

MILTON FRIEDMAN HABLA SOBRE EL MÉTODO EN ECONOMÍA

Por: Carlos Goedder

Al Profesor Tomás Eguren, apasionado estudioso permanente de la economía

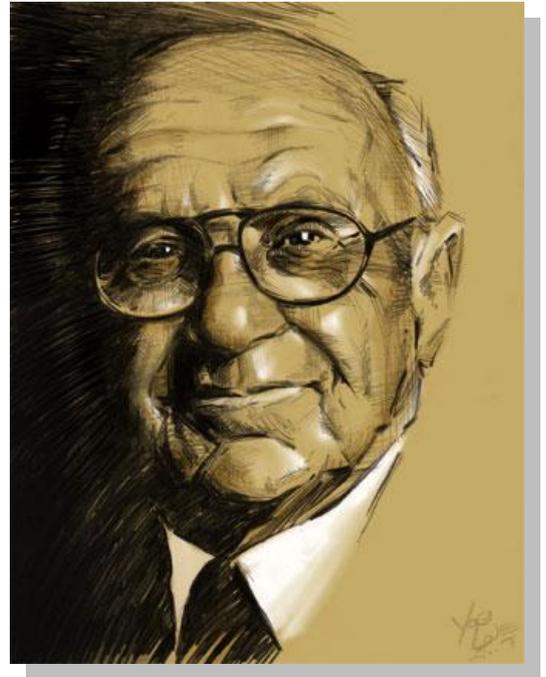
Cedice está rindiendo un merecido homenaje al nobel de economía 1977, el Profesor Milton Friedman, quien nació el 31 de julio de 1912 y falleció el 16 de noviembre de 2006. En este centenario de su nacimiento, indudablemente en Cedice se rescata el pensamiento libertario de Friedman sobre economía. Mas es oportuno también rescatar, además del propagandista – por demás brillante, sólido y polémico – al pensador económico.

Así que en este sentido retomo una colección de ensayos notable hecha por Friedman y originalmente publicada en 1953 por la Universidad de Chicago. Este texto se denomina Essays in Positive Economics y si bien lo deseable es abordar directamente este material en idioma inglés, me he puesto en una traducción notable, la cual destaca por dos puntos: primero, porque es una auténtica antigüedad, ya que es la traducción en castellano de la tercera edición, publicada en 1967; lo segundo destacable es que la colección en la cual se publica el trabajo fue dirigida por el catedrático español, Profesor Enrique Fuentes Quintana, notable por su esfuerzo en modernizar los estudios económicos españoles. Así que empleo la versión castellana Ensayos sobre Economía Positiva de Milton Friedman, publicada por la madrileña Editorial Gredos y con –excelente- traducción por D. Raimundo Ortega Fernández.

Dejando de lado las referencias literarias, esta reseña se ocupa sobre el primer ensayo del libro, uno de los textos claves publicados por Friedman. Se trata de “La Metodología de la Economía Positiva”. En la revisión del texto, Friedman agradece los aportes de su buen amigo George J. Stigler (1911-1991), él también nobel en 1982.

Al comentar este trabajo en su cincuentenario, Thomas Mayer discute el ensayo a la luz contemporánea en 1993 y señala: “El ensayo de 1953 de Milton Friedman, ‘La Metodología de la Economía Positiva’ es probablemente el más influyente de los numerosos papeles de trabajo de Friedman”. Este artículo de Mayer sí que está en inglés y apoyará el comentario que haré sobre el trabajo original de Friedman – La referencia es: “Friedman’s Methodology of Positive Economics: A Soft Reading”. Economic Inquiry. Vol. XXXI, Abril 1993.-.

En su ensayo Friedman rescata la distinción que hace el padre de John Maynard Keynes, el académico John Neville Keynes (1852-1949) entre Economía Positiva y Normativa¹. Esta



¹ El padre de John Maynard Keynes tuvo el indeseable privilegio de sobrevivir a su brillante hijo. En la reseña sobre John Neville Keynes en Encyclopaedia Britannica se destaca:

“Las más importantes contribuciones a la economía de Keynes fueron en lógica y metodología. Su primer trabajo importante, Estudios y Ejercicios en Lógica Formal (1884), fue popular por su claridad expresiva y rechazo al simbolismo matemático. El trabajo clásico de Keynes en metodología económica, El Campo y Método de la Economía Política (1891), categorizaba las aproximaciones existentes en economía como inductivas o deductivas. Con este libro Keynes abrió nuevos terrenos mediante la integración de ambas aproximaciones. En

distinción está en todo manual clásico introductorio a economía: la economía positiva se refiere a “lo que es” y la normativa “a lo que debería ser”. Sobre esta Economía Positiva dice Friedman:

“La Economía Positiva es, en principio, independiente de cualquier posición ética o cualesquiera juicios normativos. Como dice Keynes, se refiere a ‘lo que es’ no a lo ‘que debería ser’. Su tarea reside en suministrar un sistema de generalizaciones que pueda utilizarse para hacer predicciones correctas acerca de las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias. Su funcionamiento ha de ser juzgado por la precisión, alcance y conformidad de las predicciones que suministra con la experiencia. En resumen, la Economía Positiva es, o puede ser, una ciencia ‘objetiva’, precisamente en el mismo sentido que cualquiera de las ciencias físicas”.

Se va iniciando el fuego. Esta sola afirmación ya apunta en dos direcciones:

- En primer término, recoge una esperanza. Los debates sobre política económica, por ejemplo la polémica en medio de la Gran Recesión iniciada en 2008 sobre si se precisa laxitud o austeridad en gasto público, se zanjaría al contar con una economía positiva sólida. Esa expectativa es expresada abiertamente por Friedman un poco más adelante: “...Significa que un consenso sobre la política económica ‘correcta’ depende, en gran parte, no tanto del progreso de la Economía Normativa justa como de un progreso de una Economía Positiva que suministre conclusiones que sean, o merezcan ser, ampliamente aceptadas.”. Con mejor Economía Positiva, según Friedman, se tornaría estéril el debate normativo. Por supuesto, acá se puede empezar a iniciar un cortocircuito, porque se están dejando de lado, indirectamente, debates éticos propios de política económica –esencialmente distributivos –, asuntos sobre los cuales la economía positiva sólo puede exponer consecuencias esperadas y mediciones para el decisor final.

- Por otra parte, se está considerando que la Economía puede ser equiparable a ciencias vinculadas con la naturaleza. La ciencia de referencia, la asíntota a la cual siempre han querido acercarse quienes encaran la economía como ciencia, es la física, al menos a la física de Leyes al estilo Newtoniano. La principal restricción para esta segunda perspectiva optimista es la más compleja interacción entre el economista y la sociedad en la cual se desenvuelve. El sueño de objetividad se hace difícil para un economista quien aborda problemas vinculados al tejido social. Ahora bien, mostrando que está al día en el estado de las ciencias físicas y la lógica a inicios del Siglo XX, Friedman señala que esta interacción entre el observador y lo observado existe también en las ciencias físicas – hace alusión al Principio de Incertidumbre de Heisenberg² -, además de la imposibilidad de un sistema lógico

esa época, el mundo que hablaba en alemán estaba atraído por la Batalla de Métodos o *Methodenstreit* entre la Escuela Austríaca de Economía liderada por Carl Menger, quien defendía la aproximación deductiva y destacaba la importancia de la teoría pura, contra los seguidores del economista alemán Gustav von Schmoller quien defendía la aproximación inductiva. Keynes, por contraste, insistía en que tanto la inducción como la deducción eran componentes esenciales de un análisis económico sólido. Opinaba que el razonamiento inductivo proveía las premisas generales sobre las cuales la deducción tenía que fundamentarse y que la deducción resultaba en generalizaciones o leyes las cuales tenían que ser comprobadas con procesos inductivos”.

La extensa cita es para mostrar un punto de partida en la reflexión respecto a la epistemología -doctrina de los fundamentos y métodos del conocimiento científico- en Teoría Económica en sus primeras versiones sistematizadas. Dan noción sobre el punto de partida para Friedman, si bien el ensayo en el cual se comenta para nada se ocupa de este debate entre deducción e inducción.

Por demás la nota rinde un homenaje al padre del más conocido John Maynard y muestra sus ventajosas condiciones de partida por vía paterna en el mundo académico, respecto al propio Friedman y otro nobel, F. A. Hayek (1899-1992, nobel 1974). Sobre este último estoy preparando un nuevo trabajo también para Cedice, a difundirse en breve.

² Este principio fue establecido en 1927 por el premio nobel de Física Werner Karl Heisenberg (1901-1976), premio nobel de física en 1932 – apréciase que este genio es nobel casi a los 30 años de edad-. Su principio de incertidumbre daría para hacer tratados y expresado muy sumariamente sugiere la interacción entre el observador y lo observado, llegando incluso a cuestionar si hay un determinismo causal en los fenómenos. Entender a fondo

perfectamente coherente – acá se refiere a Gödel³-, siendo que el economista señala, en un pie de página: “La interacción entre el observador y el proceso observado, que constituye una característica tan sobresaliente de las ciencias sociales, además de su claro paralelo en las ciencias físicas, tiene una contrapartida mas sutil en el principio de indeterminación que nace de la interacción entre el proceso de medición y el fenómeno que se mide. Y ambos tienen una contrapartida en la lógica pura en el teorema de Gödel, que afirma la imposibilidad de una lógica amplia implícita en sí misma. El que las tres puedan considerarse como formulaciones diferentes de un principio aún más general es una cuestión no resuelta”. Así que, la segunda esperanza del ensayo es que la economía es tan científica y lógicamente cuestionable como cualquier sistema de pensamiento. Nuevamente, materia para encender otra polémica. Y apenas comienza la reseña.

Entonces es preciso irse al estudio que sobre el artículo de Friedman hace Mayer cincuenta años después.

Cuando escribe su artículo metodológico, Friedman carece de cualquier interés por filosofía de la ciencia. Él no está intentando entrar en esa arena de reflexión. En una carta que le escribe Friedman a Mayer y se cita en el artículo de este último, Friedman le señala: “Ciertamente la única filosofía metodológica que he leído es la de Popper... Fuera de eso, estoy seguro que he leído trozos y partes de filosofía aquí y allá, mas nunca he leído filosofía sistemáticamente”⁴.

De allí que Mayer plantee que es un error abordar el artículo de Friedman desde la óptica epistemológica. Las críticas al artículo de Friedman han provenido esencialmente de quienes estudian metodología científica, desconsiderando la voz correspondiente al economista quien está en activo construyendo teoría y publicando. Mayer señala que Friedman lo que está proponiendo es heurística, es decir una “manera de buscar la solución de un problema mediante métodos no rigurosos, como por tanteo y reglas empíricas” o “un método de resolver problemas encontrando maneras prácticas de lidiar con ellos, aprendiendo de la experiencia pasada” – estas dos últimas son definiciones de diccionario, porque Mayer ya da

este asunto escapa al ámbito de este escrito y dudo que sea relevante para alguien puramente interesado en lo económico.

³ Kurt Gödel o Goedel (1906-1978), enuncia en una tesis resumida publicada en 1930 – sí, con menos de 25 años – su Teorema de Imposibilidad de Completitud – se habría de poder decir “Incompletitud”, mas tal término está sin aprobar por la Real Academia Española -. Haciendo otra apretada síntesis, lo que se señala es que ningún sistema axiomático puede ser a la vez completo y consistente. En suma, una matemática construida sobre axiomas es inviable para construir una teoría matemática. Para quien realmente quiera profundizar en este tema, la mejor referencia introductoria es un texto el cual me recomendó el difunto profesor venezolano Manuel Jacobo Carrea: HOFSTADTER, Douglas R. Gödel, Escher, Bach. Un Eterno y Grácil Bucle. Traducción de Mario Arnaldo Usabiaga B. y Alejandro López R. Tusquets Editores. Tenga la quinta edición de 1995.

⁴ Friedman se refiere a sir Karl Popper (1902-1994). La porción de su obra que más me ha interesado es la que tiene que ver con liberalismo. Aún así, sus aportes en territorio de filosofía científica y epistemología son los más notables para algunos lectores. Siguiendo nuevamente a Britannica:

“La principal contribución de Popper a la filosofía de la ciencia descansa en su rechazo del método inductivo en las ciencias empíricas. De acuerdo a la visión tradicional, una hipótesis científica puede ser comprobada y verificada mediante la obtención repetida de observaciones favorables a ella. Como el filósofo empírico David Hume había mostrado, únicamente un número infinito de estas confirmaciones podría probar que la teoría es correcta. Popper arguyó, en su lugar, que las hipótesis son validas deductivamente por lo que él llamó el criterio de falsificación [falsifiability criterion]. Bajo este método, un científico busca descubrir una excepción observable a su regla postulada. La ausencia de evidencia contradictoria se convierte así en corroboración de la teoría. Según Popper, las ‘pseudociencias’ como la astrología, metafísica, historia marxista y el psicoanálisis freudiano no son ciencias empíricas, por su falla de adherirse al principio de falsificación”.

El gran aporte de Popper es indudablemente mostrar que el rigor científico es encontrar refutaciones a las hipótesis existentes y fundamentar en ello el avance de la ciencia. Por supuesto, esto es una apretada síntesis de su obra. Y sería también un error creer que el artículo de Friedman está imbuido de Popper. La muestra más evidente es que ni menciona a Popper en el escrito y es probable que las lecturas de Friedman sobre este filósofo hayan sido posteriores.

por entendido que el lector sabe lo que es heurística. Por eso la lectura del artículo hecho por Friedman tiene que ser “suave” y siguiendo a otros autores, Abraham Hirsch y Neil de Marchi, se señala: “Friedman es ‘esencialmente un consumidor de intuiciones metodológicas’” y que “cuando economistas activos, en particular los innovadores, escriben sobre metodología económica están probablemente intentando decirnos algo sobre su manera de hacer economía y no de hacer una contribución a la filosofía de la ciencia.”

Retomando a Friedman, su artículo empieza a hablar sobre las hipótesis que una ciencia positiva ha de desarrollar y señala la importancia de su validación empírica, con hechos: “Considerada como un cuerpo de hipótesis sustantivas, la teoría ha de juzgarse por su poder de predicción respecto a la clase de fenómenos que intenta ‘explicar’. Únicamente la evidencia empírica puede mostrar si es ‘aceptada’ como válida o ‘rechazada’ (...) La evidencia empírica no puede ‘probar’ nunca una hipótesis; únicamente puede dejar de desaprobala, que es lo que generalmente queremos decir, de forma un tanto inexacta, cuando afirmamos que la hipótesis ha sido ‘confirmada’ por la experiencia”.

Y lo más sustancial del artículo es señalar que esas hipótesis jamás deben considerarse ciertas o falsas según el realismo que posean sus supuestos. Señala que es una opinión errónea y generalmente mantenida que “la conformidad de estos ‘supuestos’ con la realidad es una prueba de validez de las hipótesis *diferente de o suplementaria* a la prueba por implicación”.

Y entonces viene el que quizás sea el párrafo crucial – y más discutido – del artículo:

“Se comprobará que hipótesis verdaderamente importantes y significativas tienen ‘supuestos’ que son representaciones de la realidad claramente inadecuadas, y, en general, cuánto más significativa sea la teoría, menos realistas serán los supuestos [añade a pie de página: Naturalmente el contrario de la proposición no es válido: los supuestos que no son realistas no garantizan una teoría significativa]. La razón es sencilla. Una hipótesis es importante si ‘explica’ mucho a través de poco, esto es, si abstrae los elementos comunes y cruciales de la masa de circunstancias complejas y detalladas que rodean al fenómeno que ha de explicarse y permite predicciones válidas sobre ellas. Para ser importante, por consiguiente, una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos; no toma en cuenta ninguna de las otras muchas circunstancias concomitantes, ya que su verdadero éxito demuestra que son irrelevantes para los fenómenos que deben explicarse”.

En esta afirmación hay mucho de la comparación entre costes y beneficios que tiene el economista en mente. Una hipótesis la cual intente dar cuenta de toda la complejidad en los hechos económicos tendrá un coste demasiado elevado y lo más probable es que su beneficio esperado sea poco. Esta visión entre lo que cuesta una teoría y lo que ofrece radica en la elección de supuestos. Así que en tal línea apuntan estos dos párrafos de Friedman:

“Los ‘supuestos’ calificados de ‘cruciales’ se seleccionan sobre la base de su conveniencia en puntos tales como la simplicidad o la economía al describir el modelo, la plausibilidad intuitiva o la capacidad de sugerencia, aunque sólo sea por implicación, de algunas de las consideraciones que se estiman importantes al juzgar o aplicar el modelo”.

Y en un párrafo previo afirma:

“La elección entre hipótesis alternativas igualmente compatibles con la evidencia disponible debe ser arbitraria hasta cierto punto, aunque suele concederse que los criterios de ‘sencillez’ y ‘fecundidad’, que son en sí mismos nociones que desafían por completo toda especificación objetiva, sugieren consideraciones importantes. Una teoría es ‘más sencilla’ cuanto menor es el conocimiento inicial necesario para hacer una predicción dentro de un campo determinado de fenómenos; es más ‘fecunda’ cuanto más precisas son las predicciones que resultan, mayor el área dentro de la cual la teoría ofrece predicciones y cuantas más líneas suplementarias para una posterior investigación sugiere. La perfección lógica y la consistencia son importantes, pero juegan un papel secundario...”

En tal sentido, lo que Friedman establece es este razonamiento: hay una realidad compleja. Abarcar toda esa complejidad en un único cuerpo teórico es inviable. Luego, al hacerse teoría económica se parte de supuestos los cuales pueden estar dissociados de la realidad, mas es necesario este coste para obtener el beneficio de un cuerpo teórico el cual sí puede predecir convenientemente la compleja realidad y ayudar a entender mejor como funciona. En la física sigue estando el referente de Friedman y por eso argumenta que cuando se estudia la caída de los cuerpos se supone que estos lo hacen en el vacío. Ese es un supuesto irreal y abstrae de temas como la presión del aire, la masa del cuerpo y la fricción. Lo interesante es que en contrapartida se obtiene un cuerpo teórico con el cual se puede predecir razonablemente bien la distancia recorrida por un cuerpo en un tiempo determinado. De algo irreal se llega, aunque resulte paradójico, a una descripción realista. ¿Cómo ocurre ese milagro? La respuesta no está en el artículo. Sin duda se necesita una buena mente y bastante trabajo arduo, aunque distemos de tener la brillantez de Friedman. Lo que sí está claro es que en teoría económica se cumple aquel dicho castellano según el cual “el que mucho abarca poco aprieta”. Friedman es tajante en que la reconstrucción teórica de la realidad ha de hacerse con esa sutil elegancia de sencillez y fecundidad en los supuestos: “Las ventajas proporcionadas por una mayor exactitud, que dependen del propósito que se persiga, deben compararse entonces con los costes de conseguirla”.

El tema del realismo en los supuestos se tiene que entender nuevamente a la luz histórica y en ello ayuda Mayer. En el tiempo de Friedman se origina un debate según el cual en la realidad están sin comprobarse afirmaciones hechas por la teoría económica. El propio Friedman menciona que hay estudios recientes (en 1953, insisto)– por ejemplo de Lester y Machlup- en los cuales se demuestra mediante encuestas que los decisores empresariales, por ejemplo gerentes y directivos, apenas se ocupan del “coste marginal” y la “productividad marginal”, sino que piensan más bien en términos de costes medios. Para Friedman él este tipo de estudios apenas aportan algo relevante, porque no se ocupan de proponer alternativas teóricas y no consideran otros factores que estén alejando al empresario respecto a lo que predice el análisis marginalista. ¿Qué provoca que el gerente opte por decisiones más fundamentadas en promedios? El tipo de mentalidad de Friedman al estudiar un mercado se refleja en esta afirmación categórica:

“Una teoría del mercado de trigo completamente ‘realista’ tendría que incluir no sólo las condiciones que subyacen directamente en la oferta y la demanda de trigo, sino también la clase de monedas o instrumentos crediticios utilizados para realizar las transacciones; las características personales de los comerciantes de trigo, tales como el color de pelo y de sus ojos, sus antecedentes y educación; el número de miembros de la familia (...)” y sigue enumerando cosas como el tipo de suelo. Concluye diciendo: “Cualquier intento de ir más lejos en la consecución de esta especie de ‘realismo’ acabará por hacer que una teoría sea totalmente inútil”.

Y frente a los estudios empíricos hechos mediante cuestionarios y encuestas a los empresarios es esencialmente elusivo. Empieza aquí a tambalearse su construcción – al final la realidad parece no confirmar la teoría – y empieza a elaborar variaciones que vuelven a sostener su propuesta.

Primero hace un matiz relegado en una nota al pie de página: “Con ello no quiero decir que los estudios por medio de cuestionarios sobre los motivos o creencias de los hombres de negocios o de otros cualquiera acerca de las fuerzas que afectan su conducta carezcan de utilidad para todos los propósitos de la economía. Pueden ser muy valiosos sugiriendo actitudes a seguir, mostrando las divergencias entre los resultados predichos y los observados, es decir, en la construcción de nuevas hipótesis o en la revisión de las conocidas. Sea cual fuere su valor de sugerencia a este respecto, me parecen enteramente inútiles como medio de verificar la validez de las hipótesis económicas”.

Indudablemente los cuestionarios tienen el problema de que el cómo se formule la pregunta influye en la respuesta obtenida. Y ciertamente hay algo artificial al preguntar por algunos factores que afectan las decisiones empresariales en detrimento de otros. En fin, lo que sí queda claro es que en las empresas parece haber un divorcio con el aparato teórico de la microeconomía. Friedman invalida el instrumento analítico de la encuesta como estrategia. Una buena frase para este propósito es esta afirmación:

“¿Cuál es, pues, el criterio para juzgar si una determinada desviación del realismo es o no aceptable? ¿Por qué es ‘menos’ realista, al analizar el comportamiento del mundo de los negocios, despreciar la importancia de los costes que el color de los ojos del hombre de negocios? La respuesta obvia es que la primera afecta más al comportamiento del negocio que el segundo; pero no existe forma de saber si esto es así simplemente observando que los hombres de negocios se encuentran con costes de diferentes magnitudes y ojos de diferente color(...) Incluso los partidarios más extremos de los supuestos realistas se ven así obligados a rechazar su propio criterio y aceptar la verificación por medio de la predicción cuando clasifican los supuestos alternativos como más o menos realistas”.

En otro pie de página critica que las teorías que se intenta construir sobre hipótesis alternativas, como la de emplear costes medios en la curva de oferta empresarial, terminan volviéndose tautológicas y pone el ejemplo de un tal Gordon. Segunda estrategia: descalificar construcciones teóricas alternativas las cuales intentan ser más realistas mas se tornan inconsistentes en el camino o simplemente terminan llegando a los mismos supuestos desde los que parten. La falta de potencia en el desarrollo de hipótesis alternativas es denunciada por Friedman como debilidad.

Y previamente deja hecha una aseveración la cual tiene que ver con selección natural. Lo más probable es que en la realidad los empresarios que terminan siendo más exitosos son los que se comportan a la manera que predice la teoría económica; los que piensan en producto marginal y coste marginal quizás lo hacen intuitivamente y si conocieran la teoría lo harían conscientemente porque es la estrategia ganadora. Está aquí otro de los párrafos seminales, relacionado con lo que en inglés se denomina el “as if”, esto es, el que actúa “como si” conociera la teoría aún cuando carezca de noción sobre ella. Viene entonces una de las imágenes más famosas en cualquier libro introductorio de economía:

“Savage y yo hemos usado un ejemplo paralelo referente a la conducta humana. Consideremos el problema de predecir las jugadas realizadas por un jugador de billar. Se lograrían excelentes predicciones utilizando la hipótesis de que el billarista hace sus jugadas *como si* conociese las complicadas fórmulas matemáticas que darían direcciones óptimas de los movimientos de las bolas, pudiese medir ocularmente los ángulos, etc., describiendo la localización de las bolas, pudiese hacer cálculos instantáneos a partir de las fórmulas y hacer que las bolas siguiesen las trayectorias indicadas por ellas. Nuestra confianza en esta hipótesis no se basa en la creencia de que los billaristas, incluso los más expertos, puedan realizar el proceso descrito o lo hagan en realidad; deriva más bien de la creencia en que, a menos de una forma u otra fuesen capaces de conseguir esencialmente los mismos resultados, no serían, en realidad, *expertos* jugadores de billar”.

Y más adelante saca la conclusión sobre su hombre de negocios marginalista:

“La confianza en la hipótesis de la maximización de rendimientos está justificada por una evidencia de carácter muy diferente. Esta evidencia es, en parte, similar a la aducida en pro de la hipótesis del jugador de billar – en el caso del hombre de negocios -, y a menos que su conducta sea en mayor o menor grado compatible con la maximización de recursos, no parece muy probable que siga mucho tiempo en el mundo de los negocios”. Y remata el párrafo así: “El proceso de ‘selección natural’ ayuda a validar la hipótesis; o, más bien, dada la selección natural, la aceptación de la hipótesis puede estar basada, en gran parte, en la opinión que resume apropiadamente las condiciones para la supervivencia”.

El arsenal pirotécnico desplegado es provocativo. Parece que Friedman simplemente dice que la teoría económica se afirma en que a la larga se comprobará la teoría porque los más aptos la aplican consciente o inconscientemente.

Todo este despliegue de argumentos se entiende localizando a Friedman en su tiempo y por eso me refería al artículo de Mayer. En 1953 el ataque a la economía neoclásica proviene de quienes consideran sus supuestos irreales y Friedman defiende que eso es irrelevante, que la realidad confirma la teoría construida sobre supuestos simplificadores. Siguiendo a Mayer:

“Había una profunda división en esa época entre dos grandes escuelas de economía, la teoría neoclásica y el institucionalismo, siendo que ninguna tomaba seriamente el trabajo de la oponente. La escuela neoclásica, la cual era la más poderosa, creía en teorizar sin comprobación empírica (...) Algunos, quizás los más, de sus adherentes podrían haberse sentido incómodos sobre el realismo de los supuestos de su teoría (...) Por otro lado estaban los ‘institucionalistas’. Estos rechazaban el análisis marginal, a menudo a favor de teorías más ‘sociológicas’ y los más resaltaban la obtención de datos”.

Mayer entonces resume cómo se posiciona Friedman:

“Friedman trató de cambiar esta situación. Quería que los economistas aceptaran lo que ahora es un procedimiento estándar de economía empírica: desarrollar una nueva implicación del paradigma ‘maximizador’, formular esta implicación como una hipótesis comprobable, y entonces probarla. Para este propósito no interesa a cuál de las filosofías empiristas contendoras uno se adhiera”.

Y este agudo señalamiento de Mayer se respalda con esta afirmación hecha por Friedman en su obra polisémica de 1953:

“Incluso los partidarios más extremos de los supuestos realistas se ven así obligados a rechazar su propio criterio y aceptar la verificación por medio de la predicción cuando clasifican los supuestos alternativos como más o menos realistas”.

Critica en tal sentido a teorías que se oponen a su venerado modelo competitivo instaurado por Alfred Marshall (1842-1924)⁵. Dice al respecto: “La teoría de la competencia imperfecta y monopolística desarrollada por Chamberlin y Robinson es un intento de construir esa teoría general. Desgraciadamente, carece de todos los atributos que harían de ella una teoría general verdaderamente útil. Su contribución se ha visto limitada en gran parte a mejorar la exposición de las economías de la empresa individual y, por tanto, la derivación de las implicaciones del modelo ‘marshalliano’, refinando el análisis del monopolio hecho por Marshall y enriqueciendo el vocabulario disponible para describir la experiencia industrial”.

Luego de lo cual Friedman acaba colocándose en un punto medio entre neoclásicos e ‘institucionalistas’, si bien se percibe su simpatía por los primeros en todo el trabajo: “Un extremo es excesivamente limitado para tener un gran interés; el otro, demasiado general para permitir generalizaciones con sentido”.

En sus conclusiones vuelve a defender a Marshall y anuncia lo que será su inquietud futura:

“La actual teoría de los precios, que intenta explicar la asignación de recursos entre fines alternativos y la división del producto entre los recursos que cooperan a ello, y que casi alcanzó su formulación en los Principios de Economía de Marshall, me parece extremadamente fructífera y merecedora de una gran confianza para la clase de sistema económico que caracteriza a las naciones occidentales. (...) La parte más débil y menos satisfactoria de la teoría económica actual me parece que reside en el campo de la dinámica monetaria (...). En este terreno carecemos aún de una teoría que pueda clasificarse justamente de ‘la’ teoría actual de la dinámica monetaria”.

⁵ Las dos obras fundamentales del británico Marshall, quien fuera profesor de John Maynard Keynes, son Principios de Economía (1890) e Industria y Comercio (1919).

El pragmatismo gobierna este artículo seminal. Este matiz rezuma Popper, aunque nunca lo cite Friedman en su trabajo – quizás llega a la misma conclusión que el filósofo-: “Cualquier teoría es necesariamente provisional y sujeta a cambios con el avance del conocimiento”. Y aún más práctico es este argumento: ninguna hipótesis es aplicable universalmente. Según el tipo de problema, una empresa que se asume como competitiva en un estudio puede considerarse monopolista para otro problema, por ejemplo. Se me ocurre que esto vale para Apple: es un competidor perfecto en un estudio de la industria informática o telefónica, mas quizás sea interesante verla como monopolista cuando se iniciaban las descargas musicales legales por Internet hace unos años –con el software atunes-. Este párrafo de Friedman es sentido común propio de un investigador polivalente:

“Todo depende del problema; no es incongruente considerar a la misma empresa como si fuese un competidor perfecto para un problema y un monopolista para otro, lo mismo que tampoco lo es considerar el mismo trazo de tiza como una línea euclidiana para un problema, como una superficie o como un sólido euclidiano, respectivamente, para un segundo y un tercer problema”.

Friedman aborda valientemente un terreno metodológico en el cual había poco trabajo previo y quizás el referente más próximo era el padre de Keynes, con su debate ya superado entre inducción y pensamiento deductivo. En la práctica, lo que el artículo muestra es cómo opera un economista en su día a día. Un atractivo captado por Mayer es que Friedman no se conforma con la superficialidad del realismo. Intentar ser realista puede significar dejar de escarbar y buscar qué fuerzas simplificadoras subyacen en una realidad compleja. Siguiendo a Mayer: “Como Bear y Orr [1967] señalan, cuando Friedman señala que teorías poderosas están generalmente basadas en supuestos tremendamente irreales, probablemente a lo que se refiere es a que teorías generales y poderosas son usualmente más abstractas que las menos poderosas. Puesto en otros términos, Friedman quiere decir que mientras mayor sea la cobertura de una teoría, tanto menos atenderá los detalles específicos de cada una de las instancias cubiertas”.

En suma, acá dista de haber filosofía de la ciencia. Lo resumo como una mentalidad coste-beneficio aplicada a construir teoría económica: lograr el mayor poder explicativo a partir de los recursos más sencillos y alcanzar la paradoja de que algo irreal, abstracto, consiga explicar la complejidad.

Por supuesto, la teoría económica construida en la época de Friedman era menos axiomática que ahora, como expresa Mayer y captura esta frase del propio Friedman en su artículo: “Pero la teoría económica debe ser algo más que una estructura de tautologías si ha de ser capaz de predecir, y no meramente de describir, las consecuencias de la acción; si ha de ser algo que difiera de unas matemáticas camufladas”. Y quizás la más feliz de sus frases, la cual sería un cierre perfecto para esta reseña es un elogio a su inspirador británico: “Marshall tomó el mundo como es: intentó construir una ‘máquina’ para analizarlo directamente, no a través de su reproducción fotográfica”.

Indudablemente a la luz contemporánea tenemos herramientas para optimizar la reflexión de Friedman.

Un primer terreno es el epistemológico. Está claro que esto que Mayer afirma es cierto: “Más allá de esto, dados tanto los desarrollos en la filosofía de la ciencia desde 1953 y el incremento en el número de economistas que están ahora familiarizados con estos desarrollos, no sería sorprendente si hubieran muchos puntos en los cuales el ensayo de Friedman podría mejorarse”. Ciertamente, en sus planes de formación muchos economistas tienen temas epistemológicos. En el momento en que Friedman escribió esto era una rareza y ciertamente su artículo, más allá de un intento por construir una heurística fructífera, carece de pretensiones en filosofía de la ciencia. Es más, como dice Mayer, en 1953 y tratándose de un economista menos conocido como era entonces Milton Friedman, el artículo seguramente

hubiera tenido efecto nulo o entre un público muy reducido. Quizás la advertencia más importante es una que hace Alan Musgrave y que refiere Mayer: la falta de realismo dista de ser una virtud. Es peligroso sacar como conclusión que mientras menos realista sea una propuesta, más validez teórica tendrá. El mismo Friedman lo advierte en su ensayo: es válido que una teoría poderosa suele partir de supuestos irreales, mas no es cierto el recíproco de que supuestos irreales casi siempre resultan en teorías poderosas. Por otro lado, en cuanto a si la epistemología es el terreno más fértil para un economista investigador, quizás ocurra lo que pasa con la crítica musical. Los expertos en crítica musical rara vez son buenos compositores o intérpretes. Quizás sea difícil conciliar ser un experto en materia epistemológica y al mismo tiempo ser un fructífero economista. En cualquier caso se concede el punto de que tanto mejor si se conocen los nombres sagrados de Popper, Thomas S. Kuhn (1922-1996) y de Imré Lakatos (1922-1974) por un mínimo de cultura general.

Quizás donde haya más terreno de discusión para el economista investigador es sobre cómo se comprueba ese poder predictivo de una buena teoría. ¿El asunto termina siendo una prueba econométrica? La respuesta dista de ser contundente. Si simplemente interesa el poder predictivo, entonces lo único relevante sería la correlación entre la variable dependiente y las variables explicativas, dada por el famoso estadístico de la R^2 y un buen resultado para este indicador se puede obtener incluso sin ninguna teoría sobre las variables elegidas como independientes. Por demás cualquier curso de econometría advierte sobre errores al definir una regresión y hay toda una serie de refinamientos para que estas pruebas econométricas no sean espurias. Incluso con toda esta sofisticación pueden persistir dudas. ¿Es suficiente un buen test de causalidad de Granger para probar el nexo entre variable explicativa y dependiente? Normalmente muchos trabajos se conforman con probar si la variable explicativa tiene significación estadística y la crítica se concentraría en ver si está bien elaborada la regresión. Dudo que este sea el único camino y que la comprobación se limite a refinamiento econométrico.

Se cuenta ahora con toda una escuela de Economía Experimental sobre la cual Friedman carecía también como insumo. Sobre este tema lo que puntualizaba era algo vago: “Ningún experimento puede controlarse completamente, y cada experiencia está parcialmente controlada, en el sentido que algunas influencias perturbadoras son relativamente constantes durante su curso”. Si bien esta aseveración tiene sentido, hay experimentos en economía los cuales podrían aportar el tipo de evidencia y predicción que Friedman desea. Es más, en economía experimental se puede conseguir el avance en nuevas hipótesis hacia el cual Friedman dirigía su desafío. En tal ámbito, por apenas mencionar un nombre sagrado, está el profesor Vernon L. Smith (nacido en 1927 y nobel 2002). Lo que parece estar claro es que si bien es válido el supuesto “maximizador” y su correspondiente análisis marginal, los trabajos de Herbert A. Simon (1916-2001. nobel 1978) y Daniel Kahneman (nacido en 1934 y también nobel 2002) nos han probado que tenemos limitaciones cognitivas las cuales probablemente sean más entorpecedoras que la ausencia de conocimiento sobre geometría euclidiana y leyes newtonianas por el billarista. Así que temas como estas limitaciones y otros como costes transaccionales o información incompleta son puntos para refinar cualquier teoría y añadirle poder predictivo.

Finalmente, rescatando el debate inicial entre economía positiva y normativa, sí que creo que hay un ámbito filosófico en el cual precisa formarse mejor el economista o bien quien hace política económica: la ética. Al usar este término se cae en peligro demagógico y de verbo fácil. En realidad ética es abordar problemas distributivos con algún criterio sobre lo que es equitativo y con un mínimo de sensibilidad hacia la condición humana. Si el economista pierde cierta dosis de formación humanística puede terminar siendo un técnico incapaz para los problemas prácticos que acucian a la sociedad. Eso sí, así como Friedman dio argumentos pragmáticos para hacer economía positiva, para hacer economía normativa también se precisa

tener sentido común y ser en alguna medida práctico. Lo que sí dudo que valga es simplemente creer que el refinamiento en economía positiva nos resuelva el tema normativo. Se puede conocer en la crisis actual, cuánto baja el empleo o sube según se aplique una política fiscal austera o expansiva, mas siempre existirá el debate sobre cómo se mejora la condición de quien queda desempleado, con mayor carga impositiva, peor renta real y menor patrimonio. Por supuesto, debe imperar el pragmatismo e intentar compensar a los perdedores en esa competencia económica donde el menos apto también tiene que sobrevivir son criterios válidos y puede rescatarse los trabajos sobre Justicia de John Rawls (1921-2002) y el nobel Amartya Sen (nacido en 1933 y nobel 1998). Quizás Sen sea uno de los pocos casos en que un buen economista puede ser también sólido en temas filosóficos y culturales.

Y por último hay un problema que se deduce de Friedman. ¿Qué se hace cuando una teoría parte de supuestos poco realistas y queda sin comprobarse en la práctica? La respuesta de Friedman sería que esa teoría no sirve y ese ataque está hoy día vigente sobre la teoría según la cual los mercados financieros son eficientes. ¿Es verdad que no hay oportunidades de arbitraje? ¿Es cierto que los precios reflejan toda la información existente? ¿Realmente una empresa es incapaz de ofrecer a sus accionistas mecanismos de inversión diferentes a los que el inversionista individual alcanzaría por cuenta propia? Quizás la crítica a los mercados financieros eficientes pueda resolverse al estilo con que Friedman rebatía a quienes criticaban el marginalismo y la teoría de la oferta. Si hay un ámbito en el cual hoy día se precisa argumentos para meditar en cuanto al método es en economía financiera, especialmente tras la crisis iniciada en 2008, si bien quizás acá lo que hay son precisamente temas relacionados con riesgo moral, teoría del agente-principal e información incompleta contemplados en las teorías, a los cuales se suma una vulgar corrupción.

El artículo de Friedman de 1953 sigue arrojando luz hoy día y será una lectura clásica para cualquiera que desee hacer economía. También es una consolación y defensa para quien se inicia en economía viendo supuestos tan irreales. Algo parecido le ocurrirá a quien hace sus pinitos en física, biología o química.