

¿HA PERDIDO EL RUMBO LA ECONOMÍA?*

James M. Buchanan

I. Introducción

En dos ensayos separados, ambos publicados en 1996, se sugiere que la economía ha errado su camino en este fin de siglo. (Me refiero a la monografía de Robert Heilbrunner y William Milberg titulada *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* [Cambridge University Press, 1996] y al artículo "The Decline of Economics", de John Cassidy, publicado en el número del 2 de diciembre de 1996 de *The New Yorker*.) El argumento es que la economía carece de una visión integradora y que los economistas están dedicados a la práctica de juegos intelectuales que no contribuyen a la comprensión de la aplicabilidad de la normativa fundamental.

Para comenzar, diré que comparto gran parte de las críticas realizadas en estas sobrias evaluaciones de mi disciplina. No me propongo defender aquí el amplio programa de investigación de la economía moderna. Si bien admiro la agudeza de algunas de las construcciones analíticas, reconozco la pérdida social en términos de búsqueda de rentas intelectuales. No se puede negar que la dirección que sigue ese amplio programa de investigación ha sido trazada por el desarrollo tecnológico, el cual ha determinado una inversión masiva

* Este trabajo fue presentado en el *Humane Studies Fellows Research Colloquium* (10 de febrero de 1997). El autor ha otorgado su autorización para traducir y publicar en *Libertas*.

en investigaciones empíricas que no han dado origen a ideas realmente nuevas en el funcionamiento de las instituciones de la interacción humana.

Me basaré en las modernas críticas en lo que respecta a la situación temporal e ideacional de las fuentes de la confusión observada. Estas críticas, por inferencia y en forma directa, sugieren que la economía poseía una visión integradora durante las décadas entusiastas de mediados de siglo, cuando los pensadores socialistas y keynesianos, independientemente y en tándem, adjudicaron a la empresa en su conjunto un supuesto significado normativo. De esto se deduce que la economía sólo comenzó a extraviarse en la época post-socialista y post-keynesiana, con la caída de ambos sistemas, y después del colapso de las ideas de la administración microeconómica y macroeconómica, que tanto se habían proclamado.

En mi opinión, lo que indicó un aparente fracaso de la empresa en su conjunto en cuanto a mantenerse dentro de los límites definidos por su propia *raison d'être* fue el surgimiento de las ideas socialistas y keynesianas en el seno de la economía. Sugiero que, bien entendidos, estos límites son los que permiten definir una visión integradora que es la característica que identifica a un programa de investigación abarcador y a los que están calificados para llevarlo a cabo. Por supuesto, a nadie sorprenderá que este punto de vista pueda resumirse con la denominación de liberalismo clásico, pero quizás habrá algunos cuyos prejuicios se intensifiquen y otros a quienes incluso convenza mi argumentación, que, así lo espero, incluirá variaciones de temas conocidos.

En la sección II esbozaré los elementos de la visión explicativa que, según mi propia interpretación, inspira la idealización de la economía. En la sección III proseguiré mi análisis con la identificación teórica de los orígenes del giro erróneo que se encuentran en la propia economía neoclásica. En la sección IV consideraré brevemente el desvío de la economía durante las décadas keynesianas. En la sección V examinaré las causas y las consecuencias de la "cientifización" de la economía en la segunda mitad del siglo. En la VI, terminaré con algunas sugerencias sobre el modo de devolver a la economía, por lo menos hasta cierto punto, el lugar que alcanzó durante la época de predominio de la "economía política clásica", dos siglos atrás. Como nota final, volveré a hacer hincapié sobre la enorme productividad de

la economía y de los economistas en cuanto a anticipar la destrucción del valor potencial en los "agujeros negros" de las restricciones políticas impuestas a los intercambios voluntarios.

II. La visión explicativa de la economía

El hombre común utiliza aparatos técnicos complejos (computadora, televisor, automóvil, avión) pero tiene poco o ningún conocimiento básico de los principios de su funcionamiento. El científico y el técnico, por el contrario, también los usan y al mismo tiempo comprenden cómo y por qué funcionan. Podemos decir que el científico tiene una visión explicativa del funcionamiento de lo que observa y usa empíricamente. Muchos de estos científicos pueden cumplir un rol social al comunicar a los demás los elementos de esta visión explicativa, y otros, relativamente pocos, tienen la imaginación suficiente como para hacer extensiva su comprensión a cosas que, pese a ser coherentes con los principios básicos, podrían no existir todavía.

Al comparar la actitud del científico y la del lego ante la tecnología que caracteriza a nuestra época lo he hecho con un propósito específico. Creo que el economista tiene ante la "tecnología" de la interacción humana, representada por las estructuras institucionales a través de las cuales las personas efectúan tratos recíprocos, en forma individual o colectiva, una posición precisamente análoga a la del científico que hemos descripto. Por supuesto, al igual que el hombre común, toma parte en algunos tratos recíprocos pero, a diferencia de él, posee una visión explicativa de la estructura abarcadora de la interacción social; esta visión se basa en la comprensión de los principios que rigen la operación. Como el científico o el técnico, el economista puede cumplir el papel social de transmitir los elementos de esta comprensión generalizada a los legos, y, también en forma análoga, algunos economistas pueden hacer extensiva su comprensión imaginativa a estructuras sociales que pueden ser aquellas coherentes con los principios de la visión explicativa. (En la sección V haré un análisis acerca de cómo puede diferir el rol del economista, en esta última actitud, del que corresponde al científico.)

En realidad, los principios elementales son precisamente éstos, y todos se encuentran en el clásico de Adam Smith *The Wealth of Nations*

(1776), que expresa conceptos inferidos desde hacía mucho tiempo, pero comprendidos en forma vaga. La proposición básica, derivada tanto de la introspección como de la observación, es que las personas tratan de mejorar su propia situación, y que entre ellas existe suficiente uniformidad como para que puedan hacerse predicciones falsables acerca de los modelos de respuestas a los cambios de los parámetros institucionales. Como corolario, tenemos la proposición según la cual el comercio produce beneficios recíprocos, y la especie humana es la única, entre todas las especies animales, que recurre al intercambio como medio para lograr su propio mejoramiento. Los hombres, sea debido a cierta propensión natural (Smith) o a su capacidad evolutiva para el lenguaje (David Levy, 1993), realizan acciones explícitamente bilaterales y recíprocas que dan origen a una ventaja mutua.

“El comercio produce beneficios recíprocos.” Esta proposición, aparentemente evidente en sí misma, requiere cierto análisis. Se puede presuponer que aquellos que efectúan voluntariamente un intercambio esperan que la transacción, una vez completada, mejorará su situación. ¿Es apropiado decir que el “valor” se maximiza a través del agotamiento de las ganancias provenientes del comercio? Este tipo de expresiones producen gran confusión. Por supuesto, podemos referirnos al *maximand* de una persona con los términos “valor”, “utilidad” o cualquier otro que resulte conveniente, pero es claro que, para un nivel de comprensión elemental, nada hay aquí que permita transformar el valor de una persona en el valor de otra. En realidad, si los modernos pluralistas del valor comprendieran la lógica del mercado quedarían prendados de ella, porque es un ejemplo perfecto de estructura institucional que permite promover simultáneamente múltiples valores.

Si cada persona conserva la capacidad de emprender en forma voluntaria cualquier intercambio potencial, e interrumpir en forma también voluntaria cualquier relación de intercambio existente, podemos decir que cada persona actúa para maximizar su propia escala de valores, con las restricciones definidas por la conducta recíproca de otras personas y sometida a los parámetros estructurales que describen dotes diferentes. Hay tantas escalas de valores como personas que intervienen en la totalidad de las relaciones contractuales. Por lo tanto, ¿qué quieren decir los economistas cuando afirman que el mercado maximiza el valor del conjunto de los bienes y servicios producidos, o que el mercado asegura que los recursos serán asignados

a sus usos más valorados? Estas afirmaciones son tan engañosas que los términos “valor” y “valorado” se usan para denotar la existencia de alguna escala unidimensional con la cual se deben comparar los acuerdos alternativos. Cualquier intento de valorar el mercado u orden de intercambio en función de su eficacia para alcanzar o generar resultados que puedan medirse de acuerdo con una “escala de valores sociales” refleja una incapacidad de comprender los límites de la visión explicativa básica.¹

Decir que el proceso de mercado asigna recursos a sus usos más valorados sólo significa que todas las ganancias reconocidas procedentes del intercambio han sido agotadas, o que todos los negocios potenciales que prometen una ventaja recíproca han sido implementados. Sin embargo, es posible que precisamente en este punto aquellos que parecen tener mayores razones para enunciar la visión explicativa se excedan en el alcance de su argumentación. Al decir que todas las ganancias procedentes del intercambio han sido agotadas, dentro de los límites que los participantes enfrentan en sus tratos recíprocos, poco o nada se dice sobre la estructura misma de esos límites. El proceso de intercambio, tanto si está muy limitado como si lo está poco, facilitará el acrecentamiento de los valores individuales en el sentido ya definido. El foco normativo necesariamente se traslada a los límites, como tales, y plantea la cuestión relativa a la posibilidad de reciprocidad (generalidad) de la ganancia proveniente de la modificación de algunos límites, algunas normas, algunos elementos de la constitución efectiva.

En consecuencia, la visión explicativa se extiende para incluir la “economía política”, en términos clásicos, o “economía constitucional”, de acuerdo con una terminología más reciente. No debe considerarse que los parámetros político-institucionales que fijan el marco normativo dentro del cual las personas entablan relaciones de intercambio recíprocas son absolutos o exógenos. Cuando los economistas se refieren al “mercado” y a su eficacia para acrecentar el bienestar de las personas, presumen que el orden de intercambio funciona dentro de un conjunto de “leyes e instituciones” (en palabras de Adam Smith) adecuadamente diseñadas.

¹ Una de las dos críticas que hice del esfuerzo de Arrow en *Social Choice and Individual Values* (1951) fue que es impropio evaluar los resultados de mercado emergentes con referencia a cualquier escala de valores individual (Buchanan, 1954).

¿Cómo es posible separar los elementos positivos y normativos de la visión explicativa de los economistas una vez que se ha reconocido que límites diferentes generan patrones de resultados diferentes? Los economistas no pueden ni deben emprender nada que requiera un juicio normativo acerca de conflictos entre valores individuales diferentes. En la medida en que los distintos conjuntos de límites implican de hecho tales conflictos, los economistas deben permanecer en silencio. No obstante, algunos conjuntos de límites no involucran tales conflictos entre valores individuales, y deben ser evaluados en función de su capacidad de permitir el acrecentamiento de los valores de *todos* los participantes. Al emplear su particular visión explicativa para identificar, definir y señalar aquellos cambios de límites que hacen posible el acrecentamiento de los valores, el economista se mantiene exento de valores, por lo menos en el sentido weberiano, y su consejo, libre de cualquier acusación de prejuicio ideológico o distributivo.²

Gran parte de lo que hemos dicho en esta sección puede ilustrarse de manera bastante sencilla con el ejemplo clásico del dilema del prisionero. Dos personas se encuentran encerradas en una interacción en la que cada una de ellas enfrenta una estructura compensadora que dicta una única estrategia dominante. El economista que observa la situación predice el resultado; ambos participantes actúan con el propósito de generar un resultado que ninguno de ellos preferiría en forma individual y que tampoco elegirían conjuntamente en el marco de un contrato explícito y de cumplimiento obligatorio. En este caso, el economista puede ver que el conjunto de límites existente disminuye los valores para los dos participantes, en lugar de aumentarlos, y puede sugerir que su modificación produciría beneficios para ambos.

Este ejemplo, simple y familiar, no necesita mayor elaboración. Sin embargo, sugiere que la visión explicativa del economista conserva tanto su potencial para la excitación intelectual-estética del que la posee como su protección permanente contra las fuerzas combinadas del conflicto distributivo, dirigido por los intereses y alimentado por la ignorancia, tal como operan en la política moderna. Para identificar los numerosos dilemas del prisionero que existen en las estructuras

² En Buchanan (1959) puede encontrarse una temprana enunciación del papel del economista a lo largo de estas líneas.

institucionales observadas basta con los principios económicos elementales.

III. La psicología de la evaluación

No sugiero que la visión explicativa, cuyos rudimentos he esbozado antes, haya sido plenamente enunciada por alguno de los economistas clásicos, o por alguno de los numerosos críticos post-clásicos o modernos. Como ya he aclarado al principio, esa construcción es mi idealización personal de la visión integradora que puede apreciarse en el discurso, a veces confuso, pronunciado a lo largo de dos siglos de pensamiento económico, pero en forma notable y especial, en el de Adam Smith.³

El economista, armado con esta visión, que podríamos rotular apropiadamente como "científica" (si usamos correctamente las palabras) puede comprender por qué, en la complejidad de las interacciones humanas que observa, existe orden y no desorden. En realidad, se suele hacer referencia a la comprensión de la coordinación espontánea que se logra a través de las acciones despolitizadas y descentralizadas de muchas personas que interactúan en transacciones de mercado como "el principio" de la economía, en sí. Además, el economista comprende que la fuerza que genera un orden semejante reside en las acciones, motivadas en forma independiente e individual, de las personas que tratan de mejorar su propia situación de acuerdo con sus evaluaciones personales acerca de lo que significa ese mejoramiento. Esas acciones sirven para dar existencia a un valor que no existe ni puede existir por sí mismo. El valor de mercado, o valor de cambio, sólo adquiere significado si surge en las transacciones de mercado o de intercambio, y en el momento en que lo hace. El valor no puede existir independientemente de la evaluación. Adam Smith parece haber sido el único que reconoció tempranamente que los valores de las personas que participan en la totalidad de los intercambios sólo pueden ser promovidos en forma simultánea en el "sistema de libertad natural".

En esta interpretación de la empresa en su totalidad, hecha por los economistas, puedo localizar e identificar el "giro erróneo". Se produce cuando se presume que el *valor*, en cierto sentido económico

³ Para una argumentación más detallada al respecto, véase Buchanan, 1996.

significativo, existe independientemente de la evaluación del mercado a través de los procesos de intercambio. Seguramente, la confusión surge en parte del uso del lenguaje, que permite que la palabra "valor" se utilice para transmitir varios significados. Pero aquí hay algo más que ambigüedad semántica. Parece significativo decir que la recepción de un "bien" o la imposición de un "mal" causa placer o dolor a una persona que se encuentra en una posición no recíproca frente a un actor externo. A un prisionero hambriento, el pan que le da el carcelero le produce placer; y decir en este caso que el prisionero "valora" el pan es una transposición de términos relativamente fácil. Sin embargo, para el carcelero es ontológicamente imposible dar al pan el valor que le da el prisionero; a lo sumo, puede hacer su propia valoración personal del pan al dárselo a aquél.

Nótese que la dificultad no queda resuelta por el reconocimiento de que todos los valores son subjetivos en el sentido de que no existen fuera de la experiencia personal. Podemos reconocer que únicamente el prisionero hambriento valora el pan en un sentido significativo, pero también debemos aceptar que, en ausencia de cualquier evaluación de la conducta observada, no hay medios indirectos de determinar qué es este valor. Debería ser evidente por sí mismo que el carcelero no puede organizar cualquier distribución de pan entre los prisioneros de acuerdo con una escala de valores que no sea la suya propia.⁴

Los economistas clásicos, y en particular los ricardianos, generaron mayor confusión con su búsqueda de una fuente única de valor económico. La introducción de una causalidad bilateral demanda-oferta a través de la revolución marginalista (o del valor subjetivo) en la década de 1870 constituyó un importante avance analítico. Los valores son fijados en los márgenes del ajuste determinado por la conducta interactiva de demandantes y proveedores. Además, los valores se adjudican a los recursos o insumos al mismo tiempo que se valúan los productos. Y, para los propietarios de recursos o insumos, las ganancias se maximizan cuando unidades semejantes rinden el mismo valor en todos los usos.

⁴ En nuestro siglo, los economistas introdujeron el concepto de "preferencias reveladas", pero no comprendieron plenamente sus implicancias. El argumento que exponemos aquí sugiere que en realidad, las preferencias no existen en absoluto hasta que sean reveladas (y a menos que lo sean).

En consecuencia, parece posible desde el punto de vista analítico definir una asignación "óptima" de recursos valuados a usos alternativos, siempre que se postule que los propietarios de los recursos están interesados exclusivamente en réditos monetarios. Parecería haber una implicancia más amplia, a saber, que los precios de los productos finales, en cualquier asignación óptima por el estilo, serían iguales a los costos marginales mensurables externamente. A medida que fue aumentando la sofisticación analítica superficial, la estructura formal de la economía neoclásica perdió de algún modo sus amarras conductistas. Por lo general, los economistas no lograron centrar su atención en el proceso de evaluación del mercado. Simplemente se dio por sentado que los valores de los bienes y servicios de los insumos y de los productos estaban "allí" para ser descubiertos, y se empezó a considerar al proceso de mercado sólo como un medio o mecanismo a través del cual podían encontrarse los valores. De algún modo el mercado perdió su posición como *sine qua non* del ejercicio evaluativo en su totalidad.

Los economistas, con muy pocas excepciones, no se sorprendieron ni se sobresaltaron demasiado cuando algunos de ellos, los más sofisticados, utilizaron las definiciones formales de las condiciones para la asignación óptima en equilibrio para construir analogías socialistas con el fin de demostrar que las estructuras institucionales colectivizadas podían ser tan "eficientes" como los mercados, si no más. En 1997, esos argumentos sobre el lado positivo del debate sobre el cálculo económico socialista parecen ser extremadamente ingenuos. ¿Cómo pueden surgir los valores, a menos que las personas lleven a cabo procesos de evaluación mediante actos de intercambio?

Sólo Mises, entre los pocos críticos, pareció comprender plenamente lo absurdo del argumento socialista a favor de los procesos de asignación desprovistos de una evaluación de mercado. La crítica complementaria de Hayek, basada en la eficacia superior de los mercados descentralizados en cuanto a utilizar información, no parece ni con mucho tan básica, aunque, por supuesto, es preciso re-interpretarla en términos misianos. Pero el énfasis está puesto, adecuadamente, en la ausencia de evaluación, no en la información en sí.

En las postrimerías del mismo siglo en el cual se llevó a cabo el debate, apenas debería sorprendernos la falta de arrogancia en una profesión que, en general, confirió el premio a Lange y no a Mises.

Después de haberse dejado embaucar de tal manera, sólo seis décadas atrás, es de esperar que los principales economistas tarden un poco más en recuperar sus ánimos.

IV. La aberración keynesiana

El episodio keynesiano en la economía es una cuestión totalmente diferente y, en cierto sentido, es realmente ortogonal a cualquier atributo de progresión o regresión en el núcleo del programa de investigación de la disciplina. La empresa keynesiana puede interpretarse como un torpe intento, finalmente fracasado, de mejorar una estructura de límites institucionales que era insostenible. Si se la juzga en forma desapasionada, toda la maniobra es una aberración basada en un concepto erróneo de lo que comprende la visión clásica de la economía política.

Partiendo otra vez de la perspectiva que nos ofrece este fin de siglo, parece ingenuo pensar que “el mercado”, o “el capitalismo”, como sistema general y definido en forma imprecisa, puede operar con eficacia en medio de cualquier estructura posible de límites. ¿Quién puede esperar que “el mercado” pueda ajustarse rápidamente a una reducción drástica de la oferta de dinero, influida políticamente e impredecible? Siempre será un misterio el hecho de que Keynes y los keynesianos estuvieran dispuestos a desestimar las perspectivas de reformas institucionales en la constitución monetaria vigente mientras, al mismo tiempo, proponían cambios radicales en otras dimensiones políticas más específicas.

La Gran Depresión, que estimuló directamente los esfuerzos keynesianos, podría haber sido diagnosticada como un grave colapso de la constitución existente, o conjunto de normas dentro de las cuales operaban los factores económicos. Cualquier constitución semejante es necesariamente política, no sólo en su origen sino en su sujeción a los posibles cambios. El marco estructural requería atención, y los economistas políticos no pasaron la prueba. La tragedia keynesiana consiste en la timidez de sus panaceas frente a las instituciones existentes, acompañada por su disposición a reemplazar las evaluaciones de mercado por controles políticos sobre determinados vectores particulares (el empleo, la inversión).

V. La economía como ciencia

La crítica que concentra la atención sobre la creciente indiferencia de los economistas modernos respecto de asuntos que son, incluso en última instancia, pertinentes para la reforma política, es una crítica sólida. Estos economistas parecen haber adoptado como modelos de roles a los científicos de las ciencias naturales, y no a los de estos últimos años, sino a los de las primeras décadas del siglo.

Es posible identificar varias fuentes de lo que podemos llamar la "cientifización" de la disciplina. En primer lugar, la sofisticación cada vez mayor del discurso profesional asegura que cada participante deba hacer una inversión sustancial en la adquisición de pericia técnica, lo que le deja menos tiempo y energía para prestar atención o dedicar interés a la utilidad esencial de las construcciones. En segundo lugar, y esto está relacionado con lo anterior, la enorme dificultad del análisis técnico tiende, en sí misma, a influir en el proceso de elección personal. En este fin de siglo, las personas que eligen la profesión económica son aquellas que se sienten atraídas por las propiedades analíticas de los modelos manipulados, más que por el éxito o el fracaso de tales modelos en cuanto a ofrecer una mejor comprensión de la realidad económica. Por último, la economía y los economistas se han vuelto más "científicos", y lo han hecho en su propio beneficio, puesto que las ciencias humanas han desprestigiado sus propias situaciones académicas desde la década del '60. Es bastante comprensible, como actitud racional, que los economistas se hayan acercado a los científicos de las ciencias naturales. Como consecuencia de esto, la economía ha podido mantener una apariencia de integridad interna y respetabilidad intelectual que de otro modo habría perdido.

La torpe imitación de las actitudes de los científicos naturales que a veces hacen los economistas puede ser severamente criticada. Pero, al mismo tiempo, todo mantenimiento de una visión integradora de la economía debe afirmarse en el contenido científico central de la disciplina. Existe, realmente, una ciencia económica (Buchanan, 1997), pero es una ciencia peculiar, y los profesionales modernos deben estar alerta acerca del modo como sus peculiaridades afectan, o podrían afectar, su propia conducta respecto de sus temas de estudio.

El descubrimiento, en el siglo XVIII, de la existencia de uniformidades en la naturaleza humana que permitían generar en forma espontánea un ordenamiento de vínculos económicos dentro de un

conjunto operativo de instituciones incorporó proposiciones científicas (leyes de demanda y oferta) que eran empíricamente falsables y, en ese sentido, semejantes a las regularidades naturales básicas. La diferencia entre la economía y las ciencias naturales no reside en la potencial verificabilidad de las hipótesis sino, en cambio, en la “artefactualidad” (y, por lo tanto, la potencial variabilidad) de las restricciones que describen el medio en el cual las personas se relacionan recíprocamente. Para el científico natural, las restricciones que obran sobre las leyes de la naturaleza son aquellas impuestas por la realidad física. No han sido construidas ni han evolucionado a través de algún proceso de adaptación humana. El mundo de la realidad empírica ante el cual se encuentra el economista, como científico, está mucho más alejado de cualquier “estado de naturaleza”. Los parámetros que lo limitan están, por lo menos en gran parte, sometidos a un cambio, una reforma y una reconstrucción deliberados.

Un reconocimiento general de que las instituciones del orden económico están sujetas a un cambio potencialmente politizado asegura la falta de singularidad. Además, cualquier presunción de que la estructura observada en cualquier tiempo y lugar es “eficiente” en el sentido de que se ha agotado la reciprocidad (generalidad) de la ventaja, carece de base. El economista que se abstiene de analizar el potencial para la reforma de los parámetros institucionales deja de cumplir una parte importante de su papel en la empresa científica.

VI. Lo que es y lo que debería ser

Cualquier restablecimiento de la visión que podría describirse como la economía política del liberalismo clásico, ya esbozada, debe incorporar un reconocimiento de los pesos relativos asignados a ambas partes en el esfuerzo científico inclusivo. La visión de cualquier científico es dual; brinda una interpretación de “lo que es” junto a una opinión sobre “lo que debería ser”. Para el científico común, la primera de ellas acapara casi toda su atención. Sólo raras veces se dedica a la construcción imaginativa de otras realidades posibles.

En este sentido, los economistas se apartan en forma pronunciada de cualquier paralelo con sus contrapartes en las ciencias naturales. Hasta el más común de los economistas reconoce que “lo que es” surge de restricciones existentes y enteramente arbitrarias y que, por

eso, hay muchos "debería ser" que pueden ser analizados, todos dentro de los límites de factibilidad dictados por las uniformidades de la conducta en que se asienta la empresa en su totalidad. Como, por fuerza, el economista debe dedicar relativamente más atención a los otros universos que "pueden ser", a menudo se lo acusa de transponer la barrera positiva-normativa. Esas acusaciones pueden deberse a una simple confusión entre las expresiones "podría ser" y "debería ser". Cuando el economista describe resultados que pueden ser generados en el marco de una estructura de interacción que podría ser pero no es, es posible que se desvíe del ámbito de la investigación estrictamente positiva, pero no necesariamente es así.

Sin embargo, si hacemos una definición estricta, parecería que el contenido normativo de la selección que hacen los economistas de estructuras alternativas que "podrían ser" es mínimo. Su elección entre conjuntos de restricciones que no existen no es arbitraria. Aplican su razonamiento científico a propiedades o instituciones operantes que prometen rendir mayor valor que las estructuras existentes. Pero, como ya dijimos, no debe presumirse que el valor es otro que aquel que se deduce y se mide individualmente. Es contradictorio sugerir que un individuo puede no elegir una opción cuyo valor es más alto, puesto que el valor en sí mismo se define únicamente mediante la revelación conductual.

El economista actúa fuera de los límites científicos cuando sugiere que una persona, o un grupo, o la comunidad íntegra, "debería" intercambiar manzanas por naranjas. Pero no infringe su status de científico el economista que sugiere que una restricción que impide a las personas intercambiar manzanas por naranjas puede impedir que el valor potencial se haga efectivo. Se puede presumir que las restricciones legales y políticas que se observan en los intercambios voluntarios entre individuos y grupos destruyen el valor, en el sentido de que se pierden oportunidades. El economista es (o debería ser) casi único por su capacidad de reconocer el valor potencial que podría realizarse bajo conjuntos de restricciones alternativos. Esta visión explicativa más abarcadora le permite comprender más directamente la importancia de su contribución al "mejoramiento social". Esto proporciona el fundamento para un entusiasmo que en las ciencias naturales sólo se experimenta en el límite del descubrimiento.

No obstante, cualquier entusiasmo de este tipo debe ser atemperado por la renuencia a adoptar la arrogancia paternalista que suele ser

característica de todos los intelectuales y que se manifiesta por la expresión de las preferencias respecto de los valores que deben buscar las personas, tanto en los intercambios como en la acción colectiva. Los individuos sólo pueden alcanzar *sus propios* valores si tienen libertad para interactuar entre sí. El economista, animado por este principio elemental, muchas veces puede “ganarse la vida” previendo, siquiera sea en forma limitada, cuál será la eficacia de los argumentos de los políticos, motivados por intereses y a menudo expuestos mediante falacias fácilmente refutables. El “agujero negro” del valor potencial, que podría realizarse pero que se pierde para siempre, sólo puede mantenerse dentro de límites tolerables por los esfuerzos activos de los economistas políticos. ¿Puede haber una profesión más noble?

BIBLIOGRAFÍA

- Arrow, Kenneth, *Social Choice and Individual Value*, John Wiley & Sons, New York, 1951.
- Buchanan, James M., "Social Choice, Democracy, and Free Markets", *Journal of Political Economy* 62, N° 2 (agosto de 1954): 114-23.
- "Positive Economics, Welfare Economics and Political Economy", *Journal of Law and Economics* 2 (octubre de 1959): 124-38.
- , "Adam Smith as Inspiration", en *The Academic World of James M. Buchanan*, Byeong-Ho Gong (comp.), Korea Economic Research Institute, Seúl, Corea, 1996. Traducido al coreano.
- , "There Is a Science of Economics", *Post-Socialist Political Economy: Selected Essays*, Edward Elgar, Hants, Reino Unido (de próxima aparición).
- Cassidy, John, "The Decline of Economics", *The New Yorker* (2 de diciembre de 1996): 50-60.
- Hayek, F. A., "Economics and Knowledge", *Individualism and Economic Order*, Gateway Edition, Chicago, 1972, pp. 33-56.
- Heilbrunner, R., y Milberg, W., *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.
- Levy, David, "The Economics of Language". Documento de trabajo, Center for Study of Public Choice, George Mason University, Fairfax, Virginia.
- Von Mises, Ludwig, *Socialism*, Yale University Press, New Haven, 1951.
- Smith, Adam, *The Wealth of Nations* [1776], Campbell, R. H., y Skinner, A. S. (comps.), vol. 1, Oxford University Press, Oxford, 1976.