Economía implica digerir los productos de otros economistas, pero ¿quién puede *saber* Economía sin saber cómo se prepara ésta? Samuelson se ha preocupado de mantener cerrada la puerta de la cocina (Klamer 1990c:144).

Dado que el proceso de argumentación científica es un proceso de comunicación social, la comprensión de los aspectos educativos de la economía es un aspecto fundamental en cualquier estudio sobre ésta. No debe interpretarse a partir de ello que los estudiantes son moldeados e inducidos a creer ciegamente en ciertos dogmas. Mucha más influencia tienen sobre los estudiantes los aspectos formales e instrumentales que los contenidos o doctrinas que les son enseñados. Esos instrumentos van a condicionar su manera de identificar y tratar los problemas dentro de su disciplina. Por ello, más que en contenidos, los estudiantes son socializados en técnicas de investigación, en estilos de argumentación, en requisitos sobre lo que es o no científico, en ideas sobre lo que es preciso, riguroso o relevante. De alguna manera, mediante lo que Kuhn denominó "ejemplares."

### 3.4. LA METAFORA EN LA ECONOMIA

Lo tratado en el apartado anterior revelaba la componente sociológica y empírica del pensamiento de Klamer. El tratamiento de la metáfora, en cambio, lo sitúa dentro de la vertiente humanística o literaria. De los cuatro economistas de los que me ocupó en este trabajo, son Klamer y Mirowski los que más han profundizado en el papel que la metáfora desempeña en la economía. Cada uno de ellos lo ha hecho desde una perspectiva distinta. Klamer ha partido desde la crítica literaria y la retórica, mientras que Mirowski lo ha hecho desde la antropología. Éste ha tomado como punto de partida el enfoque de Mary Douglas (1973), o lo que él denomina tesis de Durkheim-Mauss-Douglas. Del pensamiento de Mirowski me ocuparé detenidamente en el capítulo cuarto.

Uno de los temas que ha preocupado a Klamer a lo largo de su carrera ha sido el de la metáfora en la investigación científica. Sin embargo, sólo recientemente se ha ocupado detalladamente de él. Su trabajo, presentado en colaboración con Thomas C. Leonard al Congreso sobre "Natural Images," organizado por Philip Mirowski en 1991, constituye uno de los más elaborados estudios que se han escrito sobre las funciones de la metáfora en la ciencia. En "So What's an Economic Metaphor?" Klamer y Leonard (1993) analizan distintos tipos de metáforas empleadas en la economía, así como las funciones que desempeñan. Una de las cuestiones pendientes más importantes en los estudios sobre metáforas no es reconocer la presencia de éstas en la ciencia, sino especificar sus funciones. De hecho, a la metáfora siempre se le ha reconocido su papel didáctico en la ciencia, el de facilitar la comprensión de ciertas ideas o contenidos. Sin embargo, cualquier metáfora de ese estilo se consideraba sustituible por una expresión literal y no ambigua. Klamer y Leonard, en ese trabajo,

especifican algunas otras funciones de las metáforas, profundizando en la naturaleza cognitiva de éstas en la ciencia.

### Los supuestos económicos son como las metáforas

Una cuestión que plantea Klamer (1987a y 1988a) en los primeros trabajos en los que manifiesta su interés por la metáfora es la de hasta qué punto los supuestos de la economía no poseen una componente metafórica o, sencillamente, son metáforas. Los economistas, entre otros muchos supuestos, "hablan del mundo *como si* éste fuera un sistema de mercados y de las personas *como si* resolvieran problemas de maximización bajo ciertas restricciones" (Klamer 1992:51). El procedimiento analógico subyacente a la formulación de supuestos tiene mucha similitud con el de la metáfora. Para Aristóteles (*Poética*,1457b), el primero de quien tenemos una definición, "la metáfora consiste en dar a una cosa un nombre que pertenece también a otras." La reflexión sobre la forma de los supuestos económicos le lleva a Klamer a decir que "el *como si* es el lenguaje de la analogía" (1988a:178). La misma cuestión ya la había dejado planteada Henderson en su "Metaphor in Economics" (1982), pero había omitido su tratamiento por considerarla demasiado compleja. Y antes que éste, Black (1962:224 y ss.) señaló la relación que existe entre los modelos y los supuestos de la forma "como si." Se puede afirmar entonces que los supuestos científicos, o la mayoría de ellos, tienen la misma forma que una analogía o que una metáfora. Lo habitual es que tengan la forma de una metonimia. La metonimia consiste en identificar o nombrar una cosa por alguna de sus partes o alguna de sus características.

Con su conocido ensayo "La metodología de la economía positiva" (1953), Friedman es el primer economista que defiende clara y rotundamente que el irrealismo de los supuestos no importa. Aspectos como la utilidad o la instrumentalidad de los supuestos económicos

deben ser antepuestos a la cuestión de su realismo. Con tal posición, Friedman y algunos otros economistas pretendían, en su momento, desembarazarse de ciertas críticas. Sin embargo, subraya Klammer que todos ellos no acertaron a ver en sus ideas una defensa del papel analógico o metafórico de los supuestos (Klammer 1988: 175). Evidentemente el reconocimiento del carácter metafórico de los supuestos era una cuestión difícil, si no impensable, para Friedman y para otros economistas. Más aún cuando su intención era criticar, no ser criticados.

Por ejemplo, considerar que los seres humanos son maximizadores racionales, un supuesto central dentro la economía neoclásica, es algo bastante irreal, como tantos economistas reconocen (Klammer 1987a). De hecho, muchos de ellos no lo aceptan. Es rechazado por los economistas de la escuela austríaca, los institucionalistas y los marxistas. En cuanto a los agentes económicos, es decir, las personas, éstas aún se reconocen menos en el mencionado supuesto. Está claro que la gente generalmente no se comporta como maximizadores racionales de la utilidad. Sin embargo, ésta es una suposición que resulta útil para ciertos propósitos dentro de la teoría económica. Más adelante veremos que, además de ser útil, el supuesto es *coherente* con una determinada visión global de la economía, e incluso con la cosmovisión de una época. Eso, sin lugar a dudas, influye en su aceptación.

Como ya he señalado en el apartado (3.2.), para Klammer lo importante no es identificar metáforas, o afirmar que la economía o la ciencia son inevitablemente metafóricas. Lo importante, como ya anticipamos, es especificar las *funciones* de las metáforas y ver sus consecuencias. Unas metáforas actuarán de una manera; otras, de otra. Unas serán importantes, pero otras no. En línea con Lakoff y Johnson (1980), Klammer defiende que las metáforas son instrumentos de conceptualización y organización de la experiencia. Las metáforas,

sostiene Klamer, nos hacen pensar el mundo en unos determinados términos o de una determinada manera, mientras que otras posibilidades quedan excluidas (Klamer y McCloskey 1989:147). Retomando la metáfora que antes hemos estado manejando, la de los sujetos como maximizadores racionales, los economistas neoclásicos se han acostumbrado a pensar en los seres humanos en términos de conductas caracterizadas por el cálculo individual. El resultado es que esta metáfora anima a pensar en la gente *como si* tomara decisiones de esta manera, olvidándose de otros aspectos (Klamer y McCloskey 1988: 14). Posiblemente otra metáfora nos llevaría a ver a las personas de manera distinta. Sin embargo, la anterior es una de las metáforas que "han disciplinado la conversación entre los economistas neoclásicos" (Klamer y McCloskey 1988:14).

### Las funciones de las metáforas en la investigación científica

Las metáforas en la economía desempeñan funciones distintas. Sin embargo, no todas ellas se hallan al mismo nivel o tienen el mismo alcance. Klamer y Leonard (1993) distinguen en el discurso económico tres tipos de metáforas, con tres tipos de funciones cada una de ellas. Un primer tipo son las "metáforas pedagógicas," las cuales tienen una función didáctica. Sirven, como ya señaló Aristóteles, para dar claridad, esto es, para facilitar la exposición y la comprensión de determinados conceptos y teorías científicas. Este tipo de metáforas es el único tradicionalmente reconocido por científicos, economistas o metodólogos, aunque no por ello ha recibido algún tipo de atención. Tales metáforas son consideradas meramente circunstanciales. Son un recurso que se utiliza en un momento dado y, en su mayor parte, son personales y efímeras.

Sin embargo, está claro que la mayoría de las metáforas que nos encontramos en el discurso económico no son pedagógicas. En otro nivel de abstracción se hallan las que Klamer y Leonard denominan



"metáforas heurísticas." Su función es potenciar alguna idea o concepto. Éstas ayudan a acercarse a un fenómeno de una nueva manera o iluminan y proporcionan nuevas intuiciones sobre la realidad (Klamer y Leonard 1993). Un ejemplo que Klamer y Leonard ponen de este tipo de metáforas es la expresión "capital humano." Tal expresión fue utilizada por el economista agrícola Theodore Schultz para conceptualizar un fenómeno, el de los recursos no crematísticos de las familias campesinas pobres. McCloskey nos cuenta la historia:

Un día [Schultz] entrevistó a una vieja pareja de granjeros pobres y quedó sorprendido por lo contentos que parecían estar. ¿Por qué están tan contentos, a pesar de su pobreza, les preguntó él? Ellos le respondieron: Está usted equivocado, Profesor. Nosotros no somos pobres. En sustitución del colegio, hemos empleado nuestra granja para educar cuatro niños, sustituyendo las fértiles tierras y los corrales bien provistos por el Derecho y el Latín. Somos ricos (McCloskey 1990a:13).

La metáfora "capital humano" permitió a Schultz poder pensar un fenómeno observado en términos propios de la economía. Este tipo de metáforas confirman la idea apuntada anteriormente, y defendida por Klamer, de que la metáfora es esencial para el pensamiento. Además, las "metáforas heurísticas" no agotan inmediatamente todas sus posibilidades, ya que con el paso del tiempo pueden revelar implicaciones que inicialmente no habían sido previstas.

Finalmente, Klamer y Leonard, nos hablan de un tercer tipo de metáforas, las "metáforas constitutivas." Éstas determinan, entre otras cosas, qué tiene sentido y qué no. Determinan, por ejemplo, la efectividad de las metáforas pedagógicas y heurísticas. Las "metáforas constitutivas" funcionan a nivel más global, pero también más difuso, en cuanto que lo que hacen es estructurar nuestra percepción del mundo de acuerdo con ciertos cánones generales. Por ejemplo, la

visión de la economía como una entidad mecánica, como una máquina regulada por fuerzas individuales que la mantienen continuamente en un estado de equilibrio. Existe toda una gama de términos, usualmente manejados en la Economía, que derivan de esta visión mecánica. Por ejemplo, entre otros, responden a ella términos y conceptos tales como "mecanismo de precios," "balance de fuerzas," "elasticidad," "flexibilidad," "estática," "dinámica," "inflación." El ser humano no es una excepción y también responde a esta visión. Los individuos son conceptualizados como seres amorales, desprovistos de sentimientos, abstractos, ahistóricos, asociales; unidades individuales que tratan de resolver problemas de maximización (Klamer 1992:52). En realidad, no es que la economía sea una máquina o un artefacto mecánico, simplemente es pensada en esos términos. Una vez nos hallamos dentro de ese entramado o marco lo que podemos decir acerca del mundo queda bastante delimitado. En ese sentido es en el que se puede decir que las metáforas constitutivas estructuran o delimitan lo que puede ser dicho con sentido, aunque eso no quiere decir que lo determinen completamente. No por emplear una determinada metáfora constitutiva el resto de términos y conceptos ha de ser de su mismo estilo. Por ejemplo, el término "desarrollo" proviene de una visión orgánica o biológica y, sin embargo, tiene una gran presencia en la Economía. Puede afirmarse, no obstante, que determinadas conceptualizaciones quedan en mejor posición que otras.

Por la función que tienen, las "metáforas constitutivas" pueden recordar a conceptos empleados anteriormente dentro de la filosofía de la ciencia como son los de "programa de investigación," "paradigma" o "matriz disciplinar." Klamer y Leonard (1993) opinan, sin embargo, que antes que de Lakatos o de Kuhn, estarían más cerca de Foucault. Las ideas desarrolladas por este filósofo sobre la manera en que las formaciones discursivas estructuran lo que puede ser dicho de la realidad conectan plenamente con lo que acabo de señalar en el párrafo anterior. Existe un gran paralelismo entre las formaciones discursivas

de las que habla Foucault y las "metáforas constitutivas" de las que nos hablan Klammer y Leonard.

Para Klammer y Leonard (1993), el libro de Mirowski *More Heat than Light* (1989) es el trabajo más acabado sobre las metáforas constitutivas en Economía. Curiosamente, la intención subyacente inicialmente al proyecto de Mirowski era la de acometer una arqueología del pensamiento económico en un sentido foucaultiano. Mirowski ha tratado de mostrar cómo la reflexión sobre el mundo social, y en concreto la protagonizada por la Economía, ha estado fuertemente dirigida por una determinada concepción del mundo natural, concretamente la de la Física de finales del siglo XIX. La conceptualización de la realidad económica, una conceptualización que, según Mirowski, todavía pervive en la teoría económica actual, se hizo transfiriendo conceptos y términos de un campo al otro, de las Ciencias Físicas a la Economía.<sup>10</sup>

Las metáforas constitutivas pueden aportar nueva luz sobre la cuestión que tanto preocupa a Klammer, la del desacuerdo entre los economistas. Como acabamos de ver, la metáfora constitutiva predominante en la economía es de índole mecánica. Pero no todos los economistas la aceptan o la aceptan totalmente. Por ejemplo, los marxistas poseen una visión donde lo que se enfatiza es la lucha y el conflicto, no el equilibrio y la armonía. El mayor o menor apego a estas metáforas constitutivas explica, según Klammer y Leonard (1993), los problemas de comunicación y los desacuerdos existentes entre los economistas, o explica también por qué determinados estudiantes pueden encontrarse momentáneamente incómodos con ciertas imágenes o ideas. Y es que, advierte Klammer, "las metáforas dan lugar a perspectivas que pueden resultar inadmisibles para los actores

---

<sup>10</sup> Todas estas cuestiones las trato en el apartado (4.2.) del próximo capítulo.

económicos" (1987a:182). Eso es lo que ocurre con la visión de la economía como un artefacto mecánico.

Sin embargo, la visión mecánica del mundo social no se da únicamente en la Economía. Más bien es una manera de pensar que forma parte del espíritu intelectual y cultural de toda una época, el de la *modernidad*, según vimos en el apartado (3.1.) de este capítulo. A la manera en que se ha desarrollado el pensamiento acerca del mundo social no ha sido ajena la forma moderna de pensar. Según Klammer, ésta se halla caracterizada, entre otras cosas, por el énfasis en la abstracción y la formalización, por la búsqueda de verdades universales y por la fascinación por la máquina y la tecnología. Pensar el mundo social en términos mecánicos, y más en el ámbito de la ciencia, no es pues nada discordante con esa forma general de pensamiento a la que ya nos hemos referido, el "modernismo."

Volviendo finalmente a la metáfora del ser humano como maximizador racional, y aprovechando lo que acabo de apuntar, cabe decir que dicho supuesto no es una simple elaboración metafórica. Es una elaboración metafórica que conecta plenamente con la tradición intelectual occidental desde Grecia hasta la actualidad, pasando por toda la filosofía moderna. Esto lleva a Klammer a pensar que la valoración de las metáforas en la ciencia es algo que tiene que ver con el contexto en el que son usadas. A nivel económico, debemos considerar que la hegemonía cultural y científica que actualmente tiene la economía neoclásica facilita la aceptación de esta imagen metafórica y dificulta que otras sean tenidas en cuenta.

Se comienza hablando de la metáfora en la ciencia y se acaba intentando averiguar qué comunican las metáforas, nos dice Klammer (en Caldwell 1987:214). Sin embargo, ha tenido que pasar bastante tiempo para que se llegue a esta situación. Inicialmente, a la metáfora se le negó cualquier función epistémica en la ciencia. Poco a poco y con

el paso del tiempo la metáfora ha ido revelándose como un mecanismo del pensamiento y como algo omnipresente en la actividad científica. La metáfora nos muestra nuevos aspectos en torno a la naturaleza social e interpretativa del conocimiento, pero también nos advierte sobre los límites del lenguaje en relación con el mundo que tratamos de conocer. Como muy bien afirma Klammer, "la importancia de la metáfora en nuestras conversaciones [...] nos indica que no podemos decir-lo o escribir-lo todo tal cual es (1988a:265). Necesitamos del lenguaje, pero éste es algo más que una simple *mediación* simbólica.

### 3.5. UNA INTERPRETACION PRAGMATICA DEL DESACUERDO ENTRE LOS ECONOMISTAS.

La existencia de desacuerdos persistentes y profundos entre los economistas puede ser, como hemos visto, un fenómeno preocupante para una determinada visión de la ciencia. Una visión que supone la existencia de medios o criterios gracias a los cuales los desacuerdos entre los científicos pueden ser resueltos, siempre y cuando sean sobre cuestiones lógicas o sobre cuestiones de hecho. Es decir, una idea de ciencia como actividad positiva u objetiva. Sin embargo, ni las pruebas empíricas ni el rigor y la precisión atribuidos a los procedimientos formales son suficientes para deshacer esos desacuerdos, como ya hemos visto. Según defiende Klammer,

[n]o existen estándares epistemológicos definitivos, tales como la consistencia o la correspondencia con los hechos, gracias a los cuales pueda establecerse la verdad, y de ahí la objetividad de una proposición particular (Klammer 1988b: 267).

Una vez hemos llegado a un punto en el que hemos observado cómo las metáforas desempeñan un papel cognitivo, cómo los economistas interpretan la realidad de diferentes maneras, o cómo los aspectos sociales influyen en el conocimiento económico, creo que resulta más fácil comprender fenómenos tan cotidianos como los desacuerdos entre los economistas o la división del mundo de los economistas en diversas corrientes o "conversaciones" (Klammer 1983b:253). Klammer afirmará que las diferentes conversaciones entre economistas son diferentes maneras de estar en el mundo (1987a:164). O mejor, diferentes maneras de fabricar, hacer o construir mundos (Klammer 1988a:273, 1987a:196), siguiendo con ello una idea del filósofo Nelson Goodman (1978). Podemos pensar que los monetaristas, los neokeynesianos, los neoinstitucionalistas, los "austríacos" o los

marxistas han fabricado versiones diferentes del mundo (1988a:273). Lo cual no quiere decir que exista un mundo real, del cual tales visiones constituyen versiones alternativas. Lo que Goodman quiere hacer ver, y con él Klammer, es que no se está hablando de "múltiples alternativas posibles a un único mundo real, sino por el contrario, de múltiples mundos reales" (Goodman 1978:19).

Es fácil, ante ideas de este estilo, afirmar que Klammer o McCloskey nos conducen al escepticismo, al relativismo o al subjetivismo. Muchos metodólogos de la economía han equiparado las posturas de Klammer y McCloskey con las del filósofo de la ciencia Paul Feyerabend. Sin embargo, Klammer ha advertido en varias ocasiones que sus ideas no tienen demasiado que ver con las de Feyerabend (Klammer 1990a, 1988b:275; Klammer en Caldwell 1987). La retórica de la economía que Klammer y también McCloskey defienden no debe identificarse con el "todo vale" (Klammer en Caldwell 1987:219). No es cierto que todo valga por varias razones (Klammer 1988b).

Centrándonos exclusivamente en el ámbito de la conversación, por ejemplo, se podría decir contra la idea de que "todo vale" que, en primer lugar, la ciencia es un proceso de comunicación social y que no todo puede ser entendido o comprendido. En segundo lugar, algo puede ser comprendido, pero eso no significa que sea aceptado. O, finalmente, existe una serie de límites impuestos por el contexto y por el lenguaje. Klammer ve que el conjunto de su obra supone tanto una crítica hacia aquellos economistas que ignoran los problemas de comunicación y los conflictos en el discurso económico como también hacia los que ven en los desacuerdos una razón para el escepticismo (1984:287). Para él, toda conversación o todo discurso lleva incorporados unos estándares (Klammer 1988b:275). Esos estándares o criterios no pueden ser determinados al margen de la propia actividad de los científicos, de ahí la necesidad de estudiar la ciencia, su práctica y su contexto.

En alguna ocasión Klammer (en Caldwell 1987) ha afirmado que su enfoque más que retórico es pragmático. Klammer apenas se ha preocupado de especificar o profundizar en ello. Y lo mismo sucede con el resto de economistas de los que me ocupo en este trabajo. Creo, sin embargo, que todos ellos pueden ser encuadrados dentro de lo que aquí denomino "perspectiva pragmática de la ciencia." Como ya he advertido anteriormente, empleo "pragmático" en un sentido lato, sin identificarlo exclusivamente con una corriente filosófica, como pudiera ser el pragmatismo americano. Con ello no quiero negar la influencia que filósofos como Rorty o Goodman han ejercido sobre estos economistas.

La perspectiva pragmática a la que aquí me estoy refiriendo parte de la insatisfacción o del rechazo del pensamiento metodológico de la "tradición analítica" y asume la tarea de buscar las claves de la ciencia a través del estudio de su práctica y su contexto. Se rechaza una determinada epistemología o teoría del conocimiento, aquélla en que la mente es un espejo de la naturaleza (cf. Rorty 1979), y de la semántica o teoría del significado asociada a esa epistemología. Como afirma Klammer, refiriéndose a McCloskey y a él mismo:

Aceptamos que lo que hacemos es escribir; hablamos. Aceptamos que las palabras no tienen significado debido a su relación unívoca con las cosas, sino porque son usadas y tienen significado en el contexto de la conversación (Klammer en Caldwell 1987:212-3).

Ni Klammer ni tampoco McCloskey están negando la existencia del mundo o de la verdad. Lo que nos proponen es que consideremos la ciencia desde una nueva perspectiva, una perspectiva pragmática, no metodológica. "Los productos del conocimiento son generados dentro de prácticas discursivas locales, de las cuales deriva su significación (Klammer 1990c:151). Como dice Klammer, siguiendo a Rorty (1979), la



justificación del conocimiento es una cuestión de conversación y práctica social, no de correspondencia con la realidad. Hacer Economía es conversar con otros economistas y tratar de persuadirlos, es actuar socialmente bajo las restricciones o limitaciones de una institución. Es participar de manera relevante en las conversaciones de la propia comunidad. Para ello no hay un sistema abstracto de reglas que se pueda seguir en cualquier momento; es algo que se aprende durante el periodo de formación. Durante éste, los estudiantes aprenden a participar apropiadamente en las conversaciones relevantes para la comunidad de los economistas. No hay, pues, que pretender estudiar lo que es la ciencia al margen del contexto de la práctica humana o de la práctica científica.

Esta concepción pragmática y nominalista de la ciencia tiene continuidad en Klammer cuando éste defiende que el contenido cognitivo o semántico no deriva directamente de los hechos o de los objetos del mundo, sino que más bien son el lenguaje y el conocimiento los que, a través de la práctica humana, y en el concreto caso que nos ocupa, la científica, ayudan a constituir la realidad. Cuando Klammer afirma que las teorías económicas son un artefacto o un producto cultural, o cuando se propone rastrear la formación de las distintas prácticas discursivas, o cuando señala que las diferentes conversaciones entre los economistas son maneras de hacer mundos, está poniendo de manifiesto ese enfoque pragmático.

Klammer es, probablemente, de entre estos cuatro economistas en el que encontramos mayor interés por las cuestiones concernientes a la relación entre discurso y realidad. A pesar de haber afirmado Klammer (en de Marchi 1988:58) que la comunicación y no el conocimiento constituía su principal fuente de preocupación, reducir la ciencia a un simple fenómeno de comunicación, como hablar sólo de retórica o de persuasión, nos deja insatisfechos con respecto a la cuestión de sobre qué versa esa comunicación o, en definitiva, sobre qué versa la

conversación de los economistas. Klammer aceptaría que sobre la realidad, pero la cuestión reside en saber bien si la realidad económica es pensada en distintos términos, o bien si ésta es constituida a través de la práctica económica, una práctica de índole fundamentalmente institucional. Klammer no es suficientemente claro sobre esta cuestión. En los dos próximos capítulos encontraremos nuevas propuestas al respecto.

---

#### APÉNDICE.- LA NUEVA ECONOMIA CLASICA Y LA HIPOTESIS DE LAS EXPECTATIVAS RACIONALES

La nueva economía clásica (llamada también macroeconomía de las expectativas racionales), surgida a comienzos de la década de los setenta, ha supuesto una profunda renovación de la macroeconomía, especialmente debido al empleo de lo que se conoce como "hipótesis de las expectativas racionales." El que dicha hipótesis haya sido posteriormente aceptada por economistas de distintas corrientes y orientaciones, sobre todo por los neokeynesianos más jóvenes, hace que no se pueda meter dentro de la nueva economía clásica a todos los que en estos momentos recurren a ella. Robert E. Lucas Jr., Thomas J. Sargent, Neil Wallace, Robert Barro o Bennett McCallum son algunos de los representantes más significativos de la nueva economía clásica.

Actualmente todos o casi todos los economistas coinciden en reconocer a John Muth como el padre de la hipótesis de las expectativas racionales. Sin embargo, la obsesiva búsqueda de precursores ha hecho que algunos vieran a Leonid Hurwicz o incluso a John Maynard Keynes como anticipadores de dicha hipótesis (Klamer 1983a:230). Si aceptamos el criterio historiográfico que Klamer (1983a:230) propone de que una idea cuenta cuando es incorporada activamente en el discurso económico, es sin lugar a dudas Muth el primero en haber presentado un argumento defendiendo que las expectativas son racionales. Muth formuló su hipótesis en un artículo publicado en la revista *Econometrica* en 1961, titulado "Rational Expectations and the Theory of Price Movements."<sup>11</sup> Allí afirmaba Muth lo siguiente:

---

<sup>11</sup> "Rational Expectations and the Theory of Price Movements," *Econometrica* 29(julio):315-35.

Me gustaría sugerir que las expectativas, en cuanto que son predicciones bien informadas sobre sucesos futuros, son esencialmente las mismas que las predicciones de la teoría económica relevante (Muth 1961).

Con dicha hipótesis, explica Klamer, Muth defendía que, "en el contexto de un modelo, las expectativas de los individuos son racionales cuando son idénticas a las predicciones del modelo" (Klamer 1983b:11). El artículo de Muth de 1961 pasó completamente desapercibido durante una década. Entre 1966 (que es cuando comienza el *Social Science Citation Index*) y 1971 el artículo fue citado en 18 ocasiones. En los cuatro años siguientes, entre 1972 y 1976, el número de citas llegó a las 82. A partir de 1977, se produjo la verdadera explosión. Desde ese año hasta 1982 el artículo de Muth fue citado 333 veces.

Aunque el artículo de Muth recibió una escasa atención durante su primera década de existencia, la hipótesis de las expectativas racionales pervivió en discusiones informales mantenidas en la Carnegie-Mellon University. Muth fue profesor de esa universidad a principios de la década de los sesenta, y a ella llegaron en 1962 y en 1963 Robert Lucas y Leonard A. Rapping, respectivamente. Ambos fueron los principales protagonistas de aquellas discusiones informales sobre las expectativas racionales. A estos dos se sumaría en 1969 Thomas Sargent, quien estuvo una breve temporada en la Carnegie-Mellon ese año.<sup>12</sup> Fruto de esa colaboración, Lucas y Rapping publicaron en 1969 un artículo que anticipaba la hipótesis de las expectativas racionales, pero que no usaba dicha hipótesis. Tras ese artículo, Rapping abandonó no sólo el proyecto en torno a la expectativas racionales, sino

---

<sup>12</sup> La importancia de aquellas discusiones resulta difícilmente valorable. Desde el presente puede parecer que aquellas discusiones fueron fundamentales en el desarrollo posterior de la hipótesis. Contra ese parecer, Sargent afirma que en 1969, cuando estuvo en la Carnegie-Mellon University, no sabía muy bien de qué estaban hablando Lucas y Rapping cuando trataban el tema de las expectativas racionales, pero piensa que realmente tampoco ellos lo sabían (Sargent en Klamer 1983b:31).

también la economía neoclásica. Lucas, en cambio, junto a otros economistas resolvió, a principios de la década de los setenta, varios problemas técnicos o formales que afectaban a la hipótesis, demostrando que las expectativas racionales podían ser desarrolladas en modelos de la macroeconomía (Klamer 1987a:170). A partir de entonces, la difusión de la hipótesis de las expectativas racionales fue creciendo, hasta convertirse en todo un acontecimiento dentro de la macroeconomía.

Según lo expone McCloskey, "con anterioridad a Muth, la explicación dominante era que las personas son lentas para cambiar de opinión, que se hacen una idea más o menos correcta de lo que les deparará el futuro y que se ajustan a ella gradualmente" (1983:121-122). Muchos economistas, especialmente los neokeynesianos, además de que veían implausible la hipótesis en cuestión, entendían que la idea de que las expectativas eran racionales suponía un ataque a los puntos de vista introducidos por Keynes. ¿Cómo podía ser que nuestras expectativas sean consistentes con las predicciones de elaborados modelos, ininteligibles para la mayoría de la gente?; o ¿acaso tiene la gente conocimientos implícitos o inconscientes de modelos econométricos?, eran cuestiones que se planteaban quienes se resistían a aceptar la hipótesis de que las expectativas son racionales.

A pesar de la implausibilidad de la hipótesis, ésta fue ganando cada vez más adeptos, sobre todo entre los economistas más jóvenes, hasta finalmente traspasar la frontera de la nueva economía clásica y difundirse por la teoría económica. Son varias las razones que suelen aducirse para explicar la gran aceptación que ha tenido la hipótesis de las expectativas racionales, y más después del hecho de haber sido ignorada durante una década. La explicación más socorrida es que los nuevos economistas clásicos dieron una respuesta bastante aceptable de por qué podría haber inflación y desempleo al mismo tiempo como sucedió en las crisis que se produjeron en los años 1973-1975 y 1979,

una posibilidad apenas contemplada en la macroeconomía keynesiana. Junto a esta razón, que podríamos calificar de empírica, se podrían mencionar otras. El contexto sociopolítico de la década de los setenta debe haber contribuido a la difusión y aceptación de la nueva economía clásica. El clima neoconservador del momento casaba con la ideología política que subyace a dicha corriente económica. Las dos pueden ser razones válidas para explicar el éxito de la nueva economía clásica. Sin embargo, también hay otra serie de razones menos analizadas, pero no menos plausibles. Una de ellas es que el desarrollo de la nueva economía clásica, una corriente económica que se sostiene fundamentalmente sobre complejos modelos econométricos, se debió de ver favorecida por los avances de la informática. Aunque es una cuestión difícil de valorar, es razonable pensar que los avances en la informática y su cada vez más fácil manejo debió favorecer el desarrollo de una corriente económica, como la de los nuevos clásicos, en la que se emplean grandes cantidades de datos y complejos modelos matemáticos. Sin el apoyo de los medios informáticos buena parte del trabajo de los nuevos economistas clásicos hubiera sido irrealizable. Otro elemento atrayente de la nueva economía clásica, o de la hipótesis de las expectativas racionales, es que ofrece respuesta a una cuestión pendiente en la macroeconomía, la de sus microfundamentos. Es decir, a las relaciones existentes entre la micro y la macroeconomía. También algunos neokeynesianos como Solow (en Klammer 1983b), por ejemplo, piensan que la fascinación de muchos jóvenes economistas por la hipótesis de las expectativas racionales tiene mucho que ver con la complejidad que conlleva el uso de dicha hipótesis. Esta complejidad, entienden muchos jóvenes economistas, es un sello de distinción para ellos y para su trabajo. También la elegancia formal o matemática que posee es motivo de atracción. En definitiva, vemos que se entremezclan diversas motivaciones (psicológicas, sociológicas, estéticas) y fenómenos (históricos, tecnológicos) que nos ayudan a comprender las razones de la aceptación de la nueva economía clásica y, en especial, de la hipótesis de las expectativas racionales.

Muchos economistas consideran que la nueva economía clásica es una versión especial o extrema, y más matematizada, del monetarismo. Los monetaristas, sin embargo, no piensan así. El monetarismo tiene en Milton Friedman, Allan Meltzer y Karl Brunner a algunos de sus más conocidos representantes. El monetarismo, a grandes rasgos, sostiene que las variaciones de la oferta monetaria son la causa principal de las fluctuaciones macroeconómicas (Samuelson 1985:1116). Para los monetaristas la intervención estatal puede a corto plazo tener algún resultado positivo, pero no a largo plazo. Una diferencia importante que separa a los monetaristas de los nuevos economistas clásicos es que éstos mantienen que incluso a corto plazo cualquier política estatal sistemática es inefectiva (Klamer 1983b:vii). En tal línea, Robert Lucas, la cabeza visible de los nuevos economistas clásicos, defendió que incluso a corto plazo los cambios en las variables de demanda no afectaban a las variables reales, lo cual es una idea propia de los economistas clásicos, de ahí el nombre de nueva economía clásica (Klamer 1983a:232). Y lo hizo mediante la combinación de la hipótesis de las expectativas racionales y la hipótesis de la tasa natural de desempleo, hipótesis esta última propia del monetarismo. Una consecuencia que se sigue inmediatamente de la tesis de Lucas es la de la inefectividad de cualquier intervención estatal sistemática. Cuando los gobiernos cambian sus políticas, los agentes económicos no permanecen pasivos o actúan ciegamente; éstos últimos también cambian sus decisiones de un modo consecuente (Sargent en Klamer 1983b:66). Esto es, los agentes económicos tratarán de anticiparse a cualquier intervención estatal, haciéndola así inefectiva. Sólo la intervención imprevista y no premeditada puede llegar a tener algún efecto en la economía. Pero, dada la naturaleza de esa intervención, el efecto más probable es la desestabilización de los ciclos económicos.

A pesar de las similitudes que la nueva economía clásica tiene con el monetarismo y a pesar de la admiración que Lucas o Sargent profesan por Friedman, un monetarista como Brunner rechaza la denominación de monetaristas para los nuevos clásicos. Resulta, pues, difícil señalar una característica propia que sirva para delimitar claramente la nueva economía clásica de otras corrientes económicas. La hipótesis de las expectativas racionales que en algún momento pudo ser la característica definitoria de la nueva economía clásica ha dejado de serlo. Para muchos neokeynesianos, como Solow (Klamer 1983b:138), Blinder (Klamer 1983b:161) o Taylor (Klamer 1983b:175), las conclusiones definitorias de los nuevos economistas clásicos, sobre todo en lo que respecta a la política económica, no se siguen del supuesto de las expectativas racionales. Según ellos, se siguen más bien de la idea de equilibrio, de que el mercado se vacía. Pero tampoco esas ideas son propias o exclusivas de los nuevos economistas clásicos. Para Klamer (1983b:239) la característica definitoria de la nueva economía clásica tiene más que ver con el estilo o la forma de la argumentación que con contenidos concretos como el equilibrio del mercado, la hipótesis de las expectativas racionales o la ineffectividad de cualquier política económica. El estilo de argumentación de los nuevos clásicos es un estilo que enfatiza lo formal y lo matemático, que se preocupa más por el rigor, la precisión y la exactitud que por la validez empírica, que antepone la elegancia a la relevancia. Todo ello le ha valido numerosas críticas. Que la nueva economía clásica no ha sido confirmada empíricamente es una de las críticas más frecuentes, y a la cual los nuevos economistas clásicos no dan demasiada importancia. Además, tampoco los neokeynesianos están libres de pecado en este sentido. Por parte de los postkeynesianos, la crítica central va dirigida a la concepción del ser humano que subyace a la nueva economía clásica. Para ellos se sostiene en un concepto de racionalidad ficticio. Los seres humanos no actúan así. Como en el caso anterior, los nuevos economistas neoclásicos no nos hablan de



cómo es el mundo, su interés recae principalmente en los modelos matemáticos.

**CAPITULO 4**

**PHILIP E. MIROWSKI: UNA HISTORIA RECONSTRUCTIVA  
DEL PENSAMIENTO ECONOMICO**

## CAPITULO 4

### PHILIP E. MIROWSKI: UNA HISTORIA RECONSTRUCTIVA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO

#### 4.0. PRELIMINARES

Como historiador del pensamiento económico, Philip E. Mirowski se ha ocupado de manera particular del estudio de las relaciones entre la Economía y la Física. Asimismo, como economista es un incansable defensor de la economía institucionalista, una corriente económica que surge a principios de este siglo en los Estados Unidos. Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley Clair Mitchell son considerados sus fundadores. Recientemente se ha acuñado el término "neoinstitucionalismo" para hacer referencia a una serie de economistas que recogen las ideas de los institucionalistas de la primera mitad de este siglo. Tal etiqueta podría, pues, aplicarse a Mirowski.<sup>1</sup>

Como historiador del pensamiento económico o, más ampliamente, como *estudioso* del pensamiento económico, el trabajo de Mirowski no es fácilmente definible, ya que constituye una curiosa mezcla de historia de la física, historia de la economía, antropología,

---

<sup>1</sup> Al final de este capítulo, en un apéndice, hago una breve reseña informativa sobre el institucionalismo.

filosofía, sociología de la ciencia y sociología del conocimiento científico. Su obra más representativa, *More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, ha sido definida como "una macrohistoria didáctica de la ciencia (Fuller 1992:274). A pesar de su naturaleza histórica, tal obra no debe verse como algo ajeno a la posición institucionalista de este autor. Tanto dicho trabajo como prácticamente toda la obra de Mirowski es una crítica de la teoría económica neoclásica y, al mismo tiempo, una propuesta de una teoría social del valor. Al comienzo de *More Heat*, así lo advierte Mirowski. Dicho libro constituye "un ejercicio de historia del pensamiento social y el prolegómeno de una teoría del valor" (Mirowski 1989a:10).

Con ese ejercicio histórico, Mirowski nos narra cómo los considerados precursores de la economía neoclásica, a saber, William Stanley Jevons, Léon Walras, Vilfredo Pareto, Irving Fisher y Francis Ysidro Edgeworth, *tomaron o copiaron*, indebidamente a juicio de Mirowski, el formalismo de la termodinámica de la segunda mitad del siglo XIX, en concreto el lenguaje del concepto de "campo," y lo adaptaron al lenguaje económico de la "utilidad" y el "precio." A raíz de tal hecho se produjo una de las revoluciones más importantes en el ámbito económico, la denominada "revolución marginalista." Nos hallamos, pues, ante un caso donde conceptos de un ámbito o de una parcela del saber son empleados en otra distinta. Esto puede considerarse como una relación *metafórica*, y desde tal punto de vista la va a estudiar Mirowski.<sup>2</sup>

Mirowski critica esa apropiación o copia de conceptos físicos por parte de los economistas, pero no por ello debe pensarse que está en

---

<sup>2</sup> Mirowski comienza precisamente *More Heat than Light* con unas líneas del escritor argentino Jorge Luis Borges. Escribe Borges en "La esfera de Pascal": "Quizá la historia universal es la historia de unas cuantas metáforas. Bosquejar un capítulo de esa historia es el fin de esta nota." (J.L. Borges, *Otras Inquisiciones*, 1952).

contra del empleo de conceptos y herramientas procedentes de otros ámbitos del saber científico. Como la mayoría de economistas institucionalistas -y algo que también comparten con los economistas "austríacos" y algunos postkeynesianos-, Mirowski se muestra reticente ante la matematización o formalización de la Economía. No obstante, en el caso de este economista, el recurso a la Física constituye una de las bases de su pensamiento, tanto en la crítica a la economía neoclásica como en la defensa del institucionalismo. El hecho de que Nicholas Georgescu-Roegen, matemático, estadístico y economista, a quien junto con Veblen está dedicado *More Heat than Light*, constituya una de las principales fuentes de inspiración de Mirowski nos da idea de cuál es la línea que sigue Mirowski. Georgescu-Roegen es el autor de *The Entropy Law and the Economic Process* (1971), obra en la que este último economista emplea conceptos de la Física para valorar determinados aspectos de la Economía.

Simplificando excesivamente, la crítica de Mirowski es, pues, básicamente que los marginalistas, es decir, los primeros neoclásicos, se apropiaron de un formalismo que, aunque en aquel momento era el más coherente del que podían disponer, pronto quedaría obsoleto (Mirowski 1991a:148). Pero Mirowski no se limita a esto. La clave de su crítica gira en torno a las siguientes dos cuestiones. Por un lado, en torno a la incapacidad y falta de comprensión en el manejo de ese formalismo por parte de los marginalistas; por otro, en que el formalismo apropiado lleva aparejada una inconsistencia que afecta fatalmente a la teoría del valor económico neoclásico. Como vemos, son críticas que caen, sobre todo, dentro del ámbito de la Economía.

Lo importante para el propósito de este trabajo es la perspectiva que subyace a esas críticas, una perspectiva que básicamente desafía la visión tradicional dentro del estudio de la ciencia con respecto a los artefactos, las herramientas, los aparatos y los experimentos científicos. Hasta prácticamente la década de los ochenta la visión predominante

sobre éstos ha sido una visión "instrumental" en el sentido siguiente. Aquéllos eran considerados como medios necesarios en la ciencia. Sin embargo, el hecho de tener que recurrir a ellos no afectaba manera sustancial al contenido del conocimiento científico. A esa visión la denomino "instrumentalista." Frente a ella, la concepción que subyace a los trabajos de Mirowski es de otro tipo. Es una concepción en la que se considera que las herramientas elegidas para investigar sobre unos hechos o para conceptualizar un fenómeno condicionan fuertemente el resultado de dicha conceptualización. En el caso que nos ocupa, el lenguaje matemático empleado no sólo desempeña un papel "instrumental" en la economía, sino que también afecta profundamente a la teoría económica resultante. La teoría económica neoclásica, según Mirowski, viene caracterizada por el determinismo propio de la teoría física en la que se ampara. Mirowski está francamente descontento con esa imagen de la economía y así lo expresa a través de una serie de artículos que recoge bajo el título *Against Mechanism* (1988).

Debido a la copia o apropiación del mencionado formalismo, subraya Mirowski (1989a:11) que para entender la economía neoclásica antes hay que entender con cierto detalle las cuestiones concernientes al concepto "energía." La comprensión histórica del pensamiento económico nos conduce directamente a la Física. "Externalismo" es la etiqueta que muchas veces se usa en la historia de las ciencias para definir semejante tipo de estudios. Sin embargo, creo que Mirowski no es un "externalista" en el sentido en que este término tiene tradicionalmente dentro de la historia y la filosofía de la ciencia. Mirowski está tratando de explicar el *contenido* de la economía neoclásica. Su interés principal reside en mostrar cómo el contenido de la teoría económica neoclásica es conformado a través de la utilización de conceptos y fórmulas procedentes de la termodinámica. El trabajo de Mirowski se asemeja más al "modelo de intereses del conocimiento" de Barnes, Shapin o Mackenzie, al cual me he referido

en el apartado (1.1.), que a una sociología "externalista" de la ciencia, más centrada en ahondar en las motivaciones sociales, personales, psicológicas, institucionales o ideológicas de los científicos.

Los trabajos de Mirowski pertenecen propiamente al ámbito de la historia de la ciencia. No obstante, la historia de la ciencia que pone en práctica este economista poco o nada tiene que ver con la historia de la ciencia y de la economía tal y como ha venido siendo realizada habitualmente. Las diferencias entre un tipo y otro de historia es que mientras aquélla considera el conocimiento científico como un producto necesario, para Mirowski es fundamentalmente un producto *contingente*. Esto es, las circunstancias que rodean el surgimiento de cualquier forma de conocimiento afectan necesariamente a su contenido. Ello se traduce en que Mirowski, en lugar de practicar la tradicional historia *whig* y ocuparse de reconstruir racionalmente el conocimiento científico, practica lo que podríamos denominar una "reconstrucción arqueológica."<sup>3</sup> Sólo mediante esa reconstrucción arqueológica puede aprehenderse la historicidad y la contingencia del conocimiento científico.

---

<sup>3</sup> De la historiografía *whig* me ocupo en el apartado (5.4.) del capítulo quinto, dado que las cuestiones relacionadas con ella son fundamentales en el trabajo de E. Roy Weintraub.

#### 4.1. PROTEGIENDO LA ECONOMIA DEL CIENTIFISMO

De los cuatro economistas de los que me ocupó en este trabajo, Mirowski es quien de manera más moderada critica la metodología de la ciencia y de la economía. Esto no significa que no esté descontento o insatisfecho con ella. Para Mirowski, sin embargo, los problemas metodológicos en sentido estricto, sin dejar de ser importantes, son accesorios. El principal problema, desde su punto de vista, es el del "cientifismo," entendido éste como la adopción de los modos externos y visibles de la ciencia -por ejemplo, su lenguaje y su método- con el fin de beneficiarse de la legitimidad y autoridad asociada a ésta. En este sentido, y no en otro, debe entenderse el subtítulo, "Protecting Economics from Science," que Mirowski pone al libro al que me he referido más arriba, *Against Mechanism* (1988).

Mirowski, como antes McCloskey y Klammer, también se queja del irrealismo de la metodología en relación con la práctica científica. Para él, también existe una *disociación* bastante patente entre preceptos y normas metodológicas y la práctica científica. Los científicos no se atienen al estricto código positivista de conducta científicamente correcto. Y es que la ciencia, piensa Mirowski, no es una cuestión de aplicar un método mecánico, sino fundamentalmente un proceso social.

Comencemos admitiendo que no existe el método científico, un conjunto de criterios intemporales que cualquier programa de investigación sobre la economía pudiera adoptar y abrazar con el fin de garantizar su propio estatus científico y su legitimidad (Mirowski 1989a:356).

A la obsesión por el método o por que el pensamiento en general se adecúe a unos cánones formales, Mirowski lo denomina "vicio cartesiano" (1988b). Ese vicio no sólo ha afectado a la



metodología, sino también a la teoría económica, concretamente a la neoclásica. En lo que respecta al método, a través de la expresión formal del pensamiento se consigue alejar buena parte de la impresión de subjetividad en torno a una cuestión o a una investigación. Lo que se expresa mediante cualquier formalismo es completamente objetivo o intersubjetivamente válido porque, como dice Mirowski, parafraseando el título de un libro de Thomas Nagel, es la "visión desde ninguna parte."<sup>4</sup> No obstante, esa impresión de objetividad, añade Mirowski (1992e, 1993a), es reforzada mediante distintas técnicas o recursos discursivos como son la adecuación al formato estándar de artículo científico, el uso de pronombres impersonales, etcétera.

La crítica de Mirowski a la metodología como proyecto de valoración del conocimiento está en consonancia con el rechazo del empirismo sobre el que aquélla se sustenta. Por un lado, este economista nos advierte del escaso impacto que los eventos empíricos han tenido sobre los mayores desarrollos de la teoría económica. Pero, al mismo tiempo, también es consciente de que la solución no consiste en la puesta en práctica de un realismo o un empirismo ingenuo. El proyecto metodológico, tal y como fue concebido dentro de la filosofía de la ciencia hasta la década de los ochenta, no sólo ha sido fallido, sino que además es imposible.

Siguiendo a Galison (1988), Mirowski aboga por lo que aquél denomina "posmodernismo crítico." Éste constituiría una superación tanto del "positivismo lógico" como de la posterior reacción historicista de los años sesenta y setenta, y a la cual Galison denomina "antipositivismo modernista," que también se conoce como "nueva filosofía de la ciencia." Cada una de esas tres concepciones viene definida por su distinta posición en torno a las relaciones entre teoría y

---

<sup>4</sup> El libro de Thomas Nagel se titula, *The View from Nowhere*. (Oxford: Oxford University Press, 1986).

observación. Tal y como Galison lo expone, mientras que en el positivismo lógico se hace primar la *observación* sobre la *teoría*, durante el periodo de vigencia del antipositivismo se pone en duda esa supuesta primacía y en su lugar se enfatiza el *carácter teórico de la observación*.<sup>5</sup>

En la Economía, ni unos ni otros, ni positivistas ni antipositivistas, han podido llegar a dar cuenta de las prácticas reales de los economistas ortodoxos, señala Mirowski (1992d). Sin ser una pretensión absoluta, el "posmodernismo crítico" va a estar mucho más cerca de la práctica científica de lo que aquéllas otras dos concepciones lo han estado. Además, nos explica Mirowski,

[e]l movimiento del posmodernismo crítico, asociado con autores tales como Ian Hacking, Harry Collins, Simon Schaffer y Peter Galison, ha intentado restaurar el rol del empirismo como clave para la comprensión de la investigación científica [Pero] su método para conseguir esta tarea ha sido negar cualquier relación jerárquica fija entre la teoría y la observación, y repudiar la premisa, compartida por positivistas y antipositivistas, de la unidad de todas las ciencias (Mirowski 1992d:3).

Juntamente con la unidad de todas las ciencias, el "posmodernismo crítico" rechaza también la existencia de métodos o procedimientos absolutos para decidir la validez del conocimiento científico. Pero creo que la principal novedad que introduce el "posmodernismo crítico" con respecto a las otras dos concepciones es que al binomio observación/teoría añade un tercer elemento o componente, a saber, los instrumentos y aparatos científicos. Es

---

<sup>5</sup> Al comienzo del apartado (1.1.) me he referido brevemente a las tesis de la *infradeterminación* de la teoría por la evidencia empírica disponible y a la tesis de que la observación está *cargada* de teoría. Con ambas tesis los filósofos antipositivistas de la ciencia ponían en cuestión el papel asignado al lenguaje observacional dentro de la concepción positivista de la ciencia.

evidente que los estudios de la ciencia nunca han ignorado tales elementos. Lo significativo es la distinta manera en que el "posmodernismo crítico" va a abordar su estudio. He denominado "instrumentalismo" a la manera tradicional de abordar el estudio de artefactos, instrumentos científicos, etcétera.<sup>6</sup> El "posmodernismo crítico" y en general las perspectivas de las que he tratado en el capítulo primero rechazan de raíz esa visión. En consonancia con ello, por un lado, dentro de la categoría "instrumentos," "aparatos," etcétera dejan de ser considerados exclusivamente los instrumentos, aparatos o herramientas de índole material o físico y son también considerados los de índole conceptual. Los métodos y modelos econométricos en la Economía o los gráficos, diagramas o metáforas en la ciencia en general caben perfectamente dentro de esa categoría general de "instrumentos." Por otro lado, al abandonarse esa visión "instrumentalista," los instrumentos y aparatos científicos dejan de ser vistos como meros y simples *catalizadores* de la actividad científica y pasan a ser vistos y estudiados como elementos *conformadores* del conocimiento científico. En esa línea debe verse el estudio de Mirowski sobre la metáfora en la Economía, de la cual trataré en el apartado próximo.

En el capítulo segundo (apartado 2.1.) vimos la dura crítica que McCloskey dirigía al positivismo como proyecto metodológico, al cual denominaba de modo más general "modernismo." Para Mirowski, como ya he anticipado, los problemas van por otro lado, aunque sigamos empleando la etiqueta "modernismo." Aún teniendo en cuenta lo que McCloskey señala, la mayor parte de los modos y formas modernistas en la Economía son anteriores, no ya a la introducción del positivismo lógico en ésta, sino al desarrollo mismo de dicho movimiento filosófico, advierte Mirowski. Es a través del cientifismo, y no del positivismo, como el modernismo penetra en la Economía. El

---

<sup>6</sup> El sentido que aquí estoy dando al término "instrumentalismo" es distinto del que tiene dentro de la filosofía de la ciencia.

cientifismo, como copia del lenguaje de la Física, entra plenamente en la Economía a finales del siglo XIX con la "revolución marginalista." Con ella nace la economía neoclásica.<sup>7</sup> Dicha revolución tiene lugar, según Mirowski, debido a la adopción de fórmulas y conceptos de la termodinámica por parte de los llamados "marginalistas."

El modernismo de la economía contemporánea se debe más al hecho que acabo de mencionar que a la influencia que pudieran haber tenido ciertas ideas metodológicas o filosóficas, como pudieran ser las del positivismo lógico. Como es bien conocido, este movimiento filosófico se desarrolló en la primera mitad del siglo XX y sus ideas fueron introducidas en la Economía, primero, por Terence W. Hutchinson (1938) y luego reforzadas por Milton Friedman con su "Ensayo sobre la economía positiva" (1953). Incluso aún reconociendo la importancia que pudiera haber tenido ese artículo de Friedman en el afianzamiento del positivismo en la Economía, esa influencia es incomparablemente menor que la que tuvieron los *Fundamentos del análisis económico* de Paul Samuelson (1942). Según Mirowski (1989d:198), es Samuelson y no Friedman quien consolida el modernismo en la Economía. Con la mencionada obra, Samuelson estableció la que habría de ser la imagen del economista para el resto del siglo XX. Esa imagen nace precisamente con la "revolución marginalista." Gracias a la apropiación del formalismo de la termodinámica, los marginalistas pretendían, entre otras cosas, obtener el prestigio, el reconocimiento social y la legitimidad de la que gozaban los científicos naturales y su ciencia (cf. Mirowski 1989a).

Es cierto que la tendencia a inspirarse o a imitar a la Física está presente en la Economía desde antes de Adam Smith. Ingrao e Israel (1987), por ejemplo, en su reciente historia de la teoría del equilibrio

---

<sup>7</sup> En el apartado siguiente me ocupo algo más detenidamente de la "revolución marginalista."

general, muestran cómo el sueño del mecanicismo newtoniano se introduce en la Economía a través de los ideales de la Ilustración.<sup>8</sup> Sin embargo, sólo con la revolución marginalista se produce un traslado no sólo de imágenes, intereses o ideales, sino también, y eso es lo fundamental y lo que quiere dejar bien claro Mirowski, de *fórmulas y conceptos* físico-matemáticos.

Sin embargo, señalar o incluso denunciar los motivos de los marginalistas para adoptar el formalismo de la termodinámica no constituye una objeción contra su validez. Eso, al menos es lo que se ha sostenido dentro del estudio de la ciencia, amparándose en la distinción entre "contexto de justificación" y "contexto de descubrimiento," o entre factores "internos" y "externos." De todos modos, como advertí en la presentación a este capítulo (apartado 4.0.), la de Mirowski es una investigación sobre el *contenido* del conocimiento económico, y en concreto de cómo éste se constituye con la *mediación* de fórmulas y conceptos físico-matemáticos. Así que realmente no estaría claro de qué lado de esa distinción caería el trabajo de Mirowski.

Ciertamente, no es ésa una cuestión que le preocupe demasiado, porque Mirowski no cree en esa dicotomía. Justo al comienzo de "Physics and the Marginalist Revolution," su primer trabajo relevante sobre los estos temas y cuestiones de los que estoy tratando, Mirowski se apresura a criticarla. Con los sociólogos del conocimiento científico, niega la asumida distinción y piensa que ésta ha tenido un efecto pernicioso en los distintos estudios de la ciencia.

La dicotomía interno/externo ha impedido por sí sola la comprensión del nacimiento de la teoría económica neoclásica. Tal dicotomía fuerza al estudioso de la ciencia a elegir entre algo que es tautológico o a despreciar las

---

<sup>8</sup> Sobre esto puede verse el apéndice al capítulo 5.

cuestiones teóricas, con lo que hacer historia se ha convertido en algo trivial para todos los propósitos actuales (Mirowski 1984a:363).

A pesar de criticar esa dicotomía, como he señalado, el objetivo de Mirowski no reside ni principal ni únicamente en criticar los motivos y razones que pudieran tener los marginalistas para apropiarse el formalismo de la termodinámica, aunque los considere totalmente reprobables. Mirowski no se queda ni mucho menos en el análisis de las motivaciones psicológicas, sociológicas o ideológicas de los marginalistas y del origen de la economía neoclásica. Según he anticipado, su estudio histórico no puede sin más ser calificado de "externalista," dándole el sentido que habitualmente se da a este término, porque el suyo es un estudio sobre el *contenido* del conocimiento científico. A ese respecto, en "Physics and the Marginalist Revolution," señala Mirowski que el contenido intelectual de la teoría económica puede explicarse mediante algunos desarrollos de la física de la segunda mitad del siglo XIX (Mirowski 1984a). Creo que aquí reside la importancia del enfoque de Mirowski. Este economista no explica la evolución histórica del pensamiento económico ni como un proceso lógico de desarrollo interno de la propia disciplina ni tampoco la ve como un mero producto de los intereses de una determinada clase social. Su visión del conocimiento científico, visión que está muy próxima a la de los sociólogos del conocimiento científico, es ciertamente una visión que atribuye un carácter *contingente* al conocimiento científico. No obstante, y al igual sucede con E. Roy Weintraub (cap. 5), los trabajos de Mirowski no deben considerarse como una fiel aplicación de las ideas de la sociología del conocimiento científico (SSK).

La relación que Mirowski mantiene con la SSK es variada. Como hemos visto en el capítulo primero, la SSK no es un bloque monolítico. Buena parte del trabajo de Mirowski en torno a la manera en que la teoría económica se conforma a partir de la influencia de la

termodinámica del siglo XIX puede ser comparado con los estudios macrosociológicos del Programa Fuerte. Como he expuesto en el apartado (1.1.), Barnes, Shapin y MacKenzie, aplicando el "modelo de intereses del conocimiento," han estudiado cómo unas disciplinas se ven influidas por otras en su desarrollo. En ese sentido, tales trabajos no se hallan muy lejos de los de Mirowski. Pero como ya he dicho, Mirowski no sigue ninguna orientación especial dentro de la SSK. De hecho, hay partes de su obra que recuerdan más a los "estudios de controversias" de Harry M. Collins. Por ejemplo, en un pequeño trabajo escrito con Steven Sklivas, "Why econometricians don't replicate (although they do reproduce)" (1991), aplica a la econometría el problema planteado por Collins (1985) en torno a la replicación de experimentos científicos. Recordemos que Collins (1985) advertía de la imposibilidad de replicar de manera exacta el experimento de otro investigador debido a la existencia de lo que él denomina "regreso de experimentador," esto es, una especie de regreso al infinito existente en cualquier intento de replicación exacta de un determinado experimento.<sup>9</sup> Finalmente, en su concepción de las relaciones entre lo "natural" y lo "social," y de la que me ocupo en el apartado (4.3.), podemos ver a Mirowski compartiendo puntos de vista con otro conocido sociólogo del conocimiento científico, Bruno Latour. Así pues, no podemos afirmar que Mirowski siga en concreto las propuestas de alguna de las orientaciones de la SSK, pero sí creo que esta corriente de estudio de la ciencia es la mejor referencia para situar y entender la perspectiva y la obra de Mirowski.

Después de lo visto en este apartado, se podría afirmar que para Mirowski la metodología de la ciencia, concebida como un proyecto ahistórico de valoración epistemológica del conocimiento científico, no sólo es irreal, sino que ni siquiera es posible. Sólo inmersos en un estudio histórico-arqueológico de la ciencia, el proyecto "metodológico"

---

<sup>9</sup> A esta cuestión me he referido brevemente en el apartado (1.1.).

tiene pleno sentido. Si hubiese alguna manera de caracterizar la orientación de este economista sería diciendo que constituye una "arqueología del pensamiento económico," en el sentido en que su preocupación fundamental es clarificar las condiciones históricas y generales del pensamiento económico.<sup>10</sup>

Antes de concluir este apartado, y antes de pasar a tratar detenidamente la cuestión de las relaciones entre Física y Economía, me gustaría hacer una consideración adicional sobre el sentido que cabe dar a la obra de Mirowski en cuanto estudio de la metáfora en la ciencia. Como ya he anticipado en el apartado (3.4.), el de Mirowski constituye el más ambicioso estudio de la metáfora en la Economía. Por ello, podría pensarse que Mirowski está más cerca del análisis literario o retórico de la ciencia que del análisis sociológico, como acabo de apuntar, o incluso que su obra constituye una síntesis de ambas perspectivas. Creo, sin embargo, que sólo de manera muy vaga puede afirmarse que su análisis de la metáfora es literario o retórico. En lo concerniente a la metáfora, Mirowski está mucho más cerca de los análisis epistemológicos de filósofos como Black o Hesse, o de los

---

<sup>10</sup> Esas "condiciones generales" o "abstractas," como también Mirowski (1991) las llama, tienen que ver con la teoría del valor. Para él, el núcleo de todas las teorías económicas. Sobre esto puede verse el apartado (4.4.). En cuanto al proyecto arqueológico, cabe advertir que, en nuestro país, José Manuel Naredo coincidiría con Mirowski en ese aspecto. Al comienzo de su obra *La economía en evolución*, señala Naredo que su propósito es "desentrañar la inmensa maraña de valores y creencias que sostiene la idea actual de lo económico" (Naredo 1987:ix) Y un poco más adelante añade: "En vez de hacer, como es habitual, una descripción histórica de la evolución de los conocimientos hacia esa supuesta objetividad que toma cuerpo en la ciencia hoy establecida, trataremos de descubrir a partir de qué presupuestos se ha podido construir ésta, prosiguiendo la labor profiláctica iniciada por Foucault en su arqueología de las ciencias sociales" (Naredo 1987:9). Pero tanto Naredo como Mirowski llegan mucho más allá de lo que lo hizo Foucault. Aparte del interés compartido por Naredo y Mirowski por la constitución de la economía como disciplina, así como por los presupuestos, conceptos e intereses, ambos también coinciden en que ese proyecto arqueológico les conduce a la Física. Ambos denuncian la dependencia de la economía neoclásica de un modelo mecánico determinista y ambos adoptan modelos no-deterministas. No obstante, como para los neoclásicos, la Física sigue siendo la piedra de toque desde la que ver y juzgar la Economía.



sociológicos de Barnes y Bloor. A pesar de ello, un autor como, por ejemplo, Steve Fuller ([1989] 1993, 1993a, 1993b) insiste en considerar conjuntamente a Mirowski y a McCloskey como sendos representantes de la retórica de la economía.<sup>11</sup>

Basta leer cualquiera de los artículos que Mirowski (1988b, 1990c, 1993a) dedica explícitamente a la retórica para darse cuenta de que su concepción de ésta nada tiene que ver con la de McCloskey. El tipo análisis retórico que Mirowski pueda poner en práctica no tiene ninguna filiación con los análisis retóricos que se inspiran en las orientaciones literarias. En "The rhetoric of modern economics," por ejemplo, señala Mirowski que la retórica es aplicable al análisis de la racionalidad, la autoridad y la matemática. Sin embargo, aquí el sentido de "retórica" es muy amplio y, por tanto insuficiente para incluir a dicho economista dentro de lo que se denomina "retórica de la economía." En principio, Mirowski simpatiza con ella en cuanto viene a socavar aún más tanto el estudio como la concepción tradicional de la ciencia. Pero Mirowski en ningún momento de su obra recurre a los medios o instrumentos de análisis propios de la retórica.

Además de todo esto, hay que tener también en cuenta que Mirowski rechaza casi visceralmente la retórica de la economía tal y como la encontramos en McCloskey. De los tres trabajos sobre la

---

<sup>11</sup> Creo nada de malo hay en tratar conjuntamente a McCloskey y a Mirowski. Autores como Rossetti (1990), Barnes (1992) o el propio McCloskey lo hacen. Yo lo hago en este trabajo. Lo que considero inaceptable es alinear a Mirowski en las filas del análisis retórico, como hace Fuller. Igual de inaceptable me parece, por otra parte, considerar que el pensamiento de McCloskey constituye una manifestación de la sociología del conocimiento científico del Programa Fuerte, como hacen A. W. Coats (1988) o el propio McCloskey (1988a). De hecho, como vimos en el apartado (2.4.) también McCloskey llegaba a considerar que sociología del conocimiento científico y retórica de la ciencia eran los mismo. Me parece que en el caso de Klammer (cap. 3) la adscripción bien a la retórica de la ciencia, bien a la SSK no sería tan problemática. Finalmente, y por mencionar también el caso de Weintraub (cap. 5), cabe decir que su trabajo constituye una síntesis del análisis sociológico de la SSK y literario, que no retórico.

retórica mencionados en el párrafo anterior, todos ellos contienen críticas a McCloskey (cf. Mirowski 1988b, 1990c, 1993a). Con McCloskey, cientifismo y retórica se alían, dice Mirowski (1990c:244), puesto que, en manos de neoclásicos como McCloskey, entiende Mirowski que la retórica de la economía se convierte en un expediente legitimador del neoclasicismo. Sin embargo, economía neoclásica y retórica de la ciencia, según Mirowski(1988b, 1993a), son incompatibles. A ambas subyacen concepciones irreconciliables del ser humano, de la racionalidad y del orden social.

La ironía del trabajo de McCloskey sobre la retórica de la economía es que aboga por el derrotado enemigo del cartesianismo como la mejor defensa de la ciencia social más adicta al "vicio cartesiano," la teoría económica neoclásica (Mirowski 1988b:120).<sup>12</sup>

Mucho más interesantes y certeras que esas objeciones que Mirowski formula contra la retórica de la economía de McCloskey me parecen las dos siguientes. Señala Mirowski (1988b) que el análisis retórico debe ser diacrónico y no sólo sincrónico, y que, además, no puede ignorar ni el contexto ni el contenido de cualquier argumento económico. De lo contrario, la retórica de la economía o de la ciencia puede quedar convertida en un simple análisis estilístico de las figuras o los *tropos* literarios, que es lo que de alguna manera sucede con los trabajos de McCloskey (véase apartado 2.4.). No sólo hay tener en cuenta, además del estilo o forma de los argumentos, su contenido, sino que ese contenido ha de ser estudiado con referencia al contexto en el que surge y en el que evoluciona (Mirowski 1988b:124). Con su

---

<sup>12</sup> Estas cuestiones las he tratado en el apartado (2.4.). Como he señalado allí, no está tan claro que esa contradicción se dé en corrientes como la economía austríaca o el liberalismo económico de Chicago. Ambas coinciden a la hora de señalar la eliminación del mayor número de trabas institucionales sobre el individuo en cuanto se considera que es el mejor medio para alcanzar la libertad individual y social. Se puede estar en desacuerdo con las ideas de estos economistas, pero no creo que el antagonismo que Mirowski denuncia sea tan evidente.

crítica a McCloskey, Mirowski no está sino proponiéndonos su propio proyecto de estudio de la ciencia.

## 4.2. LA ECONOMIA COMO MECANICA SOCIAL

La cuestión central del trabajo de Mirowski está directamente relacionada con el alcance e implicaciones de la importación o traslado de conceptos desde la Física, concretamente desde la termodinámica, a la Economía. Sobre todo en el periodo de nacimiento de la economía neoclásica. Ciertamente, no ha sido Mirowski el primero en advertir tal influencia. Sin embargo, que esa relación haya sido reconocida no significa que haya sido estudiada y explorada. Sólo en el caso de Nicholas Georgescu-Roegen encontramos una notable excepción. No en vano, con su *The Entropy Law and the Economic Process* (1971), Georgescu-Roegen es un modelo básico para Mirowski. Los estudios de este economista rumano sobre las relaciones entre termodinámica y economía suministran a Mirowski el *punto de partida* de su argumento.

[E]l núcleo del programa de investigación neoclásico es una metáfora matemática apropiada de la física en la década de 1870 que iguala la energía potencial con la 'utilidad,' las fuerzas con los 'precios,' las mercancías con las coordenadas espaciales y la energía cinética con la restricción presupuestaria (Mirowski 1989d:176).

Junto a Georgescu-Roegen, otro autor que es fundamental para entender los trabajos de Mirowski es el pensador francés Emile Meyerson. La obra de Meyerson, químico, filósofo e historiador de la ciencia, *Identité et Réalité* (1908) da forma definitiva a la argumentación de Mirowski. Meyerson insistió en que en el pensamiento científico existe una tendencia a identificar lo real a través de principios de identidad o conservación. A través de Meyerson, la argumentación de Mirowski se convierte en una crítica a la economía neoclásica. La Física a lo largo de su historia ha tratado de determinar un principio de invarianza, porque, señala Mirowski, siguiendo a Meyerson, los occidentales sólo podemos afirmar que algo

es distinto si hay algo que permanece siendo lo mismo a través del cambio. El principio de conservación de la energía desempeñaría en la Física ese papel. Pero en la Economía la copia de conceptos y fórmulas de la Física, sin el consiguiente traslado de un principio de conservación, es un hecho que va a afectar negativamente a la teoría económica neoclásica, como más adelante veremos.

El pensamiento de Mirowski interesa para este trabajo no tanto por lo que a la relación entre Física y Economía supone para el desarrollo de esta última, sino por lo que tiene que ver con el caso general de interacción entre dos disciplinas científicas, así como por las consecuencias que pudieran derivarse sobre el estatuto de cientificidad de una y otra.

Al prestar atención a la relación entre disciplinas, Mirowski se abre a una perspectiva contextualista de estudio de la ciencia. Y como iremos viendo, esa perspectiva lo acerca, aunque de manera bastante heterodoxa, a la SSK. Como he advertido al principio del este capítulo, no está dentro de las intenciones de Mirowski, rechazar cualquier posibilidad de relación o interacción entre disciplinas y mucho menos entre la Economía y la Física. Tampoco debe pensarse que Mirowski esté condenando el empleo de metáforas en la ciencia. Sin embargo, advierte Mirowski que, si bien desde los trabajos de Black y Hesse se reconoce que la metáfora puede desempeñar un importante papel en el ámbito del pensamiento científico, nadie se ha ocupado de valorar cuándo determinados usos metafóricos resultan *fallidos* y cuándo no (1992a:132). Así pues, lo que Mirowski está tratando de hacer es *valorar* el uso concreto de una determinada metáfora en la Economía.

Tampoco Mirowski pretende criticar el hecho de que haya sido la Física la disciplina en que los economistas se han fijado de manera particular. De hecho, como ya he indicado, el trabajo de Georgescu-Roegen constituye la principal fuente de inspiración y también de

admiración de Mirowski. Georgescu-Roegen no sólo subraya la dependencia de la moderna teoría de neoclásica, sino que también él mismo recurre a la Física y trata de extraer conclusiones para la Economía.<sup>13</sup>

A pesar de la influencia de Georgescu-Roegen sobre Mirowski, hay que hacer notar la existencia de una diferencia muy significativa entre sus respectivos trabajos. Señala el propio Mirowski (1984b) que mientras el trabajo de Georgescu-Roegen gira en torno a la segunda ley de la termodinámica, es decir, en torno a la ley de la entropía; el suyo gira en torno a la primera ley de la termodinámica, esto es, a la ley de la conservación de la energía.<sup>14</sup>

En un artículo de 1984, "Physics and the Marginalists Revolution," Mirowski formula de manera incipiente buena parte de las cuestiones que desarrollará en trabajos posteriores, sobre todo en *More Heat* (1989).. En ese artículo de 1984 afirma Mirowski, después de haber hecho un recorrido por la obra de los creadores de la economía neoclásica, que "la teoría económica es Física del siglo XIX expurgada" (1984a:377). Esta idea o hipótesis preliminar va tomando distintas formas a lo largo del trabajo y la obra de Mirowski. Con una finalidad aclaratoria, voy a distinguir aquí tres formulaciones más elaboradas de esa hipótesis, a las cuales denomino "hipótesis general," "hipótesis general ampliada" e "hipótesis específica." La que considero *hipótesis general* sería la siguiente:

---

<sup>13</sup> Explica José Manuel Naredo que lo que este economista hace es "enjuiciar el proceso económico a la luz de la ley de la entropía y señalar las graves limitaciones que comporta una ciencia que se ha desarrollado de espaldas a ella" (Naredo 1987:455)

<sup>14</sup> La primera ley de la termodinámica señala que la energía total de un sistema aislado permanece constante. Esto es, la energía ni se crea ni se destruye; solo se transforma. La segunda ley dice que la entropía global de un sistema aislado permanece constante en el curso de un proceso reversible y aumenta en el curso de una transformación real (o irreversible). Es decir, que la energía se conserva, pero se degrada.

La teoría del valor de las principales corrientes económicas occidentales, a saber, la economía política clásica, la economía neoclásica y la economía marxista, ha estado dictada por la evolución de la Física (Mirowski 1989a:396).

Esa hipótesis es, en ocasiones, *ampliada* y presentada de modo aún más general de la manera siguiente:

La Economía ha estado gobernada por la metáfora de la energía como metáfora constituyente (Mirowski 1989a:117).

Ambas hipótesis conforman el marco global en el Mirowski sitúa su trabajo y en el que éste desarrolla la *hipótesis específica* o concreta que quiere demostrar, a saber:

Los marginalistas se apropiaron del formalismo matemático de la termodinámica del siglo XIX [...], cambiando ellos mismos los nombres de las variables, lo cual fue pregonado como el triunfo de una "economía verdaderamente científica." La utilidad llegó a ser el análogo de la energía potencial; la restricción presupuestaria llegó a ser ligeramente modificado el análogo de la energía cinética [...] Desafortunadamente existía un ligero descuido. A los neoclásicos les faltó apropiarse la parte más importante del formalismo, por no decir el corazón mismo de la metáfora, a saber, la conservación de la energía. Ese pequeño desliz hizo que la heurística neoclásica fuera esencialmente incoherente (Mirowski 1989a:9).

### **La revolución marginalista**

Se conoce como "revolución marginalista" al momento o periodo en que surge y se constituye la economía neoclásica. El inicio de dicha revolución se produjo a principios del decenio de 1870. A pesar de que esa expresión está bastante extendida, algunos historiadores del pensamiento económico, como Samuel Hollander o

Mark Blaug, entienden que más que una "revolución" lo que tuvo lugar fue una "transformación," dado que no existió una verdadera ruptura con respecto a la economía clásica.<sup>15</sup> En cualquier caso, hay que reconocer que esa transformación afectaría más al estilo que al contenido económico, debido a que con la economía neoclásica comienza verdaderamente la formalización matemática de la economía. Los principales protagonistas de la revolución marginalista son, en un primer momento, William Stanley Jevons (1835-1882), Léon Walras (1834-1910) y Carl Menger (1840-1921), y algo más tarde, Alfred Marshall (1842-1924), Vilfredo Pareto (1848-1923), Irving Fisher (1867-1947) y Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926). Ellos son casi unánimemente considerados los padres de la economía neoclásica.<sup>16</sup>

Probablemente la principal aportación teórica que realizan los economistas neoclásicos con respecto a los clásicos tiene directamente que ver con la inclusión de los aspectos subjetivos en la teoría del valor económico, sobre todo a través de un nuevo concepto como es el de la "utilidad marginal." Para Mirowski, sin embargo, lo esencial de la economía neoclásica surgida de la revolución marginalista no es el recurso al concepto de "utilidad," ya que este concepto es también propio de otras corrientes sociales de pensamiento. Lo propio de la economía neoclásica es la adopción del formalismo matemático de la física de la segunda mitad del siglo XIX, y más concretamente la apropiación del concepto de "campo energético" (Mirowski 1984a:365, 1987:41).

Dentro de la historia de la ciencia, la formulación de la teoría del valor neoclásica está considerada como uno de esos casos excepcionales

---

<sup>15</sup> Blaug y Hollander defienden ambos la hipótesis *continuista*, según la cual no hay una verdadera ruptura entre la economía clásica y la neoclásica. Véase Mark Blaug (1962) o Samuel Hollander, *The Economics of John Stuart Mill*. (Toronto: University of Toronto Press, 1985).

<sup>16</sup> Mirowski, contra la visión más extendida, no considera a Carl Menger como un marginalista. Más adelante expondré sus razones.



de descubrimiento múltiple o simultáneo, y es el caso más notable dentro de la historia del pensamiento económico (Blaug 1962: 374). Incluso los fundadores de la economía neoclásica, como es el caso de Jevons, tuvieron consciencia de ese hecho y lo consideraron como un signo inevitable de la validez de la teoría neoclásica del valor. Contra este punto de vista, Mirowski sostiene que la economía neoclásica y su teoría del valor no fueron "descubiertas, sino que fueron literalmente *copiadas*.

El supuesto descubrimiento simultáneo de la teoría neoclásica del valor -la optimización bajo restricciones sobre un campo de utilidad- no fue un descubrimiento en absoluto, sino la apropiación del formalismo matemático de la energía potencial que, por aquella época, acababa de ser incorporado a la Física (Mirowski y Cook 1990:191).

Según Mirowski (1989a:217), la formación académica de los protagonistas de la revolución marginalista muy bien podría explicar que esa apropiación tuviera lugar. Salvo Menger, a quien Mirowski no considera un marginalista, todos los fundadores de la economía neoclásica recibieron una educación académica basada en las ciencias naturales. Este hecho podría explicar que todos los marginalistas recurrieran a la Física. Con la apropiación o uso analógico que los neoclásicos ponen en práctica, la teoría de valor de la economía clásica es definitivamente sustituida o reemplazada por una nueva teoría del valor. Así, una teoría del valor como "sustancia" deja paso a una teoría del valor como "campo conservativo," debido al descubrimiento, en el decenio de 1840, del principio de conservación de la energía.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Sobre estas dos teorías del valor me extiendo más detenidamente en el apartado (4.4.).

Veamos, muy brevemente, algunos de los rasgos y momentos de esa apropiación que, según Mirowski, está motivada, por un lado, por el deseo de extender el sueño del determinismo laplaciano de la Física a la Economía, pero, por otro, y no menos significativo, por el deseo de los marginalistas de gozar de una legitimidad y de un estatus científico semejante al de sus colegas los científicos naturales. Aquí sólo trataré los casos de Jevons, Walras y Fisher.

William Stanley Jevons, uno de los economistas del triunvirato de los marginalistas -los otros dos son Walras y Menger- consideró, por ejemplo, que su ecuación del intercambio no difería de otras ecuaciones similares existentes en la Física. Una de las analogías básicas que emplea en su obra *Theory of Political Economy* es la de la palanca. Jevons compara las relaciones que se dan entre las masas y la longitud de los brazos de la palanca con el equilibrio en el intercambio de bienes. Además de esta analogía, cabe reseñar también que para Jevons el lugar que venía a ocupar el concepto de "utilidad" en la Economía era semejante al que en la Física tenía la fuerza de la gravitación universal enunciada por Newton. En su *Principles of Economics*, una obra más tardía, encontramos una afirmación que nos da una idea clara de la influencia de la termodinámica en el pensamiento económico de Jevons. Afirma éste que "la noción de valor es para nuestra ciencia lo que la de energía es para la mecánica" (Jevons en Mirowski 1989a:219).<sup>18</sup>

En Léon Walras encontramos aún más explícita la influencia de la Física sobre la Economía. Su obsesión por emular a las ciencias naturales fue constante a lo largo de toda su carrera como economista. Se ha insistido también mucho en la frustración que en el joven Walras pudo causar el hecho de ser rechazado en la Escuela Politécnica,

---

<sup>18</sup> Samuel Hollander (1989), un historiador del pensamiento económico que sobre todo ha estudiado la economía clásica, pone en duda la presencia de la metáfora energética en Jevons, aunque reconoce la presencia de otras metáforas como la de la palanca.

tras suspender la parte matemática del examen de ingreso. Lo cierto es que Walras insistió tanto en su obra más representativa, *Elementos de Economía Pura* (1874), como en un pequeño opúsculo de 1909, titulado "Économique et Mécanique," en la profunda semejanza existente entre los mecanismos de la realidad económica y los de la realidad natural. En tal dirección, por ejemplo, Walras equiparó el concepto físico de "fuerza" con el de *rareté*, acuñado por su padre, y el de "energía" con el de "utilidad."

Ideas semejantes pueden encontrarse en los otros progenitores de la economía neoclásica, a saber, Pareto, Edgeworth o Fisher. El caso del estadounidense Irving Fisher es quizá el más ilustrativo y visible de entre todos ellos. Fisher elaboró en su obra *Mathematical Investigations into the Theory of Value and Prices* (1926) una tabla de analogías o equivalencias entre la Física y la Economía. Creo que dicha tabla es una buena confirmación de la tesis que Mirowski quiere defender:

<u>Mecánica</u>	<u>Economía</u>
una partícula	un individuo
espacio	mercancía
fuerza	utilidad marginal o desutilidad
trabajo	desutilidad
energía	utilidad
trabajo o energía = fuerza * espacio	utilidad = utilidad marginal * mercancía
la fuerza es un vector	la utilidad marginal es un vector
las fuerzas se suman por adición de vectores	las utilidades marginales se suman por adición de vectores
La energía total puede ser definida como la integral con respecto a las fuerzas impulsoras.	La utilidad total de la que disfruta el individuo es como la integral con respecto a las utilidades marginales
El equilibrio se dará donde la energía neta (energía menos trabajo) sea máxima; o el equilibrio se dará donde las fuerzas impulsoras y la resistencia a lo largo de cada eje sean iguales.	El equilibrio se dará donde el beneficio (utilidad menos desutilidad) sea máximo; o el equilibrio se dará donde la utilidad marginal y las desutilidad marginal a lo largo de cada eje sean iguales.
Si la energía total es sustraída del trabajo total, en lugar de lo contrario, la diferencia es el "potencial" y es un mínimo.	Si la utilidad total es sustraída de la desutilidad total, en lugar de lo contrario, la diferencia puede denominarse "pérdida" y es un mínimo.

Tras mostrar cómo los principales protagonistas de la revolución marginalista y de la economía neoclásica se han servido de analogías de la Física, especialmente en relación con la energía, Mirowski está obligado a dar razón de por qué dos autores tan representativos como Carl Menger y Alfred Marshall no son especialmente relevantes dentro de la economía neoclásica.

El caso de Menger es quizá el más significativo, dado que es habitualmente considerado, junto con Jevons y Walras, uno de los padres de la revolución marginalista. Mirowski, sin embargo, sostiene que Menger ni es un marginalista ni cabe tampoco de manera genuina dentro de la economía neoclásica. Por un lado, la concepción de Menger de la "utilidad" es distinta, en naturaleza y forma, de la de los otros neoclásicos. Según Mirowski, los tres autores mencionados no "descubrieron" lo mismo (1989a:254). Por otro lado, Menger siempre fue reacio a introducir cualquier tipo de formalización matemática en su concepción económica. Menger, pues, no imitó o adoptó el formalismo de la Física. Ello le valió los reproches de, por ejemplo, Walras, quien consideró que, dado que no hacía uso del formalismo matemático, sus ideas no se adecuaban a los criterios de rigor y cientificidad (Mirowski 1984a:370-371).

El caso de Alfred Marshall, a pesar del reconocimiento alcanzado por este economista, no exige una explicación al mismo nivel que la de Menger. Muchos historiadores del pensamiento económico asumen actualmente, y con ellos Mirowski (1984a:374, 1989a:262), que el papel desempeñado por Marshall fue más el de difusor y popularizador de las ideas marginalistas que uno de sus principales teóricos. Sin embargo, no es ésta la principal razón que Mirowski tiene para negar un especial protagonismo a Marshall. Según Mirowski (1989a:262 y ss.), Marshall no percibió la inherente contradicción existente entre la teoría del valor clásico y la teoría del valor neoclásico, una teoría del

valor como "sustancia" y una teoría del valor como "campo conservativo." A una y otra teoría del valor subyacen distintas metáforas energéticas, según Mirowski (1984a). El énfasis en la oferta y la producción por parte de los clásicos y el énfasis en la demanda por parte de los neoclásicos es sólo el aspecto visible o superficial de esas dos teorías del valor.

En definitiva, la idea que Mirowski quiere poner de manifiesto es que la economía neoclásica surge como una copia de la física. Y el sentido que hay que dar aquí al término "copia" es un sentido literal. Eso no significa, según Mirowski (1989c), que cada uno de los neoclásicos copiara el formalismo matemático de la termodinámica de manera semejante. No obstante,

[l]a adopción de la metáfora protoenergética y la estructura de la Física de mediados del siglo XIX es la marca de nacimiento de la economía neoclásica; el hilo de Ariadna que une a los protagonistas y que nos puede conducir al significado fundamental del programa de investigación neoclásico (Mirowski 1989a:222).

### **Más calor que luz**

A grandes rasgos, he tratado hasta aquí la apropiación del formalismo energético por parte de los marginalistas. Veamos más detenidamente el argumento de Mirowski y cuáles son las críticas contra tal apropiación. Conviene recordar, por un lado, que Mirowski no está negando la posibilidad del pensamiento analógico en la ciencia y, por otro, que la crítica de Mirowski al uso analógico que los marginalistas hacen del concepto físico de energía tiene directamente que ver con el principio de conservación. No obstante, hay distintos reproches que Mirowski dirige a los marginalistas y que conviene distinguir de su crítica o argumento central.

En varios momentos de su obra, puede percibirse que la objeción de Mirowski tiene que ver con la falta de conciencia por parte de los neoclásicos en el alcance de uso de la energía como metáfora. En otros momentos la objeción de inconsciencia, se convierte en una acusación de falta de capacidad y de incompetencia. En este sentido, señala Mirowski que ninguno de los economistas neoclásicos "entendió con un mínimo grado de sutileza y profundidad el concepto de energía" (1989a:222). Con Walras es con quien más crítico se muestra Mirowski.

Walras nunca alcanzó una mínima comprensión analítica del concepto de energía y mucho menos sobre el tan crucial formalismo de un campo potencial [Así que] dado que Walras nunca entendió el concepto "energía," tampoco comprendió el de "utilidad" (Mirowski y Cook 1990:203).

En uno u otro caso, *inconsciencia* ante el formalismo apropiado o *incompetencia* en su manejo, la consecuencia es la misma. Existe una falta de valoración del alcance de la metáfora apropiada. Advertir, sin embargo, de una falta de conciencia o de capacidad en el procedimiento analógico no invalida el proceso de apropiación o copia. Y esto mismo también se puede afirmar en el caso de que tomemos como objeciones los *motivos* que los neoclásicos tuvieron para apropiarse el formalismo energético. Entre esas motivaciones, recordemos, destaca Mirowski, por un lado, el sueño por trasladar el mecanicismo laplaciano de la Física a la Economía y, por otro, el deseo de lograr el reconocimiento social y la legitimidad científica de la que gozaban los físicos en aquel momento.

Además de esa posible objeción que acabo de plantear, nos encontramos también con un hecho básico, y es que no debemos asumir que los científicos han de ser capaces de resolver todos los problemas y cuestiones científicas que les surgen. Como ha señalado el historiador del pensamiento económico Donald Walker (1991:618), la

acusación, lanzada por Mirowski, de que los economistas neoclásicos, bien no entendieron la metáfora que manejaron, bien que eran incompetentes en Física, tendría resultados absurdos si la proyectáramos de manera general sobre la historia de la ciencia. Los científicos, señala Walker, han estado muchas veces equivocados a lo largo de la historia, tal y como la evolución de la ciencia nos muestra, y eso no debe ser tenido como un demérito.

La principal razón de Mirowski para rechazar la apropiación del formalismo de la termodinámica de mitad del siglo XIX se basa en que éste considera que tal apropiación lleva necesariamente aparejada una *inconsistencia*. Esa inconsistencia tiene directamente que ver con el principio de conservación de la energía. Afirma Mirowski que el programa de la economía neoclásica está fatalmente tocado desde sus propios inicios "debido a un incumplimiento con el significado y requisitos de un campo vectorial conservativo" (Mirowski 1989a:235). Un principio de conservación es esencial en la Física previamente al desarrollo del principio de entropía, puesto que dicho principio

define la identidad a través del tiempo. Algo debe conservarse con el fin de que puedan ser aplicadas las técnicas [matemáticas] de maximización con restricciones (Mirowski 1984a:373).

Es decir, el principio de conservación es lo que nos permite identificar un sistema en cuestión a lo largo del tiempo, a medida que éste se va transformando. Y precisamente por esta razón dicho principio es lo que hace que la energía pueda ser medida (Mirowski 1989a:235).

Los problemas surgen cuando la metáfora física es trasladada al ámbito económico, y la utilidad es representada como un campo de energía potencial. Como acabo de señalar, es indispensable un principio de conservación en la teoría de campos, porque de otro modo

la identidad del sistema no se mantiene a medida que éste se va transformando. Pero la utilidad, a diferencia de la energía, no se conserva. Este hecho, a juicio de Mirowski, hace fatalmente defectuosa la economía neoclásica. "La ausencia de un adecuado principio de conservación en la economía es el talón de Aquiles de la economía neoclásica," sostiene Mirowski (1989a:231).

Ese defecto congénito de la economía neoclásica se pondría de manifiesto, sobre todo, en el manejo del formalismo apropiado por los neoclásicos. Digamos que la necesidad de un principio de conservación en la teoría de campos se refleja en su instrumental matemático y esto se traduce en una serie de problemas. Mirowski trata de poner de manifiesto este hecho mediante el análisis de algunas polémicas mantenidas por los neoclásicos, especialmente por Walras, con una serie de matemáticos, físicos e ingenieros contemporáneos suyos, entre los que se pueden mencionar los nombres de Vito Volterra, Joseph Bertrand, Paul Painlevé o Henri Laurent.

El centro de esas polémicas gira en torno a las condiciones de integrabilidad de las funciones de utilidad. Walras, así como la mayoría de neoclásicos, adoptaron las notaciones matemáticas de Lagrange y Hamilton, propias de la mecánica del XIX. Sin embargo, señala Mirowski, y es el fondo del debate entre Walras y los autores antes citados, conceptualizar la utilidad como campo de energía potencial exige que la función de utilidad sea *integrable*, puesto que precisamente en la física clásica todas las propiedades de la energía son aprehendidas mediante su representación como una integral (Mirowski 1989a:369). Sin embargo, la integración de la utilidad nos lleva a resultados absurdos e inconsistentes, según Mirowski (1989a:250-251).

A pesar de esa falta de comprensión y de la inconsistencia en torno al formalismo marginalista, la economía neoclásica acabó siendo



la teoría económica por excelencia. Sin embargo este éxito no fue algo inmediato, debido más a razones institucionales y sociológicas que teóricas. Las generaciones de economistas contemporáneos a los marginalistas apenas estaban familiarizadas con el lenguaje formal que caracteriza dicha revolución. Así que no fue hasta después de 1920 cuando la teoría neoclásica comenzó verdaderamente a implantarse (Mirowski 1991a). La institucionalización académica de la economía en las primeras décadas de siglo contribuyó en gran medida a que esta implantación se produjera con una celeridad sorprendente.

### **Mirowski y sus críticos**

Mirowski ha recibido numerosas críticas y observaciones por toda esta argumentación que, de manera muy sintética, acabo de exponer. Veamos algunas de esas críticas, especialmente aquéllas que más interesan a nuestro propósito.

Muchos de sus críticos, sobre todo economistas que también se dedican a la historia del pensamiento económico o a la metodología de la economía, tales como Samuel Hollander (1989), Donald Walker (1991), Avi Cohen (1992) y D. Wade Hands (1992a), están en desacuerdo con la visión que Mirowski ofrece en sus trabajos respecto de la economía neoclásica. Aún aceptando su argumento, como algunos de ellos hacen, todos coinciden en señalar que Mirowski comete un reduccionismo inaceptable. Mirowski ofrece una visión demasiado monolítica y simplista de la economía neoclásica. Sólo así, piensa Hollander (1989), Mirowski puede llegar a demostrar lo que pretende. La dudosa exclusión de Menger como marginalista o la minimización del papel de Marshall dentro de la economía neoclásica, así como la radical separación entre clásicos y neoclásicos o el olvido de aspectos tan significativos como la teoría del equilibrio, confirman el parecer de Hollander.

Para Cohen (1992:79), si el principio de conservación de la energía vicia la teoría neoclásica del valor, ello no significa que toda la teoría neoclásica este igualmente viciada. Aparte de esa identificación tan parcial, la validez o vigencia de la teoría neoclásica no puede reducirse a una cuestión tan puntual. Además, Mirowski olvida con ello la componente empírica de la economía neoclásica. La validez de una teoría no sólo es una cuestión teórica, sino que también depende de sus consecuencias empíricas. Cohen considera, pues, que el análisis de Mirowski en absoluto es aceptable para la teoría neoclásica actual, tal y como aquél pretende.

En consonancia con el reduccionismo que los críticos de Mirowski denuncian en su exposición, muchos de ellos también advierten que, a buen seguro, la teoría neoclásica también se debió ver influida por otros condicionantes. Así, aunque efectivamente reconozcamos que la metáfora energética está en el bagaje de la economía neoclásica, también otras metáforas son importantes, como por ejemplo, la de la "mano invisible," advierte Hands (1992). Y no sólo es que esas metáforas son importantes en el desarrollo de la ciencia económica, sino que, además, añade Hands:

La economía neoclásica está también influida por ideas metafísicas que no pueden ser etiquetadas como metáforas [Y aunque tales] ideas metafísicas no son falsables, tienen implicaciones empíricas (Hands 1992a:105).

No sólo los historiadores del pensamiento económico han criticado la caracterización que Mirowski hace de la revolución marginalista. También lo han hecho algunos historiadores de la ciencia como Theodore Porter (1991). Porter señala que *More Heat than Light*

podría haber sido una historia más exquisita y equilibrada si Mirowski no hubiera formulado tan radicalmente su argumento en términos de mera copia.

Mirowski concede escasa originalidad a sus físicos y ninguna a sus economistas (Porter 1991:110).

Como vemos, Porter no sólo advierte de la excesiva simplificación existente en el trabajo de Mirowski, sino también su asimetría. Timothy Alborn (1991) y Barry Barnes (1992) han coincidido también a ese respecto. En su historia de la ciencia, Mirowski trata de manera muy desigual a físicos y economistas, Física y Economía. Recordemos que Mirowski (1989a:11) defendía que no era posible entender el concepto "utilidad" sin entender antes el concepto físico de "energía." Por tal razón, Mirowski en un extenso capítulo de *More Heat* nos ofrece una historia de este concepto. No obstante, el tratamiento es visiblemente asimétrico. Cuando Mirowski hace historia de la Física se comporta como un historiador tradicional de la ciencia, pero no cuando se ocupa de la historia del pensamiento económico.

Básicamente esas son las críticas más significativas en relación con la revolución marginalista, la teoría económica neoclásica y sobre todo la presentación histórica que Mirowski hace de ellas. Veamos a continuación las cuestiones concernientes al tema de la metáfora.

En primer lugar, autores como Alexander J. Field (1990), han señalado que no acaban de entender cuál es exactamente el reproche que Mirowski está haciendo a los economistas neoclásicos en relación con la apropiación de la metáfora energética. Según hemos visto, Mirowski denuncia que la apropiación fue parcial o incompleta. La cuestión ahora, se plantea Field, es saber si Mirowski les reprocha a los marginalistas que no debieron haberlo hecho en absoluto o, más bien, que debieron haber llegado hasta el final.

Dado que Mirowski no niega la interacción ni el recurso analógico entre disciplinas, puede pensarse que sostiene que los

marginalistas deberían haberse limitado a copiar literalmente la termodinámica de la segunda mitad del XIX, llegando hasta sus últimas consecuencias. Eso conllevaría, como ya hemos analizado, introducir también un principio de conservación, lo cual es, según Mirowski, matemáticamente imposible. Pero no sólo es matemáticamente imposible, sino que, por llamarlo de alguna manera, también es conceptual o metafísicamente imposible. Mirowski defiende, desde una perspectiva que podemos calificar de pragmática, que no existe un principio de conservación en algún lugar, ajeno al propio quehacer económico, ni siquiera a nuestra propia manera de estar en el mundo, al que podamos recurrir en cualquier momento.

Verdaderamente, los invariantes no se encuentran "ahí fuera." En un sentido real ellos están "aquí dentro." Nuestra comprensión del mundo es estructuralmente inseparable de nuestro yo-somático y de nuestro yo-social. Nuestra existencia, en el sentido más amplio posible, es predicada sobre invariantes cuya efectividad no puede ser demostrada, pero cuya instrumentalidad da coherencia a nuestras acciones" (Mirowski 1989a:138).

Norton Wise (1992) va un poco más lejos que Field, aceptando el argumento de Mirowski sobre la copia de la termodinámica. Sin embargo, Wise rechaza la conclusión a la que aquél llega. Para Wise no sólo no es necesario un principio de conservación en la Economía, sino que sostiene que nunca estuvo en la mente de los economistas neoclásicos incluir tal principio de conservación en su sistema.

Como podemos comprobar, en toda esta discusión sobre el principio de conservación y de cuestiones relacionadas con la apropiación de la metáfora energética se está actuando como si, a raíz de ese hecho, pudiéramos *extender* la discusión en todo su alcance de uno a otro ámbito de esa metáfora. Es decir, se está asumiendo que, dado que los marginalistas recurrieron a fórmulas y conceptos de la Física, podemos, en la Economía, seguir de manera literal la discusión.

Creo que esto es una violación de la naturaleza misma de la función de la metáfora. No es únicamente la identidad lo que se valora de las metáforas, sino también lo que sugieren y lo que provocan.

Considero particularmente iluminador el punto de vista aportado por Donald Davidson al respecto. Davidson (1984) advierte que, desde un punto de vista literal, prácticamente todas las metáforas son falsas. Al decir esto, Davidson quiere poner de manifiesto que precisamente no es la cuestión de la *literalidad* la cuestión central en relación con las metáforas y, con ello, que debemos abandonar la idea de que podemos emprender un proyecto de valoración epistemológica de la metáforas a partir de un análisis semántico de ellas. Recordemos que una de las ideas centrales de Mirowski es que los marginalistas tomaron los modelos mecánicos de la física de la segunda mitad del siglo XIX y los trasladaron sin más a la economía. Mirowski defiende que esa transferencia es errónea.

De lo señalado por Davidson no debe inferirse que no existe la posibilidad de valorar cualquier uso metafórico. Pienso que existe la posibilidad de abordar la cuestión de la validez de una metáfora, pero no precisamente desde la cuestión del significado literal. Desde mi punto de vista, Mirowski hace depender la primera cuestión, la de la validez, de la segunda cuestión, la de la semántica, y esto plantea toda una serie de problemas y dificultades. Es Barry Barnes quien más se ha acercado a una posible solución de toda esta problemática.

Barnes (1992) ha puesto el dedo en la llaga al señalar que en el procedimiento analógico o en el uso de analogías no existen reglas para determinar cuando éste es correcto o incorrecto, del mismo modo que no existen reglas para determinar la validez o invalidez de cualquier metáfora. Ciertamente existen analogías o metáforas más afortunadas que otras, pero resulta verdaderamente extraño hablar de metáforas correctas o incorrectas.

El enfoque interactivo de Black y Hesse no permite hacer una distinción entre buenos y malos desarrollos de una metáfora que esté totalmente exenta de problemas (Barnes 1992:117).

Pretender juzgar toda la teoría neoclásica a partir de una apropiación metafórica que se juzga indebida o incorrecta, como hace Mirowski, es un proyecto verdaderamente desproporcionado, sino imposible. Curiosamente, el propio Mirowski había reconocido que efectivamente no existen reglas para identificar de manera definitiva buenas y malas metáforas. Y consideraba, razonablemente, que eso no implicaba que el análisis de la eficacia de cualquier razonamiento metafórico sea un proyecto imposible (Mirowski 1988b:137). El problema del análisis de Mirowski es que, probablemente, no sigue la estrategia más adecuada. Como muy bien ha apuntado Barnes, los criterios, en caso de haberlos, son *pragmáticos*. Esto es, sólo a través de la práctica económica podemos decidir sobre la idoneidad, más que sobre la validez, del empleo de ciertas metáforas en la ciencia.

En la cuestión del recurso metafórico en el ámbito científico, hay, pues, dos cuestiones que, sin estar completamente separadas, tampoco deben confundirse. Esas dos cuestiones, tal y como lo pone de manifiesto Joel Mokyr (1991), son, por un lado, la de la *justificación* o validez del procedimiento analógico y, por otra, la de la *interpretación* o la heurística. Lo habitual ha sido considerar las metáforas desde este segundo punto de vista. Mirowski, en cambio, ignora o desestima la cuestión *heurística* y pone todo su énfasis en la referente a la *validez*. Creo que ello provoca gran parte de los problemas que se le plantean. En definitiva, pienso que la valoración de la metáfora en la ciencia ha de abordarse desde un punto de vista pragmático, es decir, con referencia a los usos de las metáforas por una determinada comunidad y por las consecuencias que se derivan de tal uso.

Lo más sorprendente de todo esto es que Mirowski, efectivamente, en cierto momento de su obra sí reconoce la importancia de los aspectos pragmáticos en relación con el tema de la metáfora. Recordemos, por ejemplo, que cuando he tratado el tema de la metáfora en el apartado (2.3.) del capítulo segundo, he señalado que para Mirowski la diferencia entre metáforas poéticas y metáforas científicas era de índole pragmática. Sin embargo, en el caso concreto que nos ocupa hay que reconocer que Mirowski no ahonda en lo que él mismo apunta. Lo que me parece que está claro es que si los economistas neoclásicos recurrieron a la metáfora energética o copiaron literalmente de la Física, y ello sirvió de estímulo o sirvió para decir cosas interesantes o útiles sobre la realidad económica, la fatal contradicción que Mirowski ha detectado puede verse como una simple cuestión secundaria. Otra cuestión distinta me parece que es el hecho de que no se esté de acuerdo con la imagen económica que propicia tal metáfora.

### **Más luz que calor**

Hasta aquí hemos visto algunas de las dudas y dificultades que se plantean en relación con el trabajo de Mirowski. Es evidente que muchos economistas, neoclásicos o no, no coinciden con los puntos de vista de Mirowski. No obstante, hay que reconocer que su estudio aporta cierta luz y que, además, tiene repercusiones tanto para la teoría económica como para el estudio de la ciencia. Con respecto a la teoría económica y su historia, valga la siguiente valoración hecha por el propio Mirowski, quien considera que su hipótesis explica, entre otras cosas,

[p]rimero, por qué la teoría neoclásica y el formalismo matemático han estado indisolublemente ligados desde 1870 [...]. Segundo, explica el éxito del neoclasicismo a la hora de hacer valer sus derechos en la economía frente a otros programas de investigación mediante la enérgica afirmación de que aquél

es científico, a pesar de que los criterios del discurso científico han cambiado periódicamente en toda la cultura durante los últimos cien años. Tercero, explica las preferencias por las técnicas de maximización restringida sobre otras técnicas analíticas como son las matrices input-output, la teoría de juegos, las cadenas de Markov y una variedad de técnicas propuestas durante este último siglo. Cuarto, explica el uso persistente, tanto en los manuales como en la investigación aplicada, de un determinante del valor inobservable e inconmensurable, la utilidad, a pesar de las declaraciones de que la utilidad no es "necesaria" para obtener resultados de carácter neoclásico. Quinto, explica la controversia moderna sobre la necesidad de un "microfundamento para la macroeconomía," lo cual puede interpretarse como una queja de que la economía keynesiana no ha terminado por encajar en la estrategia de investigación del núcleo del programa y que de alguna manera no es legítimo. Sexto, explica por qué el neoclasicismo asocia ciertas variables económicas con variables exógenas particulares, las cuales están ellas mismas "naturalmente" determinadas y, por lo tanto, son analíticamente inmutables y están por encima de la perspectiva de cualquier teoría económica. Todas estas características son un préstamo de la termodinámica del siglo XIX (Mirowski 1984a:372).

El empleo de ciertas analogías, concluiría Mirowski, puede ser más una fuente de problemas e inconvenientes que de beneficios y ventajas. Es decir, puede traer más polémica y calor que luz. Y eso es lo que ha sucedido en la teoría económica neoclásica con el empleo del concepto físico de "campo energético" como análogo del concepto económico de "utilidad," según Mirowski.

En lo que hace referencia a las consecuencias que el trabajo de este economista tiene para el estudio de la ciencia, también son varias las que pueden señalarse. En primer lugar, en los trabajos de Mirowski encontramos una aproximación histórica al estudio de la ciencia bastante novedosa respecto de la historia de la ciencia tradicional. Ese tipo de historia suele ser una historia lineal que sigue una pauta determinista, la del saber demostrado. Es una reconstrucción racional.



Frente a esto, Mirowski enfoca su trabajo como una reconstrucción arqueológica, tratando de poner de manifiesto el carácter *contingente* del conocimiento científico. No obstante, hay que reconocer que no en todo momento Mirowski pone en práctica este tipo de historia. Como hemos visto, una de las críticas que se le han hecho a Mirowski es que su ejercicio histórico es de índole muy distinta cuando se ocupa de Física que cuando lo hace de la Economía. Por otro lado, cabe también volver a señalar que ese ejercicio histórico no es indisociable del propio quehacer económico. Es decir, que puede tener consecuencias o repercusiones para la teoría económica.

En segundo lugar, cabe destacar las aportaciones con respecto al estudio de la metáfora en la ciencia, cuestión de la que ya he tratado algunos aspectos. Con respecto a la metáfora, Mirowski muestra cómo ésta cumple un papel epistémico en la ciencia, hecho sobre el que inicialmente habían llamado la atención Max Black y Mary B. Hesse a comienzos de la segunda mitad de este siglo. A pesar de ocuparse del tema de la metáfora, no puede afirmarse que el de Mirowski sea propiamente un estudio de índole literaria. Para éste la metáfora fundacional de la economía neoclásica es distinta de cualquier otra metáfora poética (Mirowski 1988b:137). De ahí que una y otras requieran un distinto tipo de análisis.

Creo que el alcance del estudio de Mirowski con respecto a la metáfora debe verse en conexión con el declive de lo que he denominado visión "instrumentalista" de los artefactos. Ya he señalado que cuando me refiero a artefactos, instrumentos, aparatos, etcétera, no hay que pensar únicamente en aquéllos que tiene una índole material, también los de índole conceptual deben ser tenidos en cuenta. Instrumentos, aparatos, etcétera, contra la visión "instrumentalista," condicionan la conceptualización de los fenómenos y, por ello, afectan al contenido del conocimiento. Distintos estudiosos de la ciencia han realizado trabajos en esa línea

como, por ejemplo, Ian Hacking (1983), Robert Ackerman (1985), Bruno Latour (1987), Peter Galison (1987), Ronald Giere (1988) o Michael Lynch y Steve Woolgar (1990). Creo que el trabajo de Mirowski debe situarse junto al de estos autores.

La metáfora de la que Mirowski se ocupa posee una componente que está relacionada con conceptos físicos o mecánicos y otra componente formal o matemática. Es evidente que ambas están fuertemente ligadas o, sencillamente, son indisolubles en la Física, pero no está tan claro que deban estarlo cuando la metáfora es trasladada a la Economía. De hecho, lo que suele ocurrir en tales casos es que una vez la metáfora está implantada en la economía ambas componentes ya han sido desligadas. Y en consonancia con este hecho, la matematización del discurso económico es presentada como una consecuencia necesaria del propio desarrollo de la teoría, como fruto del progreso científico. Para Mirowski, no obstante, no hay nada de *necesario* en el aparato formal o matemático que emplearon y emplean los neoclásicos. Es un instrumento, pero un instrumento en el que hay *inmersa* una determinada visión del mundo. Mirowski no desligaría, pues, ambas componentes. El lenguaje matemático condiciona el tipo de teorías sociales y con ello el tipo de economía y de sociedad que vamos a tener (Mirowski 1992f:20). No hay sólo *una* matemática y, por tanto, no hay una única manera en que ésta pueda entrar en la economía, sostiene Mirowski (1991a:153). La manera en que lo ha hecho le ha conferido un sello especial a la teoría económica, un sello determinista. Recordemos que Mirowski afirmaba que el lenguaje de la Física escogido era un "instrumento" perfecto para reificar el mundo social. En definitiva, la metáfora elegida para conceptualizar la realidad económica afecta, influye o, mejor, condiciona el contenido de la teoría económica.

### 4.3. LOS AMBITOS DE LO NATURAL

En el apartado anterior he tratado de mostrar cómo para Mirowski el principio de conservación de la energía ha servido como principio de invarianza en la conceptualización de los fenómenos económicos. El reto que ahora habrá de afrontar dicho economista es el de ofrecer una respuesta a la cuestión de cuál es la naturaleza y origen de ese principio de invarianza o conservación que permite conceptualizar la realidad natural. Mirowski va a responder a esa cuestión a través de la que él denomina tesis de "Durkheim-Mauss-Douglas." Dicha tesis permite dar cuenta de los fenómenos de conceptualización del cambio y la invarianza a lo largo de la historia de las disciplinas intelectuales y nos permite explicar la reificación y estabilización de lo invariante en un mundo inestable.

Se ha podido entrever, a partir de lo visto en el apartado anterior, cómo las relaciones entre Física y Economía son una cuestión que nos remite o, por lo menos, apunta hacia otra más genérica, a saber, la de la relación entre las esferas de lo natural y lo social. En el tratamiento de cada una de estas cuestiones, Mirowski se inspira en autores distintos. Si en la primera eran Meyerson y Georgescu-Roegen los pensadores cuyas ideas subyacían al análisis de Mirowski; en la segunda, son las de la antropóloga Mary Douglas. Buena parte del trabajo de ésta se puede comprender con referencia a la tesis de Durkheim-Mauss, a la cual me he referido en el capítulo primero al tratar de la sociología clásica del conocimiento. Dicha tesis se puede sintetizar en palabras de Bloor, afirmando que "la clasificación de las cosas reproduce las clasificaciones de los hombres" (1982:267). Douglas, lo explica diciendo que "las relaciones sociales ofrecen el prototipo para las relaciones lógicas entre los objetos" (1970:14).

Durkheim y Mauss aplicaron dicha tesis en el estudio sobre pautas culturales de pueblos tradicionales. Mary Douglas va a ampliar dicha tesis en dos direcciones. Con ello nos encontramos frente a lo que Mirowski denomina tesis de "Durkheim-Mauss-Douglas." Por un lado, amplía la tesis original al invertir el sentido de la explicación. También las clasificaciones sociales pueden responder o reproducir las clasificaciones naturales. A pesar de esto, Douglas en absoluto pierde de vista la formulación inicial de Durkheim y Mauss, a tenor de lo que manifiesta en su obra *Símbolos naturales* (1970). Frente a lo que pueda dar a entender el título del libro, Douglas no cree en la existencia de "símbolos naturales." No "hay" símbolos naturales, nos dice Douglas refiriéndose en concreto al cuerpo, tema del que se ha ocupado especialmente.

Los sistemas de símbolos, aunque estén basados en procesos corporales, toman su significado de la experiencia social. Son codificados por una comunidad con una experiencia compartida (Douglas 1970:xxiii).

Por otro lado, Douglas también amplía la tesis mencionada al dejar de considerar las culturas o pueblos tradicionales como el ámbito propio de aplicación de esa tesis. Así, en la tercera edición de su obra *Símbolos naturales*, afirma dicha antropóloga:

Lo que de manera especial me interesa es una fórmula para clasificar relaciones que pueda aplicarse tanto a los pequeños grupos de cazadores-recolectores como a las naciones más industrializadas (Douglas 1970:viii).

La obra de Douglas no da pié para saber si esa fórmula o proyecto abarcaría todas las facetas y formas de conocimiento de la cultura moderna, incluido el conocimiento científico. Sin embargo, a mediados de la década de los setenta, la SSK sí viene a dar una respuesta afirmativa a esa cuestión, tal y como hemos visto detalladamente en el capítulo primero (apartado 1.1.).

Inicialmente Mirowski adopta la tesis de Durkheim-Mauss-Douglas, pero lo hace de una manera muy *unilateral*. Nuestro economista toma lo físico como piedra de toque o punto arquimédico desde el que juzgar la conceptualización de lo social. Es decir, aplica el modelo explicativo sólo en una dirección, pecando así de una excesiva dependencia de uno de los dos polos, el de lo natural, en la elaboración de su argumentación sobre las relaciones entre la Física y la Economía. En buena parte de sus trabajos, sobre todo en los primeros, encontramos que lo concerniente a la Física, a lo natural, es estable y fijo, y sirve de principio explicativo y también normativo de lo social, concretamente de lo económico. Podría decirse que la suya es ciertamente una forma más de fisicalismo.<sup>19</sup> Esa actitud puede detectarse en la mayor parte de trabajos de Mirowski desde "Physics and the Marginalist Revolution" (1984) hasta una serie de trabajos posteriores a *More Heat than Light* (1989) que versan sobre la historia de la econometría (Mirowski 1989b, 1989e, 1990a). En consonancia con lo defendido en el mencionado libro, Mirowski señala en estos últimos trabajos que la teoría económica neoclásica está obsoleta porque los marginalistas adoptaron una serie de formalismos y concepciones físicas que poco después fueron desbancadas.

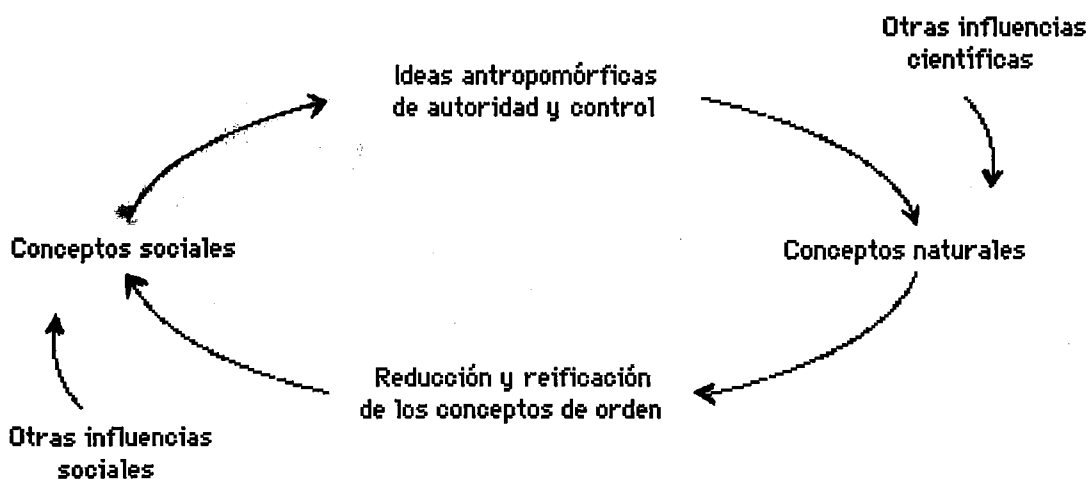
La econometría, cuyo nacimiento se produce a principios de la década de 1930, es vista por Mirowski (1989b) como un intento de introducir lo estocástico en la teoría económica neoclásica con el fin de adaptarse a la física no-determinista vigente desde principios del siglo XX. Este intento es fallido, a su juicio. Y así llega a afirmar que no existe una econometría en un sentido general, sino que sólo existe una

---

<sup>19</sup> Comenta Mirowski, con respecto a la SSK, que esta disciplina simplemente ha invertido el proyecto de la Ilustración, pero que no ha conseguido deslindarse de él. Lo social explicaría ahora lo natural, pero el positivismo se mantendría intacto. La cuestión que podemos plantearnos es si, entonces ¿no está Mirowski reviviendo plenamente el ideal ilustrado?

econometría neoclásica (Mirowski 1989e, 1990a). Con bastante insistencia, señala Mirowski que la teoría económica debe fijarse en la nueva Física, con el fin de abandonar definitivamente el sello determinista adquirido en su nacimiento. Es decir, ha de fijarse en la física relativista, en la teoría del caos, en la mecánica cuántica, etcétera,<sup>20</sup>

Más recientemente, Mirowski (1993) ha derivado hacia una actitud menos unilateral y más interaccionista, reconociendo, aunque no rectificando, su excesiva dependencia de la Física. Gráficamente expresada la tesis de Durkheim-Mauss-Douglas quedaría sintetizada del siguiente modo:



(Tomado de "The Rhetoric of modern economics," 1990:249)

<sup>20</sup> Walker (1991) le replica al respecto que la introducción de lo estocástico en la economía debido al desarrollo de una física no determinista, no es realmente una cuestión ni tan evidente ni tan razonable. El mundo de las relaciones económicas no es el mundo subatómico. Los procesos cuánticos puede ser muy interesantes en la física o en la química, pero son irrelevantes para el estudio de cualquier actividad económica (i.e. el comercio, la producción, el consumo). Por suerte o por desgracia, el mundo de las relaciones económicas es todavía un mundo de relaciones causales.

Mirowski ofrece varios ejemplos aclaratorios de cómo la conceptualización de los fenómenos naturales puede verse influida por conceptos naturales, o al revés. Por ejemplo, es reconocida la influencia que ejercieron las ideas de Thomas Malthus, en torno a la población humana, sobre Charles Darwin a la hora de formular el principio de especiación, y que conocemos como "selección natural." Posteriormente, de la biología las ideas de Darwin retornaron al ámbito de las Ciencias Sociales de manos de Herbert Spencer y su "darwinismo social." Desde aquí podríamos seguir esta cadena y ver cómo el "darwinismo social" pasa a la ecología de poblaciones.

En la actualidad podríamos aplicar este esquema a la sociobiología, en la cual se entremezclan la teoría de juegos, la biología, la ecología de poblaciones y la economía. Incluso, en el caso de los distintos principios de conservación de la materia o de la energía, es común sugerir que éstos perfectamente pudieron nacer de una mentalidad economicista que, aplicada a la naturaleza, da finalmente lugar a principios físicos claramente definidos.

Finalmente, Mirowski, consciente de que una importante serie de problemas y cuestiones "metodológicos" están directamente relacionados con concepciones sobre lo Social y lo Natural, ha tratado de distinguir varias posiciones o -como las llama él- "metanarrativas" en torno a tal tema. Concretamente son cuatro las "metanarrativas" de las que Mirowski nos habla, cada una de las cuales puede adoptar distintos matices. La clasificación que este economista nos ofrece sobre los discursos a propósito de lo Social y lo Natural es la siguiente:

## 1) Lo natural y lo social son idénticos

- a) a todos los niveles (reduccionismo extremo);
- b) a nivel de leyes (Churland, Rosenberg);
- c) en los métodos epistémicos (Glymour);
- d) en estructuras metafóricas (Edgeworth, Schumpeter).

## 2) Lo natural y lo social son distintos, pero respectivamente legaliformes debido

a:

- a) el estatus epistémico (Windelband, Rickert, Weber, Kuhn);
- b) el estatus ontológico enraizado en la psicología (Dilthey, Taylor);
- c) los propósitos (Habermas, Dreyfus).

## 3) Lo natural es objetivamente estable, mientras que lo social es estructurado a través suyo, pero no es objetivamente estable, conllevando:

- a) una sociología del conocimiento colectivo (Durkheim, Mauss);
- b) una sociología como epistemología (Douglas, Bloor, Shapin).

## 4) Lo natural y lo social son ambos inestables y son conjuntamente construidos:

- a) producto de los intereses (Latour, Haraway, Knorr-Cetina);
- b) producto de las prácticas (pragmatistas, Rouse, Hacking);
- c) producto de la voluntad (Nietzsche, Foucault).

(Mirowski 1993c)

Mediante esta clasificación podemos situar determinadas posturas concernientes a la epistemología y la metodología de la ciencia, pero también las que se dan dentro de la economía. Los economistas neoclásicos, por ejemplo, están dentro de la primera *metanarrativa*. Mirowski, concretamente, los sitúa en los apartados "c" y "d" de ésta. El propio Mirowski reconoce haber participado tanto de las *metanarrativas* tercera y cuarta. Como ya hemos visto más arriba, una excesiva dependencia de la Física lo sitúa en muchas ocasiones en la *metanarrativa* "3b". Sin embargo, más recientemente tiende a verse



participando de la actitud propia de las *metanarrativas* del punto cuatro, dentro de las cuales los límites entre lo social y lo natural no son considerados como fijos inmutables o esencialmente definidos. Ninguno de esos dos ámbitos es un punto arquimédico intemporal con respecto al otro. Ambos pues, son históricamente constituidos o "negociados," dirá Mirowski (1993c).

Occidente, que sobre todo desde la modernidad ha creído en la existencia de un dominio fijo y plenamente objetivo, el revelado por las ciencias naturales, ha de replantearse esta "creencia." Como en cualquier otra cultura, también en "Occidente, los límites entre lo Natural y lo Social son explícitamente negociados," según defiende Mirowski (1993d). Así pues, en respuesta a la cuestión que nos planteábamos inicialmente en torno a la conservación, la invarianza o la identidad, la respuesta es que ésta "reside en el proceso, no en el carácter estable de la naturaleza o la sociedad" (Mirowski 1993d:19). Sin lugar a dudas, la postura de Mirowski puede entenderse como una manifestación de esa actitud *pragmática* ante la ciencia, actitud que encuentra continuidad en su teoría social del valor.