

SOBRE LA DEFINICIÓN DE ECONOMÍA *

FRANCISCO ZAMORA

1. IMPORTANCIA DE LAS DEFINICIONES

En el capítulo del libro *Scope and Method of Political Economy*, que John Neville Keynes dedica al estudio de las definiciones, dice lo siguiente: “la verdad —como lo saben la mayoría de los lectores de Platón, aun cuando se trate de una verdad difícil de retener y de aplicar— es que lo que ganamos al discutir una definición, con frecuencia solamente en muy pequeña parte está representado por la mayor propiedad de la fórmula que a la postre adoptamos; consiste principalmente en la claridad y exactitud más grandes con que, durante el proceso de buscarla, vamos percibiendo las características de la cosa a que se refiere”.¹

La importancia del resultado que se obtiene aumenta, sin duda, cuando lo que se pretende definir es nada menos que la propia ciencia que se estudia. Un adecuado conocimiento de su materia no sólo permite describirla con claridad y precisión, sino también delimitar su dominio, tanto para evitar que los estudiosos e investigadores se extravíen persiguiendo metas ajenas a ella, como para guiarlos en la tarea de completar, con nuevas investigaciones, las conquistas alcanzadas en el campo del conocimiento que le es propio, y que la buena definición demarca.

* El profesor Francisco Zamora nos ha cedido para su publicación el siguiente nuevo capítulo de la segunda edición de su libro *Elementos de economía teórica*, que está preparando.

¹ Obra citada, p. 8.

Ni para qué agregar que el perfeccionamiento de la teoría, que así se favorece, es prenda de creciente acierto en las aplicaciones que se hagan de ésta a problemas concretos y prácticos. De ahí que el discutir y hallar una correcta y justa definición de la ciencia económica diste mucho de ser una cuestión puramente académica. Y de ahí también que la naturaleza de la que se adopte influya en el sentido que se dé a las construcciones teóricas que sobre ella se levanten. Se explica, por tal razón, la importancia que los economistas han concebido al tema. Vamos a procurar resumir, porque es típico de las ideas de la escuela subjetivista a tal respecto, el desarrollo que de él ha hecho el profesor Lionel Robbins en el capítulo 1 de su libro *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*,² para exponer luego las objeciones que a nuestro parecer merece.

2. LAS DEFINICIONES “MATERIALISTAS”

La definición de economía que cuenta con mayor número de adherentes, por lo menos en los países anglosajones —dice Robbins— es la que relaciona su estudio con las causas del bienestar material. En apoyo de esta afirmación cita algunas de las definiciones propuestas:

“La economía es un estudio de la humanidad en los negocios ordinarios de la vida; examina la parte de la actividad individual y social más íntimamente conectada con la adquisición y el uso de los requisitos materiales del bienestar” (Marsall, *Principles*, p. 1).

“El objeto de la economía política es explicar las causas generales de que depende el bienestar material de los seres humanos” (Cannan, *Elementary Political Economy*, p. 1).

Economía es “el estudio de los métodos generales con que los hombres cooperan para hacer frente a sus necesidades materiales” (Breveridge, “Economics as a Liberal Education”, *Económica*, vol. 1, p. 3).

Las mismas características ofrecen estas otras:

La economía “trata de los fenómenos sociales que tienen como centro la provisión para las necesidades materiales de los individuos y de los grupos organizados”. (Seligman, *Encyclopaedia of the Social Sciences*, artículo “Economics”).

“La economía política tiene por objeto, entre las relaciones de los

² Editado por Mac Millan S. C. Ltd., Londres, 1937.

hombres que viven en sociedad, sólo aquéllas que tienden a la satisfacción de sus necesidades materiales, a cuanto concierne a su bienestar” (Gide, *Curso de economía política*, traducción de Carlos Docterur, p. 3).

De las definiciones que anteceden resulta que para sus autores —y lo mismo puede afirmarse de la mayoría de los economistas, sobre todo los de habla inglesa— la ciencia económica estudia las causas del bienestar material, asegura Robbins. Admite desde luego que en el lenguaje corriente el calificativo “económico” se usa, en una de sus acepciones, como equivalente a “material”, por ejemplo, cuando se alude a la “historia económica” o a “un conflicto entre las ventajas políticas y las económicas”; en tal sentido, las definiciones transcritas parecen expresar bien el objeto de la ciencia a que se refieren. Sin embargo, advierte que hay temas indiscutiblemente económicos que caerían fuera de la disciplina así definida; y no sólo de aquéllos que pueden considerarse como fronterizos, como marginales, como pertenecientes a esa región de penumbra en que resulta difícil precisar donde termina la ciencia que se define y dónde comienza un campo de conocimiento distinto, sino también algunos atañedores a las principales generalizaciones de la disciplina económica. Y cuando esto ocurre con una definición —declara— “está visto que tiene deficiencias que, lejos de ser marginales y subsidiarias, implican nada menos que su completa incapacidad para mostrar el alcance o la significación de las generalizaciones más centrales entre todas”.

Con el fin de probar su aserto elige “una de las principales divisiones de la economía teórica”, y discute “en qué medida la abarca la definición que examinamos”: se trata del salario, parte integral de cualquier sistema de análisis económico. “En el sentido estricto del término —escribe— salario es la suma que se gana por la realización de un trabajo, a precio estipulado y bajo la dirección de un empresario”. Ahora bien —continúa nuestro autor— aunque es cierto que algunas veces el salario paga trabajos que pueden describirse como materiales, también lo es que otras, verbigracia en el caso de la remuneración a los miembros de una orquesta, retribuye labores que no tienen ni la más remota relación con el bienestar material; sin embargo, tanto uno como otro géneros de servicios reclaman un precio y entran en el círculo del cambio. La teoría de los salarios se aplica a todos, no se limita a la explicación de los que se pagan por trabajos relacionados con los requisitos materiales del bienestar humano.

No mejora la situación —sigue argumentando Robbins— si de los trabajos por los que se pagan los salarios pasamos a las cosas en que los salarios se gastan. Podría argüirse que no es porque los asalariados produzcan medios conducentes al bienestar material de otras personas por lo que la teoría del salario cabe dentro de la definición que se examina, sino porque quienes lo ganan lo emplean en medios de esa clase. El asalariado puede, ciertamente, comprar pan con su jornal, pero también una butaca en un teatro. La teoría del salario que ignore todas las cantidades de dinero que se invierten en servicios “inmateriales” o se gastan en fines “inmateriales”, resulta inadmisibles. Es imposible concebir generalizaciones de importancia, relativas a un campo tan arbitrariamente restringido. A juicio de Robbins, el que los economistas ingleses consideren que son objeto de la economía las causas del bienestar material, no se compadece con la unanimidad con que todos ellos admiten una definición “no material” de la productividad. Como se recordará, Adam Smith dividía —dice— el trabajo en productivo e improductivo, según resultara o no de él un objeto material tangible. “El trabajo de algunos de los más respetables órdenes de la sociedad es, como el de los servidores domésticos, improductivo de cualquier valor, y no se fija o realiza en ningún objeto permanente o mercancía vendible que dure después de que ese trabajo haya pasado”, escribió Smith. Los economistas modernos rechazan esa concepción de la productividad del trabajo, comenta nuestro autor. El trabajo de una cantante de ópera o de los danzarines es “productivo”, aunque no se corporiza materialmente, porque es objeto de demanda individual o colectiva. ¿Productivo de qué? ¿De bienestar material porque alegra a los hombres de negocios y hace brotar en ellos nuevas fuentes de energía que emplean en organizar la producción de materias? No —se contesta el profesor Robbins— sino es productivo porque tiene valor, importancia específica para varios “sujetos económicos”. Los mismos seguidores de Smith niegan que sea productivo el trabajo, aunque cree objetos materiales, si carecen éstos de valor. Y hasta hay economistas, Fisher entre otros, que llegan a calificar de inmateriales los servicios que prestan cosas materiales, verbigracia, la casa en que uno vive. Pero si tales servicios, igual que los de una cantante, un sirviente o una danzarina son riquezas, y la economía trata de la retribución que se paga por ellos, no puede asegurarse que en semejantes casos tenga algo que ver la ciencia económica con las causas del bienestar material.

En fin, Robbins pretende mostrar la inconsistencia de la concepción

materialista de la economía, criticando las aplicaciones que hacen de ella quienes la propugnan. Por ejemplo, el profesor Cannan divide las actividades posibles del hombre, tanto aislado como en comunidad, en dos clases: económicas y no económicas; las primeras son las que tienen como objeto el incremento del bienestar material, y las segundas se destinan al aumento del bienestar no material. Robinson actúa económicamente cuando siembra patatas, pero no cuando se divierte charlando con su loro; también la sociedad —dice Robbins— puede dividir su tiempo entre el esfuerzo desplegado para producir pan, y el que dedica a proveerse de circos. No obstante, —continúa el autor— aunque admitiéramos la distinción de Cannan, restaría sin abarcar una cuestión de naturaleza incontestablemente económica: “dadas las relativas valorizaciones del producto y el ocio, y las oportunidades de producción, cómo dividir entre ellos la provisión invariable de las veinticuatro horas del día”, puesto que “todavía constituye un problema económico decidir entre lo *económico* y lo *no económico*” El profesor Cannan —concluye Robbins— deja a medias fuera de su definición de la economía, uno de los principales problemas de la teoría de la producción: ¿no es ello un argumento suficiente para desecharla?

3. LA DEFINICIÓN SUBJETIVISTA

Sin embargo, el profesor Robbins parte justamente de esta que considera deficiencia de la definición “materialista”, en busca de otra mejor con qué sustituirla. Si como acaba de afirmarse, el problema de dividir el tiempo entre el trabajo y el ocio, que se plantea al hombre aislado, tiene un aspecto económico, falta averiguar en qué consiste ese aspecto. Veamos ante todo qué condiciones hacen necesaria la aludida división. Son cuatro, según nuestro economista: primera, el hombre necesita juntamente medios de satisfacción y ocio; segunda, el hombre no tiene lo suficiente ni de aquéllos ni de éste, para colmar por completo sus necesidades de los unos y el otro; tercera, puede dedicar su tiempo a procurarse más bienes o a aumentar sus ocios; cuarta, cabe presumir que sus necesidades de los distintos bienes y de ocio serán diferentes, salvo casos excepcionales. Por tanto, ha de escoger, ha de economizar; la distribución de su tiempo y sus recursos se relaciona con su sistema de necesidades; tiene un aspecto económico.

El ejemplo anterior —declara Robbins— es típico del campo entero

de los estudios económicos. Desde el punto de vista de la economía, las condiciones de la existencia humana presentan cuatro características:

- a) Variedad de fines.
- b) Limitación del tiempo y de los medios indispensables para realizarlos.
- c) Capacidad de optar entre los fines distintos a que pueden dedicarse tanto el tiempo como los medios de que el hombre dispone.
- d) Los fines tienen diferente importancia.

Todo esto depende de que los seres humanos, que son asiento de múltiples y variadas tendencias, aspiraciones y apetitos, no cuentan ni con los medios ni con tiempo ilimitados para satisfacerlas. Sin embargo, la multiplicidad de los fines no interesa en *sí misma* al economista: si necesito dos cosas y tengo medios y tiempo más que suficientes para hacerlas, y además, no necesito ni medios ni tiempo para nada más, mi conducta no asume ninguna de las formas que la harían objeto de la ciencia económica. Tampoco la sola limitación de los medios origina por *ella misma* los fenómenos económicos; si los bienes no pueden destinarse a distintos usos, quizá sean escasos, pero no serán economizados: el maná, que caía del cielo, pudo haber sido escaso, pero si era imposible cambiarlo o posponer su empleo, no suscitó ninguna actividad de aspecto económico. Ni siquiera la posibilidad de aplicar los medios escasos a fines diversos es separadamente una condición completa para la existencia de la clase de fenómenos que analizamos: si un sujeto tuviera dos necesidades de la misma importancia para él y un solo medio de satisfacerlas, su posición sería la misma del asno de la fábula, paralizado en medio de dos haces de heno igualmente atractivos. Únicamente cuando todas las condiciones indicadas se suman, la conducta asume la forma de una elección: todo acto que implica la disposición de tiempo y medios escasos para la consecución de un fin implica el abandono de la prosecución de otro. Tiene, por tanto, un aspecto económico.

Ahora bien, no todos los medios útiles para realizar fines humanos son limitados: se alude a los bienes libres o gratuitos; pero en general, la actividad humana, con sus múltiples objetivos, se halla sujeta a la limitación del tiempo y de los medios. “La escasez de los medios para alcanzar fines de diversa importancia —concluye Robbins— es una condición casi ubicua de la conducta humana”. La unidad de la materia propia de la ciencia económica está, por consiguiente, en esto.

“El economista estudia la aplicación de los medios escasos; se interesa por la forma en que los diversos grados de escasez de los distintos bienes dan origen a diferentes proporciones de valorización entre ellos, y también por la manera en que los cambios en las condiciones de la escasez, ya provengan de modificaciones en los fines o de variaciones en los medios —del lado de la demanda o de la oferta— afectan esas proporciones”. En consecuencia, puede la economía definirse así: *es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación de fines a medios de satisfacción que, siendo escasos, pueden aplicarse a varios usos entre los cuales hay que optar.*

¿En qué relación se encuentran, según Robbins, las dos definiciones que analiza? La que llama él “materialista” —dice— delimita “cierta clase de conducta humana, la dirigida a procurarse bienestar material, y la diputa objeto de la economía”; la otra fija la atención “en un *aspecto* particular de la conducta: la forma que impone a ésta la influencia de la escasez. De lo que resulta que cualquier género de conducta humana cae dentro del alcance de las generalizaciones económicas, en la medida en que presenta dicho aspecto”. E insiste: “hasta el grado en que cualquier clase de conducta humana implica el abandono de otras alternativas deseadas, tiene un aspecto económico”. La utilidad y la dificultad del análisis de la conducta así condicionada, que para Robbins constituye la materia propia de la economía, son mayores cuando se aplica a una sociedad en la que impera el cambio de los bienes que cuando se refiere a un individuo aislado o a una economía comunista; pero no por ello varía su objetivo esencial: el estudio de las “relaciones de escasez”. “Los fenómenos de la misma economía de cambio —asegura el autor— solamente pueden ser explicados cuando se *va detrás* de tales relaciones,³ y se invoca la operación de esas leyes de la elección que se perciben mejor al contemplar la conducta del individuo aislado”.

La discusión que antecede puede resumirse así. El profesor Robbins afirma:

1. Que lo característico de las definiciones típicas seleccionadas por él consiste en la *materialidad* que atribuyen al bienestar cuyas causas declaran que estudia la ciencia económica.

2. Que como el salario, verbigracia, no se paga siempre por trabajos “materiales” ni quienes lo cobran lo gastan invariablemente en bie-

³ Las que establecen los cocambistas.

nes “materiales”, el estudio de esta categoría económica importantísima no cabría por entero dentro de una ciencia dedicada a la busca de las causas del bienestar material.

3. Que los trabajos productivos lo son no porque sean materiales, puesto que son servicios y aun los que prestan las cosas materiales pueden calificarse de inmateriales, sino porque tienen *valor*, importancia específica para varios sujetos económicos.

4. Que la valorización es indefectiblemente un proceso de selección; y que en este proceso selectivo está el meollo de lo económico.

5. Que, en consecuencia, la ciencia de lo económico tiene que reducirse al análisis de las condiciones en que el hombre formula valuaciones que sirven como índices de su conducta.

6. Que, en resumen, la economía es la ciencia que estudia un aspecto de la conducta humana: el que le imprimen “las relaciones de escasez”.

4. EL PARALOGISMO DEL PROFESOR ROBBINS

De lo anterior resulta que para el profesor Robbins lo económico elemental es un proceso anímico, una serie de actos de conciencia que podrían clasificarse como sentimientos, representaciones y voliciones. La “economidad” de dicho proceso depende exclusivamente de las condiciones dentro de las cuales se genera y desarrolla; pero lo característico de él, su naturaleza propia, son por esencia psicológicos. Sin embargo, el profesor Robbins polemiza con quienes pretenden sacar de este hecho la consecuencia de que hay conexiones esenciales entre la economía y una rama cualquiera de la psicología. “Como vimos ya —dice— todo lo que se da por sentado en la idea de las escalas de valuaciones es que los diferentes bienes tienen usos diferentes, y que estos diferentes usos tienen significados diferentes para la acción, de tal modo que en determinada situación se preferirá uno de los usos a otro, y uno de los bienes antes que otro. El por qué atribuye el animal humano valores particulares, en el sentido indicado, a particulares cosas, es una cuestión que no discutimos. Esta es propiamente una cuestión que por completo atañe a los psicólogos, o quizá a los fisiólogos”.⁴

Sin embargo, basta conferir a la “economicidad” un carácter estrictamente psíquico, para que el análisis económico, entendido como “la

⁴ Obra citada, pp. 85-86.

explicación de las consecuencias que resultan de la necesidad de escoger según varían las circunstancias que se suponen”⁵ pierda por completo su objetividad. Robbins mismo no puede hurtarse a esta conclusión, y la admite sin ambages: las series físicas con que opera la estadística —dice— sólo tienen significación accidental para la economía, ya que esa significación se basa en las “valuaciones relativas”;⁶ un precio dado no significa nada cuando se le toma por él mismo, pues sólo tiene sentido como expresión en términos monetarios de cierto orden de preferencias;⁷ “la estimación de la renta nacional puede tener un significado completamente definido para la teoría monetaria, pero fuera de esto, sólo tiene una significación *convencional*”;⁸ la idea de que el volumen total de producción cambia, carece de contenido preciso;⁹ en fin, “supongamos que diferimos acerca de la satisfacción que *A* deriva de 1 000 libras esterlinas comparada con la que *B* obtiene de un ingreso dos veces mayor. Si los interrogamos, no llegaremos a ninguna solución. Supongamos que difieran: *A* puede sostener que saca en el margen más satisfacción que *B*, mientras *B* puede, por lo contrario, sostener que logra más satisfacción que *A*. No necesitamos ser serviles “behaviouristas” para comprender que esto no proporciona evidencia científica. *No hay medio de verificar la satisfacción de A cuando se la compara con la de B...* No hay medio de comparar las satisfacciones de distintas personas”¹⁰ (Las cursivas son de Robbins).

Parece obvio que al reducir lo económico elemental a la categoría de un proceso mental que escapa a comparaciones y a medidas, la ciencia que lo estudia se condena a la impotencia. Como el mismo profesor Robbins lo reconoce, el método científico exige el abandono de cuanto no puede ser directamente observado, cosa que sucede con las valoraciones subjetivas: nadie puede *observar* una valuación; luego se halla fuera de lugar en una explicación científica.¹¹ El mencionado economista pretende, sin embargo, escapar a la dificultad que así se le plantea, atenuando transitoriamente el extremo psicologismo de su definición de economía, aunque sin renunciar a ella: “si hemos de explicar —escribe— relaciones que surgen de la existencia de la escasez

⁵ *Ibidem*, p. 85.

⁶ *Ibidem*, p. 55.

⁷ Obra citada, p. 55.

⁸ *Ibidem*, p. 57.

⁹ *Ibidem*, p. 66.

¹⁰ Obra citada, pp. 139-40.

¹¹ *Misma obra*, p. 87.

de los medios conectada con la multiplicidad de los fines, seguramente cuando menos la mitad de la ecuación, por así decirlo, debe ser de carácter psíquico".¹² Pero a juicio de él esto no es bastante para renunciar a la definición "no materialista" de la disciplina, ni para justificar que se la sustituya con otra que sólo se refiera a lo "objetivo" observable, verbigracia, precios, tipos de cambio, etcétera. ¿Por qué? Porque ni siquiera la explicación de cosas tan "observables" como los precios es posible, como no invoquemos "elementos de naturaleza subjetiva o psicológica".¹²

Si hemos de realizar nuestro papel de economistas —insiste— y de proporcionar una explicación suficiente de los asuntos que comprende cada una de las definiciones de la materia propia de nuestro estudio, tenemos que incluir elementos psicológicos; no podemos prescindir de ellos, si nuestra explicación ha de ser adecuada. La economía, como todas las demás ciencias sociales, estudia la conducta, que obedece a un propósito de cierta especie, y, por tanto, no puede asimilársela a las ciencias físicas. "Es realmente imposible entender los conceptos de elección, de relación entre medios y fines, conceptos centrales de nuestra ciencia, en términos propios de la observación de datos externos": La concepción de la conducta como orientada por determinados propósitos —continúa— no supone necesariamente el indeterminismo, sino la existencia de eslabones psíquicos, no físicos, en la cadena de la explicación causal, que se hallan, por tanto, fuera de la observación por métodos "behaviouristas".¹³

No cuesta mucho trabajo percibir que el razonamiento del profesor Robbins es un paralogismo. Para demostrar la exactitud de su definición y al mismo tiempo escapar de las esterilizantes limitaciones que ella impone a la economía, el autor invoca la innegable existencia de un elemento psíquico en el hecho económico; y de ahí deduce, sin justificación bastante, que éste es totalmente psíquico, que se reduce a un acto de conciencia: elegir uno entre varios usos posibles de bienes escasos adecuados para diversos empleos; de lo cual concluye sin ninguna dificultad, que la ciencia de lo económico es definible en términos exclusivamente psicológicos, como estudio de un aspecto particular de la conducta humana, no a partir de sus manifestaciones externas y observables, sino en calidad de proceso anímico de selecciones y valo-

¹² Obra citada, p. 88.

¹³ Obra citada, pp. 89-90.

raciones. Es verdad que afirma que la explicación de la conducta envuelve algo de "objetivo", a saber: "la consideración de ciertos datos, valuaciones individuales, etcétera, que no son de carácter meramente físicos", puesto que lo que en tales datos importa, desde el punto de vista de las ciencias sociales, no es averiguar si son "juicios de valor correctos, en el último sentido de la filosofía del valor", sino "si se les *hace* y si son eslabones en la cadena de la explicación causal".¹⁴ Sin embargo, semejante "objetividad" paradójicamente inobservable, se desvanece, como hemos visto, en cuanto se pretende fundar en ella la explicación de fenómenos económicos tan reales como los precios, la renta nacional, el volumen total de producción, y todos los que agrupan en series estadísticas los investigadores.

No basta insistir, como lo hace Robbins (pp. 86, 95, etcétera, de la obra que venimos citando) en que el economista considera las valorizaciones individuales como *datos* que no necesita explicar. Al reducir la investigación económica a la elaboración de esos datos, la totalidad de las deducciones que de ellos se saquen, por más que sean rigurosamente lógicas, conservarán el sello de su origen, las propias características de subjetividad de las premisas que les sirvieron de base, incomprobables por la observación, contra lo que exige el método científico. Sin embargo, el profesor Robbins, que rechaza la pretensión de que se admitan los actos observables de los individuos que valúan, como indicativos seguros del significado de las valuaciones que establecen, afirma que la observación de la realidad económica es útil "para comprobar el grado en que son aplicables a una situación dada, diferentes tipos de construcciones teóricas".¹⁵ Hay razones para sospechar, pues, que los hechos económicos incluyen elementos objetivos que los vuelven observables, susceptibles de ser comparados y tal vez hasta medidos, ya que según el distinguido subjetivista inglés, la observación de algunos de estos hechos permite verificar, mediante comparación, la exactitud de construcciones teóricas edificadas sobre inasibles premisas subjetivas.

5. EL ELEMENTO PSICOLÓGICO

Ningún economista ha ignorado, claro está, el elemento psíquico presente en el hecho económico; pero es muy discutible que, como lo ex-

¹⁴ Obra citada, p. 80.

¹⁵ Obra citada, p. 116.

plica Robbins, se reduzca a ese elemento único, y que los demás que lo integran, que no pueden desconocerse, pertenezcan a la categoría de simples factores incidentales, de “postulados subsidiarios”, como suele llamarlos el autor. En el fenómeno económico, para los investigadores que continúan la tradición de la escuela objetiva inglesa, hay desde luego una dualidad esencial. “La materia de esta ciencia —dice, verbigracia, Cairnes hablando de la economía— es la riqueza, y aun cuando la riqueza consiste en objetos materiales, no es la riqueza por lo que toca a la existencia material de estos objetos, sino la riqueza en cuanto a su capacidad de poseer valor, es decir, a su aptitud de poseer una cualidad que el alma le atribuye. La materia que la economía política ha tomado como objeto no es así ni puramente física ni puramente moral, sino que posee un carácter complejo, igualmente derivado de las dos divisiones de la naturaleza; y las leyes que las rigen no son ni leyes físicas ni puramente morales, aunque dependan... igualmente de las leyes de la materia y del alma”.¹⁶

En efecto, lo económico elemental no es, ni siquiera en la forma individualista en que lo concibe Robbins, pura especulación. Podría mejor calificársele como un resultado mixto: surge de la combinación de elementos anímicos con elementos exteriores al sujeto y, por tanto, objetivos para él; además, comienza propiamente a existir cuando se manifiesta, cuando es acto. El proceso selectivo —elemento psíquico del fenómeno económico— tiene como razón de ser la limitación de los medios externos, de los bienes, cuya objetividad puede admitirse sin que sea preciso entregarse a discusiones metafísicas sobre la materialidad; no se desencadenaría si faltara ese motivo inicial. Hay, por tanto, correlación íntima entre las condiciones objetivas y los rendimientos anímicos, de cuya unión emana la serie de actos que constituyen la conducta económica. De ahí que se desvirtúe la efectiva naturaleza de ellos cuando se les amputa, por así decirlo; cuando se subestima, en la medida en que lo hacen los subjetivistas cuyas opiniones interpreta el profesor Robbins, el factor objetivo que concurre a determinarlos y les imprime la realidad que permite estudiarlos científicamente. El hecho económico, en suma, es resultante peculiar y nueva de elementos psíquicos y físicos, conjugados para generarlo. ¿Por qué elegimos entre varios fines uno cualquiera? Porque estamos mentalmente orga-

¹⁶ *Le Caractere et le Méthode Logique de l'Economie Politique*, Cairnes, J. E. Traducción francesa de C. Valran, Giard & Briere, París, 1902, p. 46.

nizados para formular juicios y decidimos; pero también porque las características propias del medio cósmico que nos rodea nos obligan a que lo hagamos. Seleccionamos forzados por la escasez de los medios, no sin propósito determinado, por puro capricho, por seguir antojadizas “líneas de preferencia”, sino en busca del fin que hemos de considerar más deseable, y que trataremos siempre de alcanzar con el menor esfuerzo posible. Lo económico resulta así doblemente condicionado, y sólo empieza en verdad a existir para la disciplina que lo estudia, cuando se traduce en acciones, accesibles como tales para la observación científica. Sería sofístico inferir de la necesidad de esquematizar la compleja realidad económica, entresacando de ella premisas de las cuales partir para interpretarla con ayuda del método deductivo, que dicha realidad es esencial o primordialmente psíquica, porque algunas de esas premisas lo son.

6. EL CARÁCTER SOCIAL DE LO ECONÓMICO

Concebir el hecho económico tal como lo define el profesor Robbins tiene además una consecuencia de gran alcance: se le despoja de su carácter colectivo al reducirlo a la calidad de rendimiento estrictamente individual. Recordemos lo que opina el autor a propósito de la aplicación del análisis a indisputables manifestaciones de la vida social: “. . . es claro que los fenómenos de la misma economía de cambio solamente pueden ser explicados cuando se *va detrás* de tales relaciones” (las de los cambistas) “y se invoca la operación de esas leyes de la elección que se perciben mejor al contemplar la conducta del individuo aislado”.¹⁷ Para Robbins, no hay hechos económicos colectivos cualitativamente distinguibles de los individuales. “La relación de cambio —dice— es un incidente *técnico*, un incidente técnico que en verdad origina casi todas las complicaciones interesantes, pero con todo, subsidiario del hecho primordial de la escasez”,¹⁷ que como sabemos imprime, según el propio Robbins, la economicidad a la conducta del sujeto. Más categórica es todavía en Hayek, si cabe, la afirmación del individualismo económico: “. . . sobre el supuesto de un conocimiento de las decisiones de los individuos se basan —escribe— las principales proposiciones de la teoría económica no monetaria. A este

¹⁷ *An Essay*, p. 20.

método “individualista” debemos cualquier inteligencia que poseamos de los fenómenos económicos”.¹⁸

El profesor Robbins no lleva, claro está, su definición psicológica de la economía hasta sus últimas consecuencias, hasta sostener que no se trata de una ciencia social; sin embargo, como ya lo ha hecho notar Paul M. Sweezy, le disgusta evidentemente considerarla así. Su rechazo del propósito que atribuían los clásicos a la investigación económica (página 64 y siguientes del libro que venimos citando) lo demuestra de manera decisiva. Según afirma, la economía no puede tener como fin el estudio de las causas que determinan la producción y la distribución de la riqueza, o expresado de otro modo, que determinan el tamaño del “producto total” y la proporción en que se distribuye entre los que concurren a crearlo, porque como no hay forma de medir los valores —que son siempre estimaciones individuales, estados particulares de conciencia— resulta imposible adicionar los que atribuyen separadamente los individuos a los bienes que componen el producto social, y, por tanto, dar a éste un significado cuantitativo preciso, desde el punto de vista económico. Es necesario entonces, en concepto del profesor Robbins, considerar el sistema económico “como una serie de relaciones interdependientes, pero conceptualmente discretas, entre los hombres y los bienes económicos”.¹⁹ “En otras palabras —comenta Sweezy— no se considera el sistema económico ante todo en términos de relaciones entre hombres y hombres (relaciones sociales) sino en términos de relaciones entre hombres y cosas”.²⁰

Contemplar el sistema económico como una serie de relaciones entre hombres y cosas, que aun cuando se interinfluyen hay que concebir separadas las unas de las otras, equivale a desconocer la naturaleza social de los fenómenos que dentro de dicho sistema se producen. Nadie discute ya que —como decía Durkheim— “los hechos de la vida colectiva y de la vida social son, en cierta manera, heterogéneos”;²¹ ni tampoco que “esta síntesis *sui generis* que constituye toda sociedad, produce fenómenos nuevos, diferentes de los que se engendran en las conciencias individuales”, así como que, en consecuencia “hay que ad-

¹⁸ *Prices and Production*, por Friedrich A. Hayek, p. 4 (George Routledge & Son. Ltd., Londres, 1941).

¹⁹ Obra citada, p. 68.

²⁰ Paul M. Sweezy. *The Theory of Capitalist Development*, Oxford University Press, Nueva York, 1942, pp. 4-5.

²¹ Emilio Durkheim, *Las reglas de método sociológico*, traducción española de Antonio Ferrer y Robert Daniel Jorro, Madrid, 1912, p. 15.

mitir que estos hechos específicos residen en la misma sociedad que los produce y no en sus partes, es decir, en sus miembros".²² Sin embargo, la definición que da de la ciencia económica el profesor Robbins lo lleva a repudiar la identidad específicamente social de los fenómenos económicos; a atribuir a los hechos sociales económicos significación apenas *convencional*²³ como expresiones de transitorios estados de equilibrio entre las valoraciones de varios sujetos, enmarcados dentro de un cuadro legal y técnico establecido,²⁴ a los que pueden suceder otros estados diferentes, si los datos que se suponen varían, aunque no sea posible ni explicar ni prever los cambios de los datos mismos.²⁵ De esta manera, la teoría económica se convierte, como escribe Sweezy, en "un proceso de construcción e interrelación de conceptos de los cuales se ha extraído todo contenido social".²⁶ Cuando se hace intervenir el elemento social, se inserta como "postulado subsidiario"²⁷ que hay que subordinar a los postulados principales, rigurosamente individualistas, de aplicación universal.

7. UN SALARIO SIN CONTENIDO SOCIAL

La discusión que hace Robbins a propósito del salario resulta sintomática al respecto. Pretende demostrar la inconsistencia de las definiciones de la economía que llama él materialistas, haciendo notar que el salario no siempre se paga por trabajos materiales, ni se gasta en bienes materiales; y lo cierto es que, aun cuando el rasgo principal de las definiciones que objeta fuera la descripción de la naturaleza intrínseca del bienestar cuyas causas ha de estudiar, según ellas, la ciencia económica, no resultaría éste el procedimiento mejor para rebatirlas. La argumentación del autor probaría, cuando mucho, que ni todos los trabajos ni todos los bienes son materiales; mas no que no lo sea el bienestar cuyos antecedentes ha de investigar la economía, a juicio de los definidores a quienes contradice. Por otra parte, aun demostrado esto último, no quedaría probada la inmaterialidad del salario ni, por

²² Durheim, obra citada, pp. 17-8.

²³ *An Essay*, p. 57.

²⁴ El mismo libro, p. 143.

²⁵ *Ibidem*, pp. 127 y 132.

²⁶ Obra citada, p. 5.

²⁷ Ver, por ejemplo, pp. 78 y siguientes del libro del profesor Robbins.

tanto, la imposibilidad de incluir el estudio de tan importante categoría económica en una disciplina materialmente definida.

En cambio, para hacer que quepa dentro de los linderos de la economía subjetivista se la desnaturaliza, como lo ha puesto de relieve Sweezy. “El término —escribe— ha sido tomado del lenguaje diario, en el que significa las sumas de dinero pagadas a cortos intervalos por un empresario al trabajador contratado. Sin embargo, la teoría económica lo ha vaciado de contenido social, y ha vuelto a definir la palabra haciendo que signifique el producto, expresado en términos físicos o de valor, que cabe imputar a la actividad humana dedicada al proceso productivo en general. De esta manera, Robinsón Crusoe, el artesano que trabaja por cuenta propia, el pequeño propietario rural, tanto como el operario de una fábrica, ganan en tal sentido salario, aunque por supuesto, en lenguaje corriente sólo el último mencionado ha de considerarse propiamente como receptor de salario. Dicho de otro modo, el “salario” se convierte en una categoría universal de la vida económica (la lucha por superar la escasez) más bien que en una categoría referente a una forma histórica particular de sociedad”.²⁸

La identificación del salario con la productividad marginal del trabajo está llena de consecuencias, como lo hace notar el economista a quien acaba de citarse; desde luego, convierte las relaciones entre el empresario y el asalariado, ricas de significación social, en un mero “incidente técnico”. Sin embargo, importa más para nuestro objeto señalar dos cosas: primera, que el salario es una categoría económica que corresponde a un régimen peculiar de producción, aquél en el cual el trabajador no es dueño ni de los medios de producción ni del producto; y, seguimos, que el salario es un *hecho social*, no una simple relación entre el sujeto y los bienes.

No exigiría gran esfuerzo demostrar que el salario es un hecho social, algo más que el signo de una relación entre el individuo y su obra. Una manera de identificar su naturaleza de fenómeno colectivo sería, por ejemplo, examinar hasta qué grado presenta las características que según Durkheim distinguen a los hechos sociales. Helas aquí: *a*) ejercen un poder de coerción externa sobre los individuos, que se reconoce por la resistencia que el hecho opone a todo intento individual de violentarlo; *b*) presentan una gran difusión en el interior del grupo social, y existen con independencia de las formas individuales que toman al

²⁸ Obra citada, pp. 5-6.

difundirse; ²⁹ c) no pueden modificarse por un acto de voluntad, con sólo quererlo; ³⁰ d) se trata de fenómenos nuevos, diferentes de los que se engendran en las conciencias individuales, de hechos específicos que residen en la misma sociedad que los produce, y no en sus partes, es decir, en sus miembros.³¹

Inconfundibles hechos sociales son también los precios, la cuota de interés, la tasa de la renta, el tipo de cambio, etcétera; pueden y deben, por consiguiente, estudiarse como “cosas”, en el sentido durkheimiano del término; como *datos*, cuyos elementos tal vez sean, al menos en parte, estados de conciencia individual, pero que, en su condición de resultantes de estos últimos, tienen una manera de ser propia y diferentes de ellos. De ahí que el profesor Jacques Rueff haya podido calificar de estadísticos a los fenómenos económicos,³² y afirmar que “sería tan vana la esperanza de establecer una economía política del individuo, como la de crear una termodinámica de la molécula”. Aun los rendimientos psíquicos individuales, surgidos bajo el apremio de ciertas condiciones naturales, están socialmente determinados, no sólo por los “postulados” técnicos y jurídicos “subsidiarios” a que se refiere Robbins, sino también por maneras de obrar, de pensar y sentir, exteriores al sujeto, que se le imponen, y en gran medida plasman su sentimiento, su pensamiento, su voluntad y sus acciones. Ello explicaría por qué dentro de un grupo social existe, como dice Rueff, “una ley de repartición permanente, que expresa que en el conjunto de un gran número de individuos, la proporción de aquéllos que reaccionan de tal o cual manera en ciertas circunstancias dadas, tiene un valor uniforme en el tiempo, si todas las condiciones son iguales”; pero no impide ni que las resultantes globales de multitud de decisiones individuales sean distintas de éstas, ni que dichas resultantes colectivas influyan a su vez sobre los actos elementales que las generan, ni que las propias resultantes sean hechos sociales propiamente dichos.

Ahora bien, si la economía política es una ciencia social —y nadie hasta ahora se ha atrevido a negarle esta calidad— la materia privativa de ella tienen que ser fenómenos sociales de una especie particular, no hechos individuales aislados de no importa qué naturaleza. Así lo entendieron siempre los objetivistas de todos los tiempos y filiacio-

²⁹ *Reglas del método sociológico*, p. 49.

³⁰ *Ibidem*, p. 75.

³¹ *Misma obra*, p. 18.

³² Jacques Rueff, *Théorie des Phénomènes Monétaires*.

nes: “la característica más prominente de la vida económica real —escribe John Neville Keynes— es la relación de dependencia recíproca que existe entre los diferentes individuos; y puede decirse que la economía política se refiere esencialmente a la vida económica como un aspecto particular de la vida social”.³³ Marx, por su parte, afirma: “el hombre, en el sentido más literal, es un *zoo-politikon*, no solamente un animal sociable, sino también un animal que no puede aislarse sino en sociedad. La producción de individuos aislados, fuera de la sociedad —hecho raro que puede presentarse cuando un civilizado, que dinámicamente posee ya en sí las fuerzas de la sociedad, se extravía por accidente en un país salvaje— es una cosa tan insensata como el desarrollo del lenguaje en ausencia de individuos que vivan y hablen en comunidad”.³⁴

El profesor Robbins, obligado por la lógica de su individualismo económico, busca la explicación de los hechos colectivos que la economía tiene que admitir e investigar, en el campo de las psiquis individuales, o sea, les niega su carácter social específico. En la economía de cambio —dice— “las consecuencias de las decisiones individuales se extienden más allá de las repercusiones en el individuo. Uno puede darse completa cuenta de las consecuencias que tiene para uno mismo la resolución de gastar dinero más bien de una manera que de otra; pero no es tan fácil perseguir los efectos de esta resolución entre el complejo total de las “relaciones de escasez”: en los salarios, beneficios, precios, cuotas de capitalización y la organización de la producción. Al contrario, precisa un máximo esfuerzo del pensamiento abstracto para idear generalizaciones que nos permitan comprenderlos”.³⁵ El autor no se aviene a reconocer que la mayor dificultad estriba en la renuencia a considerar los salarios, beneficios, precios, etcétera, como lo que en realidad son, como resultados sociales, como objetividades distintas de los rendimientos psíquicos que contribuyen a crearlos; en una palabra, como fenómenos objetivos de la actividad económica de la sociedad, cuya causa ha de buscarse en otros hechos sociales antecedentes más que entre estados de la conciencia individual, como recomendaba Durkheim.³⁶

³³ *Scope and Method*, p. 88.

³⁴ Carlos Marx, *Contribution a la Critique de la Economie Politique*. Marcel Giard, París, 1928, p. 307. Traducción francesa de Laura Lafargue.

³⁵ *An Essay*, p. 19.

³⁶ *Reglas*, p. 193.

8. LOS HECHOS SOCIALES ECONÓMICOS

¿Hay cierto género de *cosas*, de hechos sociales, con alguna característica común de suficiente relieve para que su estudio pueda servir como materia propia de una ciencia especial, la economía política? Los economistas responden que sí; y afirman que un fenómeno social se distingue como económico cuando pertenece a la actividad que desarrollan las comunidades humanas para proporcionarse medios escasos de satisfacción, o cuando se halla estrechamente relacionado con esa actividad. Conviene, sin embargo, precisar de qué especie de satisfacción se trata. Si no nos confinamos, como los subjetivistas, dentro de los linderos de la mente individual, tendremos que excluir todas las satisfacciones estrictamente subjetivos y personales, como, verbigracia, la que produce a determinado sujeto un amor correspondido, o la que anhela otro, deseoso de amistosa consideración o de influencia política, por más que los medios de obtenerlas sean sin disputa escasos. Las necesidades que las comunidades humanas se esfuerzan por satisfacer mediante la actividad conjunta de sus miembros, no pertenecen obviamente a esa especie: deben ser de tal naturaleza, que a su estímulo reaccionen de un modo similar, incluso en diversidad de grados, la totalidad o por lo menos la mayoría de los miembros del grupo que se considera. Será entonces la escasez de los medios capaces de llenar necesidades sociales así definidas, la que desencadene esa actividad colectiva peculiar que ha recibido el calificativo de economía.

Durkheim, buen sociólogo pero mal economista, niega que los hechos sociales económicos hayan sido alguna vez estudiados objetivamente, porque confunde el método de exposición de los fundadores de la economía con el método de investigación seguido por ellos para llegar a las conclusiones que luego expusieron en sus obras. Pero resulta casi obvio, perceptible sin gran esfuerzo a través de la observación empírica, que una parte considerable de la actividad de las sociedades humanas, desde en la familia primitiva hasta en las grandes naciones contemporáneas, se aplicó siempre a la consecución de medios escasos para la satisfacción de necesidades colectivas. Surge así, en el seno de las comunidades humanas, una serie de actos, de hechos sociales, resultantes globales de actos y hechos individuales, que pueden y deben constituir el objeto de una disciplina científica particular: la economía política.

Ahora bien, obtener medios adecuados para satisfacer necesidades es *producirlos*. No cabe atribuir otra significación al término, si ha de referirse al ser humano considerado como agente de acciones racionales y voluntarias. El hombre crea, produce, tomando recursos de la naturaleza, transformándolos o combinándolos para adaptarlos mejor a sus fines, poniéndolos en estado de emplearse inmediatamente en el uso a que se les destina; pero no produce ni crea aisladamente, sino dentro de la sociedad, en condiciones establecidas de antemano por ésta, desde un doble punto de vista: objetivamente, puesto que los elementos materiales de la producción, la técnica productiva, el cuadro jurídico dentro del cual ha de desarrollarse la actividad productora, se hallan socialmente determinados; y subjetivamente, porque los gustos, las preferencias, las necesidades individuales, sin excluir las de raíces fisiológicas más cercanas, que suminitran metas y sugerencias para la producción —se produce para satisfacerlas— están siempre condicionadas por la sociedad, y han sido a veces generadas por ella.

Los hechos de la producción, cuya naturaleza social es muy difícil negar, constituyen, pues, un conjunto de fenómenos de relevante interés para la ciencia económica. Ahora bien, cuando se considera la creación de medios de satisfacción escasos como actividad colectiva, parece evidente que las relaciones que preferentemente han de importar al investigador económico son las que se establecen entre los hombres como elementos de las resultantes globales motivos de su estudio, no las que establecen los hombres con las cosas, tema esencial de preocupación para la economía subjetivista. La sociedad —como decía Smith en las primeras líneas de su más célebre libro— trabaja para producir todo lo que anualmente necesita y consume, “que consiste siempre o en el producto inmediato de su trabajo, o en lo que compra a otras naciones con este producto”.³⁷ Pero la sociedad, que produce por conducto de sus miembros, también consume a través de ellos; en consecuencia, no sólo cambia, como enseña Smith, parte de su producto de cada año contra mercancías creadas por otras sociedades, sino también es teatro del intercambio de productos que realizan los individuos que la componen, dado que —como lo hizo notar el mismo economista— gracias a la división del trabajo, ninguno de éstos produce la totalidad de los diversos medios que reclama la satisfacción de sus distintas necesidades.

³⁷ Adam Smith, *The Wealth of Nations*. J. M. Dent & Son Ltd. Londres, 1933, p. 1.

Hay, pues, multitud de hechos colectivos generados por el cambio de los productos del trabajo, que emergen de las relaciones sociales entre los hombres; que en cada época, en cada país y en cada tipo de organización social están determinados por dichas relaciones y dependen de ellas; y que la disciplina económica ha de estudiar si quiere mantener su crédito como ciencia positiva. Resulta, por tanto, muy discutible la oportunidad con que el profesor Robbins se entrega a lucubraciones metafísicas sobre la “materialidad” o “inmaterialidad” de los medios y fines condicionantes de lo que llama la conducta económica, si se tiene presente que en la práctica de la actividad económica social, los elementos que además de los hombres mismos entran en la composición de los fenómenos colectivos que el economista trata de explicar, no son rendimientos psíquicos puros, sino cosas cambiables, susceptibles de darse y recibirse; y, por tanto, externas respecto a los individuos sobre los cuales obran a manera de estímulos provocadores de los actos de éstos que se combinan en el hecho global científicamente observable. Por lo demás, basta releer las definiciones que Robbins califica de “materialistas”, para notar que el rasgo prominente de la mayoría de ellas no es la noción de “materialidad”, en que basa la crítica que lo lleva a su definición psicológica, sino el relieve que dan al carácter social de la actividad que los hombres desarrollan para procurarse medios de satisfacción.

9. RESUMEN Y CONCLUSIÓN

Es hora ya de que resumamos y concluyamos. La fórmula que propone el profesor Robbins para definir la naturaleza y el significado de la ciencia económica parece poco satisfactoria: primero, porque entraña el desconocimiento del carácter específicamente social de los hechos económicos, la reducción de ellos a la calidad de un género particular de estados de conciencia individuales, que han de considerarse en sí mismos, y cuya significación es independiente de toda clase de determinaciones sociales, cuando mucho admisibles dentro del proceso teórico en la simple calidad de supuestos subsidiarios; y, segundo, porque ese desconocimiento convierte la teoría económica en un arte de levantar construcciones conceptuales, a partir de antecedentes psíquicos inobservables desde afuera y no susceptibles de comparación —las escalas de preferencias— que se suponen ajenos y superiores a la rea-

alidad social; tales construcciones no pueden servir, por consiguiente, como explicaciones valederas de ésta. “Parece obvio —escribe Sweezy— que de este modo los economistas evitan la sistemática exploración de esas relaciones sociales, tan universalmente consideradas como de importancia en los problemas económicos, que se hallan hondamente incrustadas en el lenguaje común de los negocios. Y es todavía más obvio que el punto de vista fundamental adoptado por la economía moderna, la incapacita para la superior tarea de arrojar luz sobre el papel del elemento económico en la compleja totalidad de las relaciones entre hombre y hombre que constituyen lo que llamamos sociedad”.³⁸

Hemos de preferir, por consiguiente, la concepción objetiva y social de lo económico, expresada en cualquiera buena definición objetivista de la ciencia que lo estudia. He aquí una de Engels: “*Economía política, en el sentido más amplio de la palabra, es la ciencia de las leyes que rigen la producción y el intercambio de los medios materiales de vida en la sociedad humana*”.³⁹ Sin embargo, no hay que olvidar que, como afirma John Neville Keynes, “puede decirse de la definición de la economía política, como de casi todas las otras definiciones, que la discusión a través de la cual se llega a ella importa más que la fórmula particular a la postre elegida”.⁴⁰

³⁸ *The Theory of Capitalist Development*, p. 5.

³⁹ Federico Engels, *Anti-Dühring*. Traducción española de W. Rocas, Editorial Cenit, Madrid, 1932, p. 153.

⁴⁰ *Scope and Method*, p. 101.