

SUPONGAMOS QUE TENEMOS UN ABRELATAS* EL DEBATE ACERCA DE LOS SUPUESTOS EN ECONOMÍA

Obdulía Torres González
omtorres@ull.es

RESUMEN

El papel de los supuestos en la teoría económica, la medida en que reflejan las motivaciones humanas para la acción, ha sido objeto de grandes debates a lo largo del S. XX. Partiendo de la obra de M. Friedman se pretende clarificar el status epistémico y metodológico del conjunto de principios fundamentales en economía.

ABSTRACT

«Let us suppose that we have a can opener. The debate about the assumption in economic theory». Which is the assumption's status in economic theory?, how does it reveal the human motivation to the action? This question had been subject of discussion during the whole S. XX. Starting on M. Friedman work we try to clarify the epistemologic and methodologic status of the economic's assumptions.

El debate acerca de los supuestos en teoría económica ha tenido una importante repercusión sobre el status epistémico de la disciplina. Su análisis ha sido un tema central de la filosofía de la economía del s. XX y sigue siendo objeto de gran interés por parte de aquellos teóricos interesados en los fundamentos de su ciencia.

La razón es hasta cierto punto simple y tiene que ver con las características propias de la ciencia económica, especialmente del paradigma neoclásico dominante. Según éste, gran parte del edificio teórico de la disciplina está construido sobre un puñado de supuestos, relativamente simples, que se refieren a las elecciones individuales. A partir de estos supuestos se pretende deducir, mediante el empleo de la lógica y con la ayuda de la matemática, consecuencias interesantes acerca de un ámbito de fenómenos, que quedan de esta forma explicados, así como previsiones acerca de lo que sucederá en el futuro. El papel de los supuestos es, por tanto, fundamental, ya que son los principios y axiomas fundamentales de las teorías, los cimientos sobre los que éstas se edifican, al tiempo que nos proporcionan un puente entre la realidad y nuestras teorías.

Existe una segunda razón por la que el análisis del papel de los supuestos dentro de la estructura teórica económica nos parece relevante. Esta razón tiene que ver con la profusión con que el enfoque economicista es utilizado, a partir de los

años cincuenta, intentando dar cuenta, en clave económica, de todos aquellos ámbitos teóricos que tratan cuestiones de elección. La adecuación o no de esta exportación dependerá en buena medida del status de estos supuestos y por tanto de su evaluación en el ámbito económico.

La discusión acerca de la naturaleza de estos principios puede ser rastreada prácticamente hasta los albores de la ciencia económica como tal, pero es a partir de la década de los treinta del s. XX en que la naturaleza autoevidente de éstos comienza a ser fuertemente cuestionada. En este contexto la posición de M. Friedman es central y ha gozado de una influencia que perdura hasta nuestros días. Su polémica obra *Essays in Positive Economics*¹ constituye el desencadenante de una discusión que aún colea en los manuales de metodología y filosofía de la economía. Mostraremos la postura de Friedman, quien basándose en una concepción instrumentalista de las teorías científicas desdeña el realismo de los supuestos, y las respuestas proporcionadas por los distintos autores para perfilar el papel de estos principios teóricos fundamentales en la estructura de las teorías.

LOS SUPUESTOS COMO PRINCIPIOS AUTOEVIDENTES

Los supuestos de la economía pueden ser hasta cierto punto equiparados con los de la elección racional. Según esta propuesta, los agentes poseen un ordenamiento de preferencias consistentes y elegirán aquella opción que haga máximo el valor de su utilidad. Este principio fundamental puede a su vez ser desgranado en otros como que el ordenamiento de preferencias es reflexivo, transitivo y completo, que los actores toman sus decisiones sobre la cantidad óptima de información acerca de las alternativas, que en caso de incertidumbre actualizan sus creencias según las reglas de Bayes, que las funciones de utilidad son continuas, que las preferencias permanecen estables en el tiempo o que la utilidad marginal de los bienes es decreciente. En esta lista tentativa no todos los postulados están al mismo nivel. Pueden ser distinguidos, por un lado, los supuestos conductuales, es decir, aquellos referidos a la conducta y motivaciones de los agentes, y por otro lado, un conjunto de supuestos que viene determinado por el utillaje teórico y matemático que se está manejando, como puede ser la continuidad de las preferencias o la homogeneidad y divisibilidad de las mercancías, requisitos matemáticos en la es-

* Un economista, un ingeniero y un químico se encuentran juntos en una isla desierta y disponen de una gran lata de jamón de York, pero no de abrelatas. Después de varios infructuosos ejercicios de ciencia aplicada por parte del ingeniero y del químico que intentaban abrir la lata, ambos se volvieron irritados hacia el economista, que les había estado observando todo el tiempo con una sonrisa de superioridad en los labios. «¿Qué haría usted?», le preguntaron, a lo que el economista contestó tranquilamente: «Supongamos que tenemos un abrelatas». El presente artículo ha sido posible gracias al convenio suscrito entre CajaCanarias y la Universidad de La Laguna para el desarrollo de la investigación científica.

¹ M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*. Chicago, The University of Chicago Press, 1953.

estructura teórica de las demostraciones². Pero son los supuestos conductuales los que han adquirido relevancia y fundamentalmente el principio de maximización de la utilidad.

Hasta la década de los treinta del siglo XX, la concepción metodológica acerca de los supuestos consistía en afirmar que éstos eran autoevidentes. Una de las formulaciones típicas sobre el tema, ya en 1932, es la de L. Robbins, para quien «la existencia de una contrapartida de estos postulados en la realidad no admite una disputa extensa en cuanto se advierte plenamente su naturaleza [...] Los postulados forman parte de nuestra experiencia diaria de tal manera que basta enunciarlos para reconocerlos como obvios [...] Entendemos términos tales como la elección, la indiferencia, la preferencia, etc., en términos de la experiencia interna»³.

El ataque fundamental fue debido a T.W. Hutchison⁴ en 1938 en su obra, *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*⁵. Aquí, el autor critica el análisis económico considerado como un cuerpo de razonamiento deductivo obtenido desde el supuesto fundamental de la maximización de la utilidad, el cual no necesita contrastación por ser considerado autoevidente. «Aunque uno puede argumentar en una forma a priori vaga e impresionista que algunos supuestos son más razonables que otros, si uno quiere encontrar cómo, o sobre qué expectativas los oligopolistas de hecho se comportan, la única forma es ir ‘mirar y ver’»⁶. Las consecuencias de esta afirmación tuvieron una gran trascendencia ya que lo que se estaba postulando era la comprobación empírica de los principios fundamentales de la teoría económica, unos principios cuya validez había venido, hasta el momento, siendo sustentada básicamente por la introspección.

Posteriormente, a lo largo de la década de los cuarenta, se produce una gran actividad investigadora dedicada precisamente a comprobar la validez empírica de los supuestos fundamentales de la teoría económica, con autores como Hall y Hitch

² El profesor Ovejero da una vuelta de tuerca cuando afirma que dentro del paradigma neoclásico se da, en ocasiones, una subordinación de la teoría al utillaje teórico: «No pocas veces a lo largo del desarrollo del paradigma neoclásico la teoría económica quedará subordinada a la aplicación del instrumental matemático, esto es, las propiedades económicas estarán definidas por los requisitos de continuidad, homogeneidad, etc., que permiten la aplicación de operaciones matemáticas». F. OVEJERO, *De la naturaleza a la sociedad*. Barcelona, Ed. Península, 1987, p. 84.

³ L. ROBBINS, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres, Ed. Macmillan, 1935. Las citas están tomadas del capítulo IV, «La naturaleza de las generalizaciones económicas», en F. HAHN y M. HOLLIS (Comps.), *Filosofía y Teoría Económica*. México, Ed. FCE, 1986, pp. 83-86.

⁴ La obra de Hutchison supone para algunos «la introducción explícita del criterio metodológico de falsabilidad de Popper en los debates económicos», M. BLAUG, *La metodología de la economía*, Madrid, Ed. Alianza, 1985, y para otros el intento de introducir en economía algunas de las ideas centrales del positivismo lógico. Ver B. CALDWELL, *Beyond Positivism*, Londres y Nueva York, Ed. Routledge, 1994.

⁵ T.W. HUTCHISON, *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*, Nueva York, Ed. Augustus M. Kelley, 1960.

⁶ *Ibidem*, p. 100.



o Lester⁷. Autores que fueron citados explícitamente por Friedman en su polémica obra *Essays in Positive Economics*. El debate queda de esta manera centrado en torno a la necesidad y posibilidad de comprobar empíricamente los principios fundamentales en los que se sustenta la teoría económica neoclásica. El argumento de Friedman gira en torno a la innecesariedad de tales comprobaciones dado que la validez de una teoría no depende del realismo de sus supuestos sino de la validez de sus predicciones. Una vez establecido este principio, que no es más que la expresión de una postura filosófica instrumentalista, el autor pasa a dar cuenta de las razones que justifican que los supuestos fundamentales de la economía no parezcan dar cuenta de la conducta real de los agentes.

EL IRREALISMO DE LOS SUPUESTOS: M. FRIEDMAN

Pocos textos han causado tanto impacto en el desarrollo de una disciplina y han sido tan profusamente leídos por generaciones y generaciones de economistas como éste. Tras décadas de polémica acerca de la medida en que los supuestos reflejan las motivaciones humanas para la acción, Friedman pretende zanjar el tema desde una posición instrumentalista. Lo importante, viene a decir, es que la teoría prediga, no el realismo o irrealismo de los supuestos. En este sentido, y en palabras de Lee Hansen, el ensayo de Friedman proporcionó en la década de los cincuenta una sensación de liberación. «Ahora podían continuar con el trabajo de explorar y aplicar sus modelos sin preocuparse por objeciones al realismo de sus supuestos»⁸.

Pese al júbilo que desató entre los practicantes de la disciplina, epistémicamente hablando, el texto de Friedman presenta aspectos poco claros. Esto puede ser explicado, por un lado, debido al tono en cierto sentido provocador de la obra. Escrita en el momento álgido del debate, las afirmaciones del autor no dejan de sorprender: «Se observará que algunas hipótesis verdaderamente importantes y significativas tienen 'supuestos' que son descripciones muy inexactas de la realidad y que, en general, cuanto más significativa sea una teoría, serán menos realistas los supuestos. [...] Para ser importante, por lo tanto, una hipótesis deberá ser descriptivamente falsa en sus supuestos»⁹.

Pero fundamentalmente la razón de esa falta de claridad es la falta de precisión y la ambigüedad del autor en el uso de términos y categorías. Ello es debido, a su vez, a la dificultad para dar cuenta de la postura filosófica de Friedman, el cual mantiene afirmaciones que respaldan filosofías de la ciencia muy distintas e incluso

⁷ R.L. HALL y C.J. HITCH, «Price Theory and Business Behaviour», *Oxford Economic Papers*, núm. 2, 1939, pp. 12-45. R. LESTER, «Marginalism, Minimum Wages and Labour Markets», *American Economic Review*, núm. 36, 1947, pp. 135-48.

⁸ En D. HAUSMAN, *The Inexact and Separate Science of Economic*. Cambridge, Cambridge University Press, 1992, p. 164.

⁹ M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, op. cit., pp. 50-59.

contradictorias, incluyendo instrumentalismo, positivismo lógico, falsacionismo popperiano, posturas cercanas a Kuhn y realismo científico¹⁰.

El análisis del texto de Friedman es por tanto crucial, dado que es el que vertebra el debate en torno al cual se posicionan distintos autores. Atenderemos básicamente a tres aspectos.

- a) Que los supuestos sean ‘descriptivamente falsos’. Con ello Friedman parece aludir al papel de la abstracción en ciencia, donde se eliminan los datos contingentes de las teorizaciones. En este sentido la posición de Friedman es cercana a los argumentos en el mismo sentido desde posiciones semánticas en filosofía de la ciencia, sobre todo las sostenidas por N. Cartwright¹¹. El problema radica en que en el caso de Friedman no queda claro qué significa la expresión descriptivamente falso. La falta de realismo de los supuestos es una vez postulado como una idealización de la realidad y otras como una descripción parcial de ésta.
- b) En segundo lugar, hay que resaltar que la hipótesis es significativa respecto al rango de fenómenos que se pretende explicar. Para el autor la teoría no pretende explicar los fenómenos implicados en el comportamiento de los agentes, sino explicar los fenómenos económicos en términos de las categorías de oferta y demanda, es decir, fenómenos relativos a precios y cantidades de bienes intercambiados en el mercado. Pero la postura instrumentalista de Friedman y su insistencia en que la predicción es el único test relevante en la validación de una hipótesis, impide que puedan ser explicados hechos económicos simples como, por ejemplo, la caída de la demanda de un bien cuando aumenta su precio. Este problema es resultado de la tesis de la simetría mantenida por el autor.
- c) Finalmente, la cuestión de la confirmación de las hipótesis, íntimamente relacionada con el lugar que los supuestos ocupan en la estructura de la teoría y la capacidad de los teóricos para afirmar que una hipótesis ha sido confirmada.

ENTRE LA DESCRIPCIÓN PARCIAL Y LA IDEALIZACIÓN¹²

La crítica de E. Nagel al ensayo de Friedman se realiza desde una posición filosófica eminentemente positivista. La legitimidad de la crítica viene dada, en cierta medida, por la concepción que acerca de las teorías y del papel de éstas en el conocimiento científico mantenga Friedman. La ambigüedad de éste hace difícil

¹⁰ Para una exégesis del texto en este sentido, ver T. BOYLAND y P. O’GORMAN, *Beyond rhetoric & realism in economics. Towards a reformulation of economic methodology*. Londres, Ed. Routledge, 1995, p. 113.

¹¹ N. CARTWRIGHT, «Causal Laws and Effective Strategies», *Nous*, 13, 1979.

¹² Este apartado está fundamentalmente basado en E. NAGEL, «Assumptions in Economic Theory». *American Economic Review*, 1963, pp. 211-219.





dar cuenta de la pertinencia o no de algunas observaciones de Nagel, pese a todo, el análisis exhaustivo que éste realiza de las posibles posiciones de Friedman hace que merezca la pena reproducir su contribución al debate.

Nagel distingue tres sentidos en los que un supuesto puede ser considerado irreal.

En primer lugar, porque no da una caracterización exhaustiva del objeto, caracterizando sólo algunos rasgos pero obviando otros. En este sentido estaríamos hablando en realidad de una descripción parcial más que de una proposición falsa o irreal. Éste parece ser uno de los significados que Friedman atribuye a la expresión ‘supuestos irreales’ si atendemos al ejemplo del mercado del trigo. Aquí, el autor llega a afirmar que una teoría completamente realista del mercado del trigo tendría que incluir «el color de pelo y ojos de cada comerciante, sus antecedentes y educación, el número de miembros de su familia...»¹³. Es obvio que así entendido, el realismo tendría una significación trivial y que ninguno de sus críticos se refiere a eso, ni mucho menos, cuando critica el irrealismo de los supuestos.

La segunda acepción de la expresión ‘supuestos irreales’ la define Nagel como la creencia en su falsedad o improbabilidad según la evidencia disponible. Incluso este sentido de irrealidad parece ser justificado por Friedman. El autor argumenta insistentemente acerca de la imposibilidad de comprobar las proposiciones salvo por procedimientos indirectos, esto es, deduciendo las consecuencias lógicas de los supuestos fundamentales y contrastándolas con cuestiones de hecho directamente observables. El problema se presenta en que para Friedman supuestos e implicaciones son intercambiables en las distintas formulaciones de la teoría. Lo que en una formulación puede ser un supuesto en otra puede ser una implicación. Nagel, quien sí propone una estructura de las teorías científicas precisa, afirma que si el irrealismo de los supuestos se refiere al conjunto de principios fundamentales de la teoría, los axiomas en su sentido lógico, expresados normalmente en forma de condicionales universales, este sentido de irrealismo sería altamente insatisfactorio dado, que la teoría supone consecuencias que son incompatibles con los hechos observados.

El tercer sentido en que un supuesto puede ser considerado irreal se refiere al papel de la abstracción e idealización en ciencia, es decir, entender la irrealidad de los supuestos como una idealización. Dichos tipos ideales son, según Friedman, desarrollados para aislar las características esenciales de los problemas a investigar, no deben corresponderse a nada del mundo real —porque no hay nada a lo que corresponderse—, y no deben hacerse pasar por categorías descriptivas¹⁴. Se construyen para aislar los factores relevantes o para abstraerlos de un terreno sumamente complejo y, en ese sentido, no son reales. Si entendemos los supuestos como las leyes fundamentales de la teoría tendríamos que éstas se construyen por referencia a casos puros. Para Nagel las leyes así formuladas contienen términos teóricos que no pueden ser reemplazados sin que se altere el significado y función de estas proposiciones.

¹³ M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, op. cit., p. 32.

¹⁴ *Ibidem*, pp. 34-36.

Y éste es precisamente el planteamiento de Friedman cuando habla de la maximización de la utilidad, el principio teórico fundamental de la teoría económica neoclásica. Para Friedman parece ser equivalente la proposición que afirma que las empresas o los agentes individuales buscan racionalmente maximizar sus beneficios o su utilidad que la proposición que afirma que la conducta de las empresas o de los consumidores produce un beneficio o una utilidad aproximadamente igual a cierta magnitud, denominada por los economistas maximización de la utilidad. Esta segunda hipótesis es una proposición empírica acerca de la conducta de las empresas y de los beneficios observados en base a esa conducta, no es un principio fundamental, mientras que la primera sí puede ser entendida como una ley general. Pero entonces el término maximización de la utilidad no puede ser reemplazado.

Es imposible llegar a conclusiones sólidas acerca de la postura de M. Friedman dado que, como hemos visto, el autor parece avalar todos y cada uno de los significados del término irrealismo de los supuestos. Pero cada una de las posibles interpretaciones de su posición presenta problemas. Por otro lado tampoco queda claro cuál es el lugar que, según el autor, ocupan esos supuestos en la estructura de la teoría, dado que unas veces son considerados como principios fundamentales y otras como implicaciones lógicas, de forma que quedan sin aclarar cuestiones epistémicas fundamentales acerca del status de los principios fundamentales de la economía. Pero quedan aún otros frentes abiertos en relación a tan polémico texto.

LA EXPLICACIÓN Y PREDICCIÓN DE LOS FENÓMENOS

Uno de los papeles que Friedman atribuye a los supuestos es que éstos son una forma económica de presentar o describir una teoría, y para ello recurre al ya famoso 'como si'. Las hojas de los árboles se comportan 'como si' trataran de maximizar la luz solar que reciben, los jugadores de billar se comportan 'como si' conocieran las fórmulas matemáticas que establecen las direcciones óptimas del desplazamiento¹⁵ y los empresarios 'como si' «conocieran las funciones de costo y demanda aplicables, calcularan el costo y el ingreso marginales a partir de todas las acciones disponibles, y llevaran cada línea de acción hasta el punto en que se igualan el costo marginal y el ingreso marginal aplicable»¹⁶, todo ello según sus ya célebres ejemplos. El hecho de que, hasta donde sabemos, las hojas de los árboles no busquen deliberada o conscientemente maximizar la luz solar no es relevante en la hipótesis que predice su densidad alrededor del tronco, dado que los mecanismos implicados en el movimiento de las hojas no «están entre la clase de fenómenos que la hipótesis trata de explicar»¹⁷, igual que no son relevantes los mecanismos internos

¹⁵ M. FRIEDMAN y J. SAVAGE, «The Utility Analysis of Choice Involving Risk». *Journal of Political Economy*, vol. LVI, 1948, pp. 279-304.

¹⁶ M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, op. cit., pp. 21-22.

¹⁷ *Ibidem*, p. 20.





previos al proceso de elección de los agentes en el caso de la hipótesis de la maximización de la utilidad. Ello supone un hiato entre la capacidad explicativa y predictiva de la teoría, ya que el 'como si' no proporciona los mecanismos causales relevantes implicados en los fenómenos, los mecanismos que ligan las conductas individuales con los fenómenos agregados de mercado y que hace que esos fenómenos puedan ser explicados a partir de esas conductas tal y como postula la teoría. Pero lo que es aún más significativo, en la medida en que afecta igualmente a la capacidad explicativa de la teoría, es que, para Friedman, cualquier conjunto de supuestos es válido siempre que produzca predicciones acertadas. Así la conducta de los agentes puede venir determinada por la maximización de la utilidad, por el hábito, por el azar o por las 'leyes' de supervivencia del mercado, tal y como él mismo afirma, siempre y cuando el pronóstico sea válido¹⁸.

Llegados aquí, parece ser que los supuestos no juegan otro papel que la presentación de la teoría de una forma económica, dado que, según Friedman: «En general, hay más de un procedimiento para la formulación de tal descripción, más de un conjunto de supuestos en cuyos términos puede presentarse la teoría. La elección entre tales supuestos alternativos se hace de acuerdo con la economía, la claridad y la precisión resultantes en la presentación de la hipótesis»¹⁹. Es obvio que los determinantes de la conducta de los agentes económicos, aquello de lo que 'hablan' los supuestos, no entran dentro del rango de fenómenos que la teoría pretende explicar, el objetivo teórico es la predicción en referencia a categorías como oferta, demanda, o cantidades de bienes intercambiados y a qué precios. Pero curiosamente, este desinterés por la validez o no de los supuestos nos deja sin la posibilidad de explicar hechos económicos relevantes, como, por continuar con el mismo ejemplo, por qué la subida en el precio de un bien implica una caída en la demanda de ese bien. No existe en la presentación de la hipótesis ningún mecanismo causal implicado, o existen varios contradictorios entre sí, para dar cuenta de la conexión entre las elecciones de los agentes y lo que sucede en el mercado. Bajo este mandato metodológico, la hipótesis tampoco explica aquellos fenómenos que trata de explicar.

Friedman no deja de afirmar a lo largo de todo el texto que el único test relevante para la validación de una hipótesis o teoría²⁰ es que prediga y que sus predicciones sean exitosas, no el realismo de sus supuestos. «La meta final de una ciencia positiva es el desarrollo de una 'teoría' o 'hipótesis' que genere pronósticos válidos y significativos (es decir, no progridas) acerca de fenómenos no observa-

¹⁸ En 1962 G. Becker demuestra precisamente que conductas basadas en el hábito o en el azar generan las mismas implicaciones que la hipótesis de maximización de la utilidad. G. BECKER, «Irrational Behaviour and Economic Theory». *Journal of Political Economy*, vol. LXX, núm. 1, 1962.

¹⁹ N. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, op. cit., p. 40.

²⁰ Friedman utiliza hipótesis o teoría de forma intercambiable, especialmente en el pasaje que alude a la completud y la consistencia lógica. Como señala G. Massey: «Tal uso es evidente en el pasaje citado, ya que la completud es un atributo de un sistema de proposiciones y no de una proposición aislada». G. MASEY, «Professor Samuelson on Theory and Realism: Comment». *American Economic Review*, 1965, p. 1.158.

dos todavía»²¹. Esto es una exposición tajante de la postura metodológica del instrumentalismo. Las teorías son sólo instrumentos útiles para realizar predicciones. Bajo esta perspectiva, es cierto que la tesis del irrealismo de los supuestos es inatacable. El comportamiento de los sujetos bien puede obedecer al azar, al hábito, a la maximización de beneficios, a la lucha por la supervivencia, etc.,... cualquier conjunto de supuestos es válido mientras la teoría prediga correctamente. En este sentido, no dejan de ser sorprendentes las constantes referencias a la explicación de los fenómenos que salpican el texto del autor. Ello es así porque Friedman parece ligar su postura instrumentalista a la tesis de la simetría entre explicación y predicción. Según este análisis, no hay gran diferencia entre explicación y predicción. Si tomamos unas leyes universales como dadas, junto con unas condiciones iniciales referidas al fenómeno que estamos tratando, y a partir de ahí establecemos un pronóstico, estaremos realizando una predicción. Si a partir del pronóstico, buscamos la causa del mismo en las leyes universales y las condiciones iniciales, estaremos realizando una explicación. El problema de la tesis de la simetría es que no permite distinguir las correlaciones causales genuinas de las espúreas²². Que un acontecimiento sea seguido de forma invariable por otro no significa, si no se especifica el mecanismo causal implicado, que el primero sea causa del segundo; ambos pueden ser efecto de un tercer factor. Para predecir nos basta una correlación, para explicar no. Para explicar debemos conocer el mecanismo causal que liga un acontecimiento a otro. En función de esto el instrumentalismo de Friedman, en la medida en que se apoya en la simetría entre explicación y predicción, es insostenible, dado que la tesis de la simetría es falsa.

LA CONFIRMACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Como ya hemos señalado, la única prueba relevante de la validez de una hipótesis es la comparación de sus pronósticos con la experiencia. La información, una vez recogida, ha de ser interpretada para comprobar si el pronóstico se ajusta a la realidad. Si se ajusta, la hipótesis es tentativamente aceptada, si no se ajusta es rechazada. Pero tras toda una exposición de rigurosidad metodológica en la confirmación de las hipótesis Friedman, lamentablemente, concluye afirmando: «Una fuente de confirmación más importante aún para la hipótesis de la maximización de los rendimientos, es la experiencia derivada de innumerables aplicaciones de la hipótesis a problemas específicos y la reiterada ausencia de refutación de sus implicaciones. Esta confirmación resulta muy difícil de documentar; está dispersa en numerosos memorandos, artículos y monografías que se ocupan primordialmente de problemas específicos concretos, no de someter a prueba la hipótesis. Pero el uso y la aceptación continuos de la hipótesis durante un largo período, y la ausencia de

²¹ M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, op. cit., p. 7.

²² J. ELSTER, *El cambio tecnológico*. Barcelona, Ed. Gedisa, 1990.



toda opción coherente e intrínsecamente consistente que tenga aceptación generalizada, es un claro testimonio indirecto de su validez»²³. Es una pena que el autor no mencione ninguno de estos trabajos en los que la hipótesis de la maximización del rendimiento funciona como supuesto y se ve confirmado por los pronósticos. Desgraciadamente, tal y como afirma Blaug, «toda doctrina falsa que en el mundo ha sido, ha sido defendida sobre esas bases»²⁴.

H. Simon niega tan siquiera la posibilidad de que la hipótesis pueda ser confirmada, llegando a denominar a la postura del autor el ‘principio de irrealidad de Friedman’²⁵.

Para Simon, la teoría de la maximización de beneficios por parte del empresario constaría de dos premisas, X, Y, de las que se deduce la conclusión Z.

X: los hombres de negocio desean maximizar sus ganancias.

Y: los hombres de negocio pueden hacer, y hacen, los cálculos que identifican el curso de acción que maximizará esas ganancias.

Z: precios y cantidades son observados a aquellos niveles que maximizan los beneficios de las empresas en el mercado.

Para Friedman lo importante es que Z no sea refutada a través de su contrastación con la experiencia. Z sería la predicción, mientras X e Y serían los supuestos a partir de los cuales derivar dicha predicción. La validez o invalidez de X e Y está fuera de discusión mientras la hipótesis Z sea confirmada. La cuestión es cómo confirmar esta hipótesis, que de hecho es la hipótesis de equilibrio en el mercado bajo competencia perfecta. Para Simon esto es, de hecho, imposible. Vale la pena citarlo extensamente: «La mayoría de los críticos han aceptado el supuesto de Friedman de que la proposición Z es la empíricamente comprobable, mientras que X e Y no son directamente observables. Esto es un disparate. Nadie ha observado, de hecho, si la posición actual de las firmas de negocios es la maximización de beneficios, nadie ha propuesto un método de evaluar esta proposición por observación directa. No puedo imaginar cómo sería dicho test en la medida en que el experimentador sería tan incapaz como las firmas de negocios para descubrir cuál es la posición óptima. [...] Si bajo estas circunstancias, Z es una teoría válida, debe ser porque se deduce de supuestos empíricamente válidos acerca de los actores, con leyes de composición empíricamente válidas. Tenemos un considerable cuerpo de evidencias acerca de X e Y, y el peso de la evidencia es que Y es falso. La intención obvia del principio de irrealidad de Friedman es salvar la teoría clásica a la luz de la patente invalidez de Y»²⁶.

²³ N. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, op. cit., pp. 22-23.

²⁴ M. BLAUG, *La metodología de la economía*, p. 137.

²⁵ H. SIMON, «Problems of Methodology-Discussion». *American Economic Review*, 1963, pp. 229-231. Samuelson no es menos sarcástico cuando lo denomina ‘el giro F’. P. SAMUELSON, «Problems of Methodology-Discussion». *American Economic Review*, 1963, pp. 231-236.

²⁶ *Ibíd.*, p. 230.



El argumento de Simon puede ser estructurado en dos partes. Por un lado la necesidad de comprobar empíricamente los supuestos teóricos y por otro la afirmación de la invalidez de Y.

Las investigaciones realizadas en psicología cognitiva parecen avalar la afirmación de la falsedad o la baja significación estadística en el cumplimiento de las hipótesis cuando se trata de comprobar los supuestos postulados en economía acerca de la elección de los agentes. Los fenómenos de inversión de preferencias ponen en jaque a la teoría al incumplirse el requisito de transitividad en la ordenación de preferencias. Las paradojas de Allais y Elsborg ponen en tela de juicio que la utilidad de las alternativas sea la única información relevante para los agentes a la hora de realizar una elección. Los fenómenos de estructuración hacen que los individuos seleccionen una u otra opción según la presentación del problema. O, especialmente, que los individuos no posean las habilidades computacionales necesarias para detectar la dominancia entre alternativas ni para realizar los cálculos que implica la maximización de la utilidad²⁷.

Ésta es la verdadera fuerza del argumento de Simon. La invalidez de Y, es decir, la incapacidad de la mente humana para realizar los cálculos necesarios que conllevan la elección de la alternativa óptima. El modelo de la mente humana sostenido por los economistas neoclásicos es, para el autor, un modelo olímpico, más propio de la mente de un Dios que de la mente del hombre.

Simon²⁸ trata de sustituir los supuestos de maximización por los supuestos de racionalidad limitada caracterizada como una búsqueda selectiva mediante la aplicación de reglas empíricas, que finaliza una vez que ha sido encontrada una solución satisfactoria. En este modelo se sustituye la función de utilidad por los criterios de satisfacción y por mecanismos de dirección de atención que sitúan los *ítems* en la agenda del decisor. Sustituye asimismo reglas de decisión de tipo más o menos estadístico por reglas empíricas. El decisor ya no debe evaluar y comparar todas las alternativas y, lo que es más importante, la racionalidad ya no viene definida como optimización sino como un proceso de búsqueda de soluciones para la resolución de problemas. Dentro de estas reglas empíricas o heurísticas, un componente fundamental es el criterio de parada (*stop rule*) que indica al agente cuándo debe finalizar la búsqueda. «Rara vez hay garantía de que la alternativa generada es la alternativa óptima y que no podría ser encontrada una mejor si la búsqueda continuara. En ausencia de tal garantía debe ser establecido algún estándar que

²⁷ Para un análisis de esta problemática, ver D. KAHNEMAN y A. TVERSKY, «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk». *Econometrica*, 47, 1979, pp. 263-291. El artículo describe varios estudios empíricos donde los axiomas de la teoría de la utilidad esperada son violados por las elecciones de los sujetos, se argumenta que dicha teoría no es un modelo descriptivo adecuado de la conducta de los sujetos y se propone una teoría alternativa. También D. KAHNEMAN y A. TVERSKY, «Rational Choice and the Framing of Decisions», en K. COOK y M. LEVI (eds.), *The Limits of Rationality*. Chicago, Ed. University of Chicago Press, 1990, p. 74.

²⁸ Ver fundamentalmente H. SIMON, *Models of Man*. Nueva York, Ed. John Wiley and Sons, 1957 y *Models of Bounded Rationality*. Cambridge, The MIT Press, 1997.

constituiría un ítem satisfactorio, y la búsqueda puede ser detenida cuando es encontrada una alternativa que satisface ese estándar. La evidencia psicológica muestra que el estándar de satisfacción toma la forma de niveles de aspiración [...] El proceso de encontrar alternativas por búsqueda heurística con el uso de una regla de parada basada en aspiraciones ajustables es normalmente llamada *satisficing*²⁹. Metodológicamente hablando, la postura de Simon es una vuelta a la comprobación de la validez empírica de los supuestos de la teoría y allí donde sean demostrados inválidos, a través de la investigación y la experimentación en el campo de la psicología, debe ser postulada su sustitución por leyes empíricas que describan la conducta de los agentes de la forma más fiel a la realidad posible.

La relevancia del ensayo de Friedman viene marcada por la polémica que suscitó y que, de hecho, sigue suscitando y por la multitud de cuestiones que al hilo de las críticas se han ido desarrollando, como la forma y función de una teoría, las relaciones de la teoría con la realidad, el status de los términos teóricos, las condiciones de validez de una hipótesis, el papel de la predicción en la ciencia, etc. A lo largo de la década siguiente muchos economistas se volvieron hacia los fundamentos de su disciplina, pero filosóficamente hablando *Essays in Positive Economics* viene marcado por la ambigüedad y en algunos casos por la incoherencia y el dogmatismo.

La ambigüedad se refiere básicamente a su consideración acerca del status y función de las teorías científicas. Básicamente, la tesis del irrealismo de los supuestos es inatacable si consideramos las teorías únicamente como instrumentos útiles para realizar predicciones. Pero sobre esa base no hay lugar para un debate acerca del realismo de los supuestos, ésta es una cuestión irrelevante. El empeño de Friedman parece dirigirse a mostrar que, pese a todo, la teoría posee capacidad explicativa. Pero al defender tan fervientemente la 'falsedad' de los supuestos que la sustentan se produce un hiato entre el nivel micro, es decir, el nivel de las acciones humanas en las que se basa la teoría y el nivel macro de los fenómenos agregados de mercado. Así el autor parece ir en contra de los principios del individualismo metodológico, que el mismo sustenta, donde explicamos lo macro por lo micro, el mercado por los actores, dado que las acciones de éstos son los componentes más simples de los procesos de mercado.

Un análisis del ensayo lleva a concluir que la única forma de hacer coherente la postura de Friedman está basada en la tesis de la simetría entre explicación y predicción. En la medida en que ésta se demuestre falsa, la postura instrumentalista de Friedman es insostenible.

²⁹ H. SIMON, *Models of Bounded Rationality*, op. cit., p. 323.

