

Economistas, pretensiones y quehaceres

Breves notas sobre la crítica de Deirdre McCloskey a la economía modernista

LORETO COX

- En 1970 Deirdre McCloskey recibió su doctorado en economía en Harvard. Trabajó en la Universidad de Chicago entre 1968 y 1980, obteniendo los *tenures* en economía en 1973 y en historia en 1979. Escribió decenas de artículos sobre historia económica británica, historia de las finanzas internacionales y sobre la revolución industrial, publicándolos en prestigiosos *journals* de economía.
- Tras lo que ella misma denomina “una juventud positivista”, comenzó a interactuar con académicos de otros departamentos de ciencias sociales, lo que le generó fuertes inquietudes acerca de que la forma estándar de argüir en economía fuera la única válida.
- Luego de años de investigación interdisciplinaria, McCloskey construyó una crítica profunda a lo que ella denomina economía modernista. Esta crítica resulta destacable, pues proviene de alguien que conoce en primera persona y, más aún, ama la disciplina. Los pilares de su argumento se encuentran en tres de sus libros: *The Rhetoric of Economics* (1985), *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise* (1990) y *Knowledge and Persuasion in Economics* (1994). Este breve artículo no pretende más que esbozar algunos puntos relevantes de esta parte de su obra.
- Uno de sus puntos de partida es que toda vez que alguien dice algo está haciendo uso de la retórica, pues inevitablemente usamos lenguaje para comunicarnos y no existe una sola forma de decir cada cosa. Así, la economía tiene su retórica y debe someterse a análisis. McCloskey encuentra que en su versión modernista extrema, es como si el estilo retórico de la economía hablara sobre una verdad que está “escrita en los cielos”, apelando a una “retórica de no tener retórica”, ante la cual no quedaría más opción que una “aprobación unánime”.
- Sin embargo, sabemos que en la ciencia económica, como en todos los campos de la vida, existen importantes desacuerdos, y aun la evidencia más ‘dura’ admite variadas interpretaciones. Y es que finalmente, como arguye McCloskey, es muy dudoso que los científicos puedan acceder a la verdad, conociéndola de manera exacta.
- McCloskey critica también varios asuntos puntuales del quehacer de los economistas, tales como la obsesión por el uso de un razonamiento excesivamente formal que olvida la relevancia de la realidad, o como un culto excesivo a la significancia estadística como medida de la importancia de los resultados. Más aún, McCloskey cuestiona que la ciencia económica deba guiarse por reglas metodológicas formales que limitan las maneras de argumentar y dificultan el diálogo con las demás disciplinas.
- Si bien resolver los aspectos que McCloskey critica en la forma imperante de hacer economía es una tarea difícil, tal vez el solo hecho de tomar conciencia de estas críticas contribuiría a hacer a los economistas más humildes en su rol de adivinos e ingenieros sociales, permitiéndoles participar de mejor manera en el ejercicio deliberativo que es indispensable para la democracia.

Loreto Cox. Investigadora del Centro de Estudios Públicos.

I used to think that physicists were the most arrogant people in the world. The economists were, if anything, more arrogant.

Richard Palmer

Profesor de física, ciencias de la computación, psicología y neurociencia de la Universidad de Duke, luego de asistir a un seminario conjunto de físicos y economistas en 1987.

Introducción: la economía modernista y McCloskey

Desde tiempos muy lejanos los hombres se han preguntado qué es ciencia, invirtiendo importantes esfuerzos en distinguirla de lo que no lo es. En efecto, el llamado problema de la demarcación de la ciencia ha tenido, según estima Deirdre McCloskey, unos 2.500 años de ensayos de respuestas. Aún así, para ella ha sido una clase determinada y acotada de estas respuestas la que ha influido mayormente en el modo en que la ciencia económica se comprende a sí misma, llevándola a convertirse en lo que ella denomina “economía modernista”.

Para esta economía modernista de McCloskey, los objetivos de la ciencia son la predicción y el control. Es la vieja fórmula de Comte, *savoir pour prévoir, prévoir pour pouvoir*¹, cuya primera parte –la idea de que la predicción es el fin del saber– quedó explicitada para la disciplina en el ya mítico artículo de Friedman sobre la metodología de la economía².

En cuanto a las formas de conocer, la economía modernista sólo considera lo observable y lo cuantificable, únicamente cuentan las consecuencias visibles y medibles de una teoría y sólo sirven los experimentos objetivos y reproducibles. Toda forma de introspección o de metafísica queda excluida del método –pues no es observable– y se descartan, por ejemplo, las encuestas y las entrevistas

¹ Saber para prever, prever para poder.

² Friedman (1953), p. 146.

tas, puesto que los seres humanos podrían mentir o equivocarse –no son suficientemente objetivos.

Siguiendo la lógica del falsacionismo de Karl Popper, las teorías no pueden demostrarse como verdaderas, ya que no pueden existir pruebas que permitan mostrar que su veracidad se mantendría bajo toda circunstancia y para siempre. En otras palabras, este antiguo problema con la inducción plantea que no se puede inferir de las observaciones una afirmación del tipo ‘todos los cisnes son blancos’ –como, de hecho, cuentan que se pensó en algún momento–, pues bastaría que apareciera un cisne negro para descartarla y afirmar, ahora sí con certeza, que ‘no todos los cisnes son blancos’. De esta manera, las teorías son provisorias mientras no sean refutadas, pero pueden descartarse de una vez y para siempre como falsas cuando sus consecuencias resulten experimentalmente falsificadas.

Por último, para la economía modernista lo positivo –cómo las cosas son– y lo normativo –cómo deben ser– han de estar del todo separados, y el científico, en cuanto científico, nada puede decir sobre valores o moral³.

Deirdre McCloskey conoce bien este paradigma. En 1970, a los veintiocho años, cuando aún era Donald McCloskey –se cambió de sexo en 1995– recibió su doctorado en economía en Harvard. Trabajó como profesor en la Universidad de Chicago entre 1968 y 1980, obteniendo los *tenures* en economía en 1973 y en historia en 1979. Escribió decenas de artículos sobre historia económica británica, historia de las finanzas internacionales y sobre la revolución industrial, publicándolos en prestigiosos journals de economía, tales como el *Quarterly Journal of Economics*, el *Economic History Review*, el *Journal of Political Economy* y el *Journal of Economic Lite-*

³ Esta descripción de la economía modernista está basada en los Diez Mandamientos del modernismo, según McCloskey, McCloskey (1985), en adelante, RE, p. 143-144.

ature, entre muchos otros⁴. En Chicago se codeó con importantes figuras de la economía, como por ejemplo, los premios nobel Milton Friedman, George Stigler y Gary Becker.

Pero tras lo que McCloskey misma denomina “una juventud positivista” de alguien que quería ser un “duro”, y luego de comenzar a asistir a seminarios en el departamento de historia de Chicago, empezó a darse cuenta de que, pese a no seguir las reglas positivistas veneradas en economía, los historiadores “eran inteligentes”⁵. Tras este descubrimiento, fue interactuando cada vez más con académicos de otros departamentos de ciencias sociales, y fueron también creciendo, cada vez más, sus inquietudes acerca de que sólo “una forma de argüir fuera todo lo que había para la vida académica”⁶.

Fueron los primeros pasos de un largo trayecto de investigación interdisciplinaria que llevó a McCloskey a construir una crítica profunda a la economía modernista. Una crítica destacable entre las abundantes que existen —como ella misma dice, la economía tiene serios problemas de “relaciones exteriores”⁷—, dado que proviene de alguien que conoce en primera persona y, más aún, ama profundamente la disciplina.

A estas alturas, McCloskey ha escrito mucho sobre este tema, pero los pilares de su argumento se encuentran en tres de sus libros: *The Rhetoric of Economics* (1985), que sitúa a la economía en relación a la poesía, *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise* (1990), que la sitúa en relación a la ficción, y *Knowledge and Persuasion in Economics* (1994), que la sitúa en relación a la

filosofía⁸. El estilo agudo, bien escrito, con sentido del humor y a veces exagerado de quien hoy se autodefine como “postmoderna, pro libre-mercado, cuantitativa, anglicana, feminista y aristotélica”⁹ ha contribuido a que sea considerada una figura más bien polémica. Pero lo cierto es que su obra ha causado gran impacto en el mundo de la economía, en el del resto de las ciencias sociales, en el de la filosofía y hasta en el de la crítica literaria, generando una vasta literatura con respuestas de diversa índole. Sólo para hacerse una idea, se han publicado más de cincuenta críticas a su trabajo sobre la retórica de la economía¹⁰ y si se busca “*rhetoric of economics*” en Google y en Google Académico, aparecen, respectivamente, 16 millones y 653 mil resultados.

Hoy Deirdre McCloskey es distinguida profesora de economía, historia, inglés y comunicación en la Universidad de Illinois en Chicago y profesora de historia económica en la Universidad de Gotemburgo en Suecia. Actualmente está trabajando en una obra titulada *The Bourgeois Era*, consistente en seis volúmenes, de los cuales dos ya han sido publicados: *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce* (2006) y *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World* (2010). Esta magna obra pone el foco en la nunca bien ponderada burguesía, rescatando sus virtudes y explicando su rol en el advenimiento de un mundo moderno y considerablemente más rico. De alguna manera podría decirse que en este trabajo McCloskey intenta superar los vicios que critica en la forma dominante de hacer economía, atribuyéndole su debida importancia al uso del lenguaje, complementando los números con recursos humanistas y recogiendo los variados puntos de vista que aportan las distintas disciplinas.

⁴ Ver listado de sus publicaciones en su sitio web: www.deirdremccloskey.com.

⁵ McCloskey (1994), en adelante, KPE, pp. 3-4, 13, mis cursivas. Ésta y todas las citas fueron traducidas personalmente.

⁶ KPE, p.13.

⁷ McCloskey (1983), en adelante, RE (JEL), p. 513.

⁸ KPE, p. xv.

⁹ Ver <http://www.deirdremccloskey.com/main/bio.php>.

¹⁰ Ver bibliografía de *Reviews* en RE, pp. 215-217.

Sin intención de seguir la estructura de la crítica de McCloskey a la economía modernista, ni, mucho menos, de revisarla exhaustivamente, este breve artículo pretende esbozar algunos puntos relevantes de su argumento. Los temas tocados, por supuesto, no quedan aquí –ni, probablemente, en ninguna parte– zanjados; la idea es, simplemente, abrir espacio a una discusión sobre las pretensiones y quehaceres de los economistas y de otros científicos sociales afines. Discusión atingente, quizás, en tiempos en que se oyen fuertes críticas a la precisión de sus predicciones y a su actual predominio en el diseño de las políticas públicas.

La retórica de la economía y la pretensión de la ciencia

Uno de los puntos de partida de Deirdre McCloskey es que toda vez que alguien dice algo está haciendo uso de la retórica. En la medida en que inevitablemente usamos lenguaje para comunicarnos, y que no existe una sola forma de decir cada cosa, todo lo dicho es una elección dentro de un espacio infinito de posibilidades. Y esto sucede tanto para hablar de sentimientos como de datos e, incluso, de matemáticas (algo que queda claro si pensamos que han sido recolectadas, al menos, 367 formas alternativas de probar el teorema de Pitágoras¹¹). Sea cual sea el lenguaje, toda descripción es siempre radicalmente selectiva, y el estudio de esas elecciones, de lo que McCloskey llama el oficio de las palabras (*wordcraft*) o la economía del lenguaje –cómo se proporcionan los medios para los fines discursivos–, es la retórica¹².

En esta concepción, por supuesto, la retórica no tiene el sentido despectivo que tiene cuando, asumiendo una radical, pero ingenua, distinción entre forma y contenido en la comunicación, alguien

¹¹ E. S. Loomis, citado en KPE, p. xiv.

¹² RE, p. xx.

acusa a un discurso de ser “meramente retórico”¹³. Por el contrario, la retórica cuando es buena es precisa y explícita, y comprende las amplias formas de razonar con que nos persuadimos unos a otros, incluidas, por cierto, la lógica y la evidencia. La retórica tiene que ver con cómo “exploramos la verdad mediante la conversación”¹⁴, en el contexto de que hablamos siempre ante una comunidad de voces. Nadie, tampoco el científico, “habla al vacío o sólo a sí mismo”¹⁵.

Así, “la decisión no es entre escribir ‘retóricamente’ o no, ya que la más sobria escritura científica ha de ser retórica. La elección es entre tener una retórica que reconocemos, sin engaño, o no”¹⁶. El llamado, entonces, es a tomar conciencia sobre cómo usamos el lenguaje, puesto que “la alternativa a la retórica es el silencio catatónico”¹⁷. La ciencia económica tiene, entonces, su retórica y McCloskey se propuso someterla bajo análisis.

Una de sus primeras observaciones sobre la retórica de los economistas es que ésta suele hacer desaparecer al autor del texto, narrando la *realidad* en una tercera persona que todo lo ve y todo lo sabe. “El científico dice, ‘no soy yo el científico quien hace estas afirmaciones, es la realidad misma’ (la voz de la Naturaleza en la boca del científico)”¹⁸. Por ejemplo, el tiempo verbal utilizado corrientemente es el “presente gnómico”, como en la oración ‘cuando la oferta sube, el precio cae’. Este tiempo reclama una suerte de *Verdad General*, presentando las cosas como si todo fuese resultado de puras conclusiones deductivas. No hay claridad, al usar este presente, sobre si lo que se afirma es “un

¹³ RE, p. 23 y KPE, p. 35.

¹⁴ RE (JEL), p. 483.

¹⁵ RE, p. xx.

¹⁶ KPE, p. 126.

¹⁷ KPE, p. xiv.

¹⁸ RE, p. 9.

hecho histórico, (...), una verdad general, (...) o una mera tautología”¹⁹.

En su versión modernista extrema, es como si este estilo retórico hablara sobre una verdad que está “escrita en los cielos”, apelando a una “retórica de no tener retórica”. Así las cosas, si se le hiciera caso a esta retórica oficial, sólo cabría “espacio para una aprobación unánime”, puesto que cada una de estas producciones científicas no sería más que “una pieza certificada de positivismo ‘consistente con los datos’”²⁰.

Pero, sin embargo, sabemos que no es así. En la ciencia económica, como en todos los campos de la vida, existen importantes desacuerdos, y aun la evidencia más ‘dura’ admite variadas interpretaciones. No por nada, dice McCloskey, la disputa entre keynesianos y monetaristas no ha logrado ser zanjada con ninguno de los sucesivos intentos de mutua refutación²¹. Es más, un estudio de Cooley y LeRoy mostró que las convicciones previas de los autores sobre esta discusión tienen efectos importantes sobre sus resultados no sólo analíticos, sino también *económicos*²². De esta forma, por mucho que queramos, lo positivo no estaría *tan* separado de lo normativo y la pretendida objetividad no sería tal.

Y es que para Deirdre “las mentes más serias han dudado de la propia existencia de la Verdad, con V mayúscula, entendida como algo que está ahí en el absoluto, esperando ser observado por el científico o el historiador solitario”²³. La distinción clásica entre objeto y sujeto, que sería constituyente del modernismo, se vuelve cada vez más difícil, pues no tenemos manera de distinguir entre las características propias del objeto y aquellas que el

aparato cognitivo del sujeto pone en el objeto. Por esto, para ella, como para otros tantos, el concepto absoluto de exactitud no es posible en el ámbito de las ciencias empíricas²⁴.

McCloskey plantea que Popper hizo un avance importante al invertir el problema, planteando que a nivel empírico la verdad no es cognoscible, pero que sí lo es la no-verdad. No obstante, la observación de lo falso tampoco está exenta de problemas de neutralidad. Como ya mostrara Kuhn en *La Estructura de las Revoluciones Científicas*, las pruebas suelen ser inconclusas, y el científico, probablemente de muy buena fe, las suele acomodar a su marco teórico. Es así como las arvejas de Gregor Mendel, con que muchos estudiamos principios de genética en el colegio, no eran siempre *evidentemente* lisas o *evidentemente* rugosas, sino que muchas veces caían en alguna categoría intermedia que Mendel definió de forma sumamente adecuada a su elegante teoría matemática (no porque tuviera intención de engañar a nadie, sino simplemente porque no dudaba de ella)²⁵. Del mismo modo, dice McCloskey, “las pruebas empíricas en economía no son decisivas, las predicciones son inciertas”, y “los seminarios de economía quedan tan inconclusos como los de historia o los de inglés”, por lo que determinar lo falso en economía es mucho más difícil de lo que podría suponerse²⁶.

Por otra parte, está el problema de Duhem y Quine. Una hipótesis H implica una determinada consecuencia testeable O, pero esto se da siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones o hipótesis auxiliares, H1, H2, etcétera. Por esto, la observación experimental de no-O no necesariamente implica no-H, pues puede implicar también no-H1, no-H2, etcétera. En otras palabras, nunca es posible testear

¹⁹ RE, p. 12.

²⁰ RE, p. 61.

²¹ KPE, p. 283.

²² Cooley, T.F. y S.F. LeRoy. “Identification and Estimation of Money Demand”. *American Economic Review*, 1981; citado en KPE, p. 32.

²³ RE, p. 181.

²⁴ KPE, pp. 346-347; RE, p. 82

²⁵ Estudio de Robert Root-Bernstein, “Mendel and Methodology”, citado en RE, pp. 152-153.

²⁶ KPE, p. 29.

una sola hipótesis a la vez, completamente aislada de las creencias que tenemos sobre lo que la rodea y sobre el modo de testearla. En realidad nuestro querido *ceteris paribus* nunca se cumple del todo, por lo que es complicado saber con claridad qué es lo que refutamos cuando refutamos. Es así como es frecuente ver que al enfrentarse a un trabajo refutatorio en economía la discusión se escapa hacia las hipótesis auxiliares, aludiendo a que la conclusión no es válida porque el experimento no está bien controlado (digamos, no-H1), porque se usó determinado tipo de modelo cuando correspondía usar otro (digamos, no-H2), etcétera. Para McCloskey no es que el falsacionismo sea una forma incorrecta de argumentar, sino sólo que, falible como es, es una más entre muchas otras, por lo que no debiera tener el estatus, que a veces se le quiere atribuir, de 'clausurador' de conversaciones (*conversation stopper*)²⁷.

En resumen, ironiza McCloskey, desde este lado del Juicio Final no podemos conocer la Verdad del mundo. Por mucho que busquemos reglas epistemológicas para acceder a ella, la ciencia no es un reino apartado del resto de la vida; para gracia o desgracia nuestra, la ciencia pertenece, también, al campo de lo humano²⁸.

¿Y qué debe, entonces, buscar la ciencia? Para Deirdre McCloskey, la ciencia es algo tan amplio como "investigación sistemática"²⁹ y, descarta la posibilidad de conocer "el plan de Dios para la Realidad", "(l)o que está en juego [en ella] es lo que persuade a los científicos humanos"³⁰. El conocimiento no lo construyen hombres solos que piensan, sino que es construido socialmente, en comunidad. Y en la medida en que no persuade a nadie, el

conocimiento será completamente inútil³¹. Aquí McCloskey cita al matemático Armand Borel: "algo se convierte en objetivo... cuando nos persuadimos de que existe en las mentes de otros en la misma forma que existe en las nuestras, y podemos pensar y discutir juntos sobre ello"³². Y cita también a Michael Oakeshott, para quien "ser humano" significa ser parte de una "conversación comenzada en los bosques primigenios y extendida y hecha cada vez más articulada con el transcurso de los siglos"³³. La realización del científico se mediría, entonces, no en términos de cuán bien cumple con un conjunto de estándares objetivos, sino que en términos de cuánto contribuye a esta conversación³⁴.

Quehaceres de economistas

Y es precisamente eso, la intención de contribuir a la *conversación*, algo que Deirdre McCloskey considera que muchos economistas han perdido de tanto seguir los mandatos del modernismo. Para ella, de cierta forma se ha configurado una noción mecánica de la ciencia, en la cual al escribir un artículo los científicos saben que basta con seguir ciertas reglas concretas para asegurar que éste será publicado, sin necesidad de hacer el empeño por responder a "la mejor de las preguntas que uno puede hacer respecto de un argumento: '¿y qué?'"³⁵. No es casualidad que los artículos publicados en economía sean leídos, en promedio, por menos que seis personas cada uno³⁶.

²⁷ KPE, p. 149.

²⁸ RE, p. 21y KPE, p. 214.

²⁹ RE, p 20.

³⁰ KPE, p. 214.

³¹ RE, p. 61; KPE, p. 332 y KPE, p. 372.

³² Borel, A. "Mathematics: Art and Science." *Mathematical Intelligencer* 5, no. 4: 9-17; citado en RE, p. 109.

³³ Oakeshott, M. "The Voice of Poetry in the conversation of Mankind". Pp. 488-541 en Oakeshott, *Rationalism in Politics and Other Essays*. Indianapolis: Liberty Classics. 1959 (1991). Citado en KP, p. 27.

³⁴ Oakeshott 1959 (1991). Citado en KP, p. 382.

³⁵ KPE, p.30 y 380.

³⁶ KPE, p. 90.

Esta noción mecánica de la ciencia que se ha infiltrado en la economía modernista conlleva ciertas reglas y convenciones implícitas sobre qué constituye un buen argumento. Éstas suelen ser bastante estrechas y abarcan, incluso, los aspectos más técnicos. Aun cuando la retórica con que los economistas arguyen con sí mismos o entre sí en seminarios en el día a día esté menos sujeta a estas reglas y convenciones que la “retórica oficial”, para McCloskey, sin lugar a dudas, éstas requieren ser revisadas³⁷.

En primer lugar, la retórica de la economía modernista padece de un anti-humanismo radical. La ciencia es considerada como axiomática y matemática y, en su afán por referirse sólo a lo observable y lo cuantificable con el fin de ser ‘puramente objetivos’, muchos de los modernistas “se aburren con la historia, desprecian al resto de las ciencias sociales, son ignorantes de su civilización, no piensan en la ética y son irreflexivos sobre el método”³⁸. A pesar de que quieren hablarle a las demás ciencias sociales, suelen no tomarlas en serio o, simplemente, no quieren escucharlas, como si la economía no tuviera nada que ver con ellas o como si, más aún, no hubiese nacido en ese mismo lugar.

Los economistas, tal vez más que nadie, debieran tener presente que la especialización genera beneficios, pero sólo en la medida en que luego haya intercambio³⁹.

Pero por el contrario, al menos oficialmente, los economistas se han especializado casi exclusivamente en un determinado tipo de argumentación, en la que prima “el axioma-y-teorema y el datos-y-regresión”⁴⁰ (y, de paso, han convertido a la economía en una ciencia cada vez más oscura para un lector no profesional). Restringir la ciencia

económica a unos pocos métodos la limita, desaprovechando la potencial capacidad de iluminar que posee cualquier forma de argumento. Para McCloskey, “(n)o todos los análisis de regresión son más persuasivos que todos los argumentos morales”, ni “todos los experimentos controlados son más persuasivos que todas las introspecciones”⁴¹. El punto no es que haya que echar por la borda las increíblemente útiles herramientas de la lógica, la estadística y demases, ya que es innegable que éstas nos han ayudado a ordenar las discusiones y las cabezas, trayendo grandes avances a la disciplina. El punto es que, por ejemplo, un argumento hecho de ‘puras palabras’ y basado en percepciones *puede* ser tan o más bueno –persuasivo– que el mejor estimador lineal insesgado⁴².

Es así como creemos en la Ley de la Demanda no (sólo) porque haya pruebas estadísticas y experimentos que la apoyen, sino que (también) gracias a que podemos mirar dentro de nosotros mismos, podemos imaginarnos qué harían los demás ante un alza de precios o podemos pensar en casos concretos que conocemos; creemos en ella porque vemos que personas que funcionan en el mercado dicen seguirla y porque les creemos a los intelectuales que la estudian; creemos en ella, tal vez, por simetría, por analogía, por definición⁴³. A fin de cuentas, el conocimiento científico no es tan diferente del conocimiento personal o, al menos, no tanto como a veces se quiere creer.

Intentando indagar en qué hay detrás de esta desatención de la economía modernista ortodoxa a otras formas de argüir se encuentra, tal vez, la ilusión de que “al reducir una pregunta a números, se la saca de las manos humanas”⁴⁴. Pero sabemos, no obstante, que existen acuerdos bastante preci-

³⁷ RE, p. 100, RE (JEL), p. 482.

³⁸ RE, p. 143.

³⁹ KPE, p. 74.

⁴⁰ KPE, p. 29.

⁴¹ RE, p.177.

⁴² KPE, p.39.

⁴³ RE, pp. 25-26.

⁴⁴ RE, p. 100

sos –tan precisos como pueden ser los acuerdos humanos– sobre asuntos estipulados en *palabras*, a la vez que existen desacuerdos infinitos sobre el significado de ciertos *números*⁴⁵. A modo de ejemplo, McCloskey cuenta que la literatura que evalúa mediante pruebas estadísticas si se cumple la teoría del poder paridad de compra encuentra la mitad de las veces que sí y la otra mitad de las veces que no⁴⁶. Y es que, al fin y al cabo, los estándares científicos, tanto para las palabras como para los números, han de ser inevitablemente humanos.

Por esto McCloskey reprocha que la retórica modernista –y esto no sólo en economía, sino también, por ejemplo, en sociología y en ciencia política–, haya reducido la pregunta por la relevancia a la de la significancia estadística. De hecho, aun cuando tuviéramos la certeza de conocer con exactitud el efecto de algo sobre algo, por ejemplo, porque Dios nos lo dijo, la tarea científica no acabaría mientras no fuéramos capaces de explicar porqué ese coeficiente sin varianza importa. Los números no poseen en sentido alguno una “importancia inherente”, ésta debe ser asignada por los hombres en relación con una pregunta o con un cierto objetivo, algo que claramente no puede hacerse en base a un procedimiento mecánico. Así, puesto en lenguaje técnico, la relevancia de un resultado numérico no puede definirse según tenga o no un test *t* mayor que dos⁴⁷. No obstante, un estudio de McCloskey y Ziliak⁴⁸ que revisa todos los artículos publicados en el *American Economic Review* en los ochenta encuentra que el 53% de ellos no considera nada más que los tests *t* (o *F*) de los coeficientes estimados al momento de analizar sus resultados. Por lo

demás, aparte de “dejar a la suerte” el problema siempre humano de la importancia, la obsesión por los coeficientes estadísticamente significativos muchas veces conlleva errores técnicos, como que en muestras grandes casi todo acaba por ser significativo, como que casi siempre hay alguna variable omitida –y, por ende, inconsistencia⁴⁹–, y como que la prueba de significancia debiera ir acompañada de una función de pérdida⁵⁰.

Por motivos parecidos, McCloskey reprocha también que algunas ramas de la economía teórica, por concentrar su retórica en formalidades matemáticas, se olviden del todo de lo empírico. Un ejemplo para ella es la rama del equilibrio general que busca teoremas de existencia de equilibrio para distintos conjuntos de supuestos sobre economías hipotéticas: “muestran que ciertas ecuaciones que describen una cierta economía de pizarrón tienen una solución, pero no entregan la solución concreta para el problema de pizarrón, ni mucho menos para alguna economía existente”⁵¹. Para McCloskey la economía terrenal, con sus hombres de carne y hueso, debiese jugar *algún* rol en la ciencia económica; los estándares, para la ciencia también, deben ser humanos. Lo problemático no es, por cierto, el uso de la matemática en economía, sino abandonar una pregunta económica a la suerte de una pregunta matemática que termina por ser artificial. “La retórica del formalismo, ya sea en palabras, estadísticas o matemáticas, engendra la falsa esperanza de que el pizarrón será suficiente”⁵², pero, como saben los buenos economistas, es posible darse vueltas y

⁴⁵ RE, p. 178.

⁴⁶ RE (JEL), p. 496.

⁴⁷ En pocas palabras, esto quiere decir que con un 95% de probabilidad ese número no podría haber sido arrojado por la suerte.

⁴⁸ McCloskey, D.N. y Stephen Ziliak. “The Standard Error of Regression.” *Journal of Economic Literature* 34: 97-114, 1996. Citado en RE, p. 125-138.

⁴⁹ RE, p. 116-117.

⁵⁰ McCloskey (2002), en adelante, SS, p. 49. Por ejemplo, si se evalúa la probabilidad de que un remedio tenga determinados efectos secundarios, el estándar aplicado debiese ser más alto si el efecto secundario puede conllevar la muerte a que si sólo implica engordar unos kilos.

⁵¹ KPE, p.133.

⁵² KPE, p. 146.

vueltas y “el pizarrón”, por sí solo, será incapaz de “revelar los secretos del mundo”⁵³.

Pese a esto, de acuerdo a un estudio de Klamer y Colander, el 68% de los estudiantes de postgrado de economía respondió en una encuesta que no consideraba que el conocimiento de la economía del mundo real⁵⁴ fuese muy importante para el éxito académico en la disciplina económica⁵⁵. Es más, hasta se ha llegado a oír por ahí que si la realidad no se ajusta al modelo, más vale ignorar la realidad... Ante esto, McCloskey hace bien en recordarnos que el mismo Paul Samuelson, pionero en la introducción de técnicas matemáticas en la economía, creía que “(l)a prueba de cuán buena es una teoría es su utilidad para iluminar la realidad observable. Su elegancia lógica y su cuidada belleza son irrelevantes”⁵⁶.

¿Qué hacer, entonces?

A fin de cuentas, para Deirdre McCloskey todo intento por acotar o restringir el método de la ciencia económica es injustificado, no sólo porque, valga la redundancia, “las restricciones, después de todo, restringen”⁵⁷, sino que también porque esto requeriría suponer “que el que pone las reglas es un experto en todo el conocimiento económico del presente y en toda la economía del futuro”⁵⁸. Para ella, la planificación central de la ciencia económica

⁵³ KPE, p. 161.

⁵⁴ En el idioma inglés, a diferencia del castellano, se distinguen las palabras *economics* y *economy*, donde la primera alude a la disciplina económica y la segunda a la economía entendida como el conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad (acepción 2, RAE). En este caso, traduje *economy* como “economía del mundo real” para evitar confusiones entre ambas acepciones.

⁵⁵ Klamer, A. y D. Colander, *The Making of Economists*. Boulder: Westview, 1990, citado en KPE, p. 173.

⁵⁶ Samuelson, P., *Economics* (1948), citado en KPE, p. 176.

⁵⁷ RE, p. 159.

⁵⁸ RE, p. 156.

mediante reglas metodológicas es una forma de dar por finalizada la conversación, excluyendo a aquellas personas que no están “de nuestro lado de la línea de demarcación”⁵⁹. He aquí, los defensores de la sociedad abierta bloqueando la entrada a los bárbaros (y, de paso, obteniendo rentas por ello)⁶⁰.

Para McCloskey, las reglas no han de ser metodológicas, sino morales. “No mientas; [...] no desprecies; coopera; [...] deja hablar a otra gente; sé abierto de mente; cuando te pregunten, explícate”⁶¹; incluye “todos los argumentos, a favor y en contra, con consideración, honestamente”; todas las autoridades, bien citadas y justificadas⁶². Al fin y al cabo, los debates científicos no se clausuran mediante la aplicación mecánica de reglas, sino mediante la *conversación* honesta entre seres humanos.

Por esto, es indispensable atender a la retórica de la economía, haciéndonos cargo de que no somos tan sólo unos ventrílocuos de la realidad y los datos. Es importante tomar conciencia de las metáforas que usamos, porque sí, usamos metáforas no sólo cuando hablamos de islas en el mercado laboral, de joyitas y chatarras (*lemons*) o de que los hijos son bienes durables⁶³, sino también cuando hablamos de funciones de producción y de equilibrio. Y estas metáforas, por mucho que pensemos por analogía y creamos que son ‘sólo formas de llamar las cosas’ no son siempre neutras desde un punto de vista ético o político. Por ejemplo, al hablar de ‘productividad marginal’, sin quererlo, acarreamos el peso de una postura en una discusión. Como dice McCloskey, “no sirve quejarnos de que no *quisimos* introducir premisas morales”, porque

⁵⁹ RE, p. 161, KPE, p. 245 y KPE, p. 306.

⁶⁰ KPE, p. 98, p. 187 y RE, p. 169

⁶¹ RE, p. 160.

⁶² KPE, p. 303.

⁶³ Becker, Gary, “An Economic Analysis of Fertility”, en *The Essence of Becker*, editado por Ramón Febrero y Pedro S. Schartz, Hoover Institution Press., p. 243.

inevitablemente "(l)o hacemos"⁶⁴. Si queremos contribuir a la *conversación*, es mejor cuidar las palabras y las metáforas.

El cometido que Deirdre McCloskey nos propone es difícil. Como ella reconoce, mucho más difícil que seguir un par de reglas definidas y claras como son las modernistas. Para nosotros, simples mortales, no es siempre evidente cómo llevar a cabo su proyecto de ampliar las ampliar las formas de argumentar y a utilizar estándares humanos (a veces nomás usamos las formas y estándares que conocemos), a interactuar con las demás ciencias sociales (las condiciones suelen jugar en contra), a seguir reglas morales (¿definidas por quién?) y a aportar a la conversación.

No obstante, creo, en primera persona singular y dejando entre paréntesis la pregunta por la Verdad, que el solo hecho de tomar conciencia de estas críticas al modo imperante de hacer economía nos haría más humildes en nuestro rol de adivinos e ingenieros sociales, permitiéndonos participar de mejor manera en el ejercicio deliberativo que es indispensable para la democracia. Y esto, nada más, constituiría quizás un gran avance.

Referencias

- Becker, Gary, "An Economic Analysis of Fertility, en *The Essence of Becker*, editado por Ramón Febrero y Pedro S. Schartz, Hoover Institution Press.
- Caldwell, Bruce y Alfred William Coats, "Communications. The Rhetoric of Economists: A Comment on McCloskey". *Journal of Economic Literature*, Vol. XXII (June 1984), pp. 575-578.
- Friedman, Milton, "The Methodology of Positive Economics", en *The Philosophy of Economics. An Anthology*, editado por Daniel M. Hausman. Cambridge University Press, 2008 [1953].
- Hands, Wade, Review of *The Consequences of Economic Rhetoric*, de A. Klamer, D. McCloskey y R. Solow. Cambridge University Press, 1988. ". *Journal of Economic Literature*, Vol. XXIX (March, 1991), pp. 85-87.
- Mäki, Uskali, "Diagnosing McCloskey". *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIII (September 1995), pp. 1300-1318.
- McCloskey, Deirdre N., "The Rhetoric of Economics", *Journal of Economic Literature* 31 (June 1983): 482-517. Disponible en http://www.deirdremccloskey.com/docs/pdf/Article_110.pdf.
- McCloskey, Deirdre N., "Reply to Caldwell and Coats," *Journal of Economic Literature* 22 (June 1984): 579-80. Disponible en http://www.deirdremccloskey.com/docs/pdf/Article_111.pdf.
- McCloskey, Deirdre N., "Responses to My Critics: A Mild Response to William Butos; An Agreeable Reply to A. W. Coats; A Disagreeable Reply to Steven Pressman," *Eastern Economic Journal* 13 (July-Sept 1987): 308-311. Disponible en http://www.deirdremccloskey.com/docs/pdf/Article_159b.pdf.
- McCloskey, Deirdre N., *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise*. University of Chicago Press, 1992.
- McCloskey, Deirdre N., *Knowledge and Persuasion in Economics*. Cambridge University Press, 1994.
- McCloskey, Deirdre N., *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press, 1998 [1985].
- McCloskey, Deirdre N., *The Secret Sins of Economics*. Prickly Paradigm Press, Chicago, 2002. Disponible en <http://www.deirdremccloskey.com/docs/paradigm.pdf>.
- McPherson, Michael, "Review of *The Rhetoric of Economics*". *Journal of Economic History*, Vol. 47 (June, 1987), pp. 596-598.

⁶⁴ RE, p. 47, sus cursivas.