

## CONTRARREPLICA A UN RECALCITRANTE ULTRAEMPIRISTA (\*)

Por el tono de la réplica del profesor Hutchison a mi artículo, infero que le ha molestado el que yo calificara su posición de ultra-empirista. Siento haberle disgustado o molestado; me alegro de que rechace, al menos en principio, la posición ultra-empirista, y me siento confundido por muchos de sus comentarios que me acusan de ultra-empirista.

Estoy totalmente de acuerdo con el profesor Hutchison en que su afirmación o declaración—en la página 9 de su libro y en la página 437 de su nota—es una repulsa de lo que yo llamo ultra-empirismo. Pues mientras que los ultra-empiristas exigen la comprobación empírica directa de las proposiciones empleadas como hipótesis fundamentales en un sistema teórico, el profesor Hutchison en esta declaración parece satisfacerse solamente con la contrastación *concebible* de las *consecuencias* deducidas de estas proposiciones. Podría haber citado su afirmación o declaración sobre este punto, para reforzar mi posición que mantiene que no es necesaria la comprobación directa, si de hecho él no la hubiese rechazado por la mayor parte de lo que dice en su libro. Lo mismo vuelve a hacer en su nota, tal como ahora voy a intentar demostrar.

¿En realidad nos referimos a la misma cosa cuando hablamos de la “comprobación indirecta”? Quizá aquí radique la desavenencia o equivocación inicial. El profesor Hutchison dice

---

(\*) Artículo publicado en *The Southern Economic Journal*, vol. XXII, número 4, abril 1956, págs. 423 y ss. La traducción ha sido realizada por Enrique Fuentes Quintana.

que una proposición que no pueda comprobarse empíricamente de una forma directa, debe "poderse reducir mediante la deducción *directa* a una proposición o proposiciones empíricamente comprobables". Esta formulación sugiere un requisito, que las implicaciones de cualquier simple proposición sean comprobadas independientemente de las otras proposiciones con las cuales conjuntamente constituye un "caso". Sin embargo, de hecho *la conexión de proposiciones lógicamente independientes y la derivación de sus consecuencias conjuntas* es la esencia de la comprobación indirecta.

Si la hipótesis A no puede ser sometida nunca a la comprobación empírica directa, ni puede reducirse "mediante la deducción *directa* a ninguna proposición comprobable empíricamente" su verificación indirecta puede llevarse a cabo combinándola con una hipótesis B que sea directamente comprobable; si de la hipótesis conjunta  $A + B$  puede deducirse una consecuencia C—pero no de una de las dos aisladamente—y si C es empíricamente comprobable, se puede considerar que A ha pasado la prueba o comprobación indirecta.

Sospecho que el profesor Hutchison no acepta la validez de la verificación indirecta en este sentido. Desgraciadamente, él no hace referencia a mi detallada exposición y representación esquemática del concepto y desarrollo de la comprobación indirecta. Silenciando esto, declara aceptar la comprobación indirecta y luego procede a denegar las pruebas directas (independientes). Yo señalé que postulados fundamentales, tales como el principio de maximización "no están sometidos a ningún requisito de verificación independiente"; se los considera verificados, junto con la totalidad de la teoría de la que son parte integrante, cuando se demuestra que las consecuencias deducidas de su conjunción con un cambio evidente y sustantivo y con las condiciones relevantes al caso, corresponden a los sucesos observados. Por consiguiente, si el postulado fundamental (que las empresas prefieren más beneficios a menos beneficios con el mismo riesgo (1) se combinan con hipó-

---

(1) En relación con el problema de diferencias en riesgo o incertidumbre con respecto a las diferencias en beneficios, véase mi libro "The Economics of Sellers' Competition" (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1952), páginas 53-56.

tesis acerca de instituciones económicas y condiciones (ciertas formas de competencia) y con hipótesis acerca de ciertos cambios sustantivos (el establecimiento de contingentes de importación sobre ciertos productos), y si deducimos de esta conjunción de hipótesis ciertas consecuencias (aumentos en la diferencia de los precios del mercado interior sobre los del exterior) y si observamos que estas consecuencias deducidas están en relativamente buena correspondencia con los hechos observados (aumento en la diferencia de los precios del mercado interior sobre los del exterior en las bicicletas) como consecuencia de los cambios actuales de la especie en cuestión (el establecimiento de contingentes de importación sobre bicicletas); entonces la teoría se considera como verificada y también los postulados fundamentales deben considerarse como verificados junto con ella.

Ahora bien, aquellos que no aceptan esta "verificación indirecta" de los postulados fundamentales, sino que exigen que la hipótesis de la maximización de beneficios sea comprobada empíricamente de forma independiente de las otras proposiciones (acerca de competencia, contingentes de importación y precios de las bicicletas), esto son los ultra-empiristas discutidos en mi artículo. Si el profesor Hutchison comprende esto, me pregunto si aún continuará negando ser miembro de la sociedad ultra-empirista, o si por el contrario estará ansioso de confirmarlo.

Que el profesor Hutchison ha equivocado la esencia de la verificación indirecta nos lo sugiere su ejemplo acerca de la longitud del lado no medido de un trozo triangular de tierra. Si se hubiera referido al teorema de Pitágoras, considerándolo como una proposición general sin necesidad de ser verificada y a la largura de los lados de su triángulo de tierra como proposiciones verificables, independientemente podría haberse aproximado más a nuestro problema, la validez del uso de proposiciones universales. Lo que él realmente demostró fué: a) que confiaba en la seguridad del teorema de Pitágoras, b) que estaba seguro de que su trozo o plano de tierra se ajustaba perfectamente a las dimensiones de un triángulo rectángulo y c) que sus mediciones de los dos catetos eran razonablemente exactas. El conjunto del ejemplo poco tiene que ver con la cuestión de la verificación directa o indirecta de las hipótesis fundamentales empleadas en teoría general.

Que el profesor Hutchison no se satisface con la verificación indirecta de esas proposiciones universales empleadas como postulados fundamentales en teoría general, se deduce de diversos comentarios. Por ejemplo en la página 440 discute o pretende que yo he omitido declarar si son "concebiblemente falsificables o refutables empíricamente" o si son más bien "definiciones sin contenido empírico" (yo he dicho que son "principios heurísticos" "reglas o normas de procedimiento", etc. Luego en la página 441 exige "una especificación de lo que abarcaría una prueba, o de las circunstancias más precisas bajo las cuales la generalización (de la conducta maximizante) pudiera considerarse "confirmada" o "no confirmada". (Repetidas veces he manifestado que la prueba consiste en confrontar o contrastar la correspondencia de los sucesos observados con los "cambios supuestos" y los "cambios deducidos" del modelo teórico total. Es evidente que el profesor Hutchison contrariamente a su declaración inicial, desea algo más que la comprobación indirecta de los postulados fundamentales de la teoría general.

El profesor Hutchison me pregunta si mi categoría de apriorista en la Economía "es tan amplia que abarca toda la tierra de nadie hasta la línea fronteriza del "ultra-empirismo" (¡Puesto que también me pide que cite "algún ejemplo de esta categoría", debe de creer que según mi clasificación, todos los economistas son aprioristas!). La respuesta es, que conozco muy pocos "aprioristas extremos" (ej. Prof. von Mises). La tierra de nadie entre las posiciones extremas, no hay duda de que es muy extensa, de los economistas a los cuales me invita a clasificar el profesor Hutchison, están incluidos, Zeuthen, Samuelson, Lange y Friedman; ninguno de ellos mantiene que la clase de experiencia no concebible pudiera llevarles a renunciar a sus teorías y ninguno de ellos quiere que sus hipótesis fundamentales sean comprobadas empíricamente independientemente de las proposiciones con las cuales van combinadas al aplicar la teoría.

El profesor Hutchison pregunta si yo podría citar alguna otra hipótesis fundamental en Economía aparte de aquella de "la acción maximizante o racional". Todo depende de lo que entendamos por fundamental. Quizás pueda denominarse fundamental a la hipótesis de la que únicamente pueden obtenerse productos limitados

de recursos dados; esta hipótesis "comprende" todos los problemas económicos, pero no siempre llega a ser un escalón relevante en la argumentación. Quizás pudieran proponerse algunas otras hipótesis para induirse en este calificativo, pero francamente yo no lo pretendo.

Si la pregunta se refiriese a la posible sustitución, mejor que adición a, de la hipótesis de la conducta maximizante, mi respuesta sería que se han propuesto diversos sustitutos pero sin ningún éxito. Algunos autores al tratar del equilibrio de la empresa (teoría de la producción y precios) han propuesto el postulado de la "seguridad de supervivencia" y otros similares en lugar del de la maximización de beneficios (para la economía de la empresa), pero los sustitutos propuestos fueron menos simples y menos comprensivos. Con todo, yo abrigo la creencia en la posibilidad de que se propongan otros postulados mejores, y, por consiguiente, he definido los "Postulados Fundamentales" como "Tipos de acción (o motivación) supuestos" en lugar de limitarlos a aquel de la "conducta maximizante" (2).

En sus comentarios sobre la naturaleza y significación del postulado de maximización, el profesor Hutchison da la impresión de que únicamente reconoce como científicamente legítimas, dos clases de afirmaciones: las proposiciones, que mediante pruebas empíricas pueden, al menos concebiblemente, probarse que son falsas y las definiciones sin contenido empírico. Si esto es así, rechaza una tercera categoría de proposiciones empleada en la mayor parte de los sistemas teóricos: los postulados heurísticos y las hipótesis ideales en los modelos abstractos o construcciones interdependientes útiles para la explicación y predicción de los fenómenos observables.

Tales proposiciones no son "ni falsas ni verdaderas" ni sin sentido empírico. No pueden ser falsas porque lo que predicen se re-

---

(2) La hipótesis de la conducta maximizante del cabeza de familia, por supuesto, puede dividirse en varias partes —que cada persona tiene preferencias, que estas preferencias son consistentes (transitivas) y pueden clasificarse ordenadamente, que él quiere seguir este orden de preferencias para decir su forma de obrar, etc.— y a cada una de estas partes podemos denominarla postulado. Supongo que esto no se discute aquí.

fiere a construcciones ideales, no a cosas o sucesos reales. Pero, sin embargo, no son "insignificantes" empíricamente porque se supone que corresponden o se "aplican" a sucesos reales. No pueden ser desmentidas por los hechos observados ni incluso probarse que son "inaplicables" porque puede alegarse que las hipótesis auxiliares establecen correspondencia con casi toda clase de hechos; pero en cambio pueden ser sobreseídas por otras proposiciones que están más de acuerdo con los hechos sin necesidad de recurrir a tantas hipótesis auxiliares.

Hace tiempo que los lógicos han reconocido esta categoría intermedia de proposiciones, que no son ni *a priori* ni *a posteriori* en el estricto sentido de estos términos (3). (Uno puede, con Friedman, preferir decir que un sistema teórico tiene dos partes, una analítica que demuestra las inferencias válidas, y otra sintética con la que se realizan aplicaciones correctas) (4). Yo he mencionado esta categoría de proposiciones en mi artículo, pero el profesor Hutchison prefiere no prestar atención a mis observaciones sobre este asunto.

Ha sido necesario volver a repetir todo esto porque el profesor Hutchison dijo (en la página 441) que si yo he calificado "con sentido empírico" a la hipótesis fundamental (de la conducta maximizante) quería dar a entender que es "concebiblemente refutable empíricamente". Y no es así. Las resoluciones para analizar ciertos aspectos de la experiencia con ayuda de un postulado heurístico o incluso de una pura ficción, no son "comprobables o refutables", pero sin embargo tienen "significado empírico" (5).

(3) F. KAUFMANN las denominó "reglas de procedimiento"; W. P. MONTAGNE, "proposiciones analíticas-complejas", y H. MARGENAU, "proposiciones no epistemo-constitutivas".

(4) MILTON FRIEDMAN: "Essays in Positive Economics" (Chicago: University of Chicago Press, 1953, págs. 24-25. Incluido en la presente colección de ensayos.

(5) Algunos se preguntarán cómo es posible que se interpreten alternativamente "las hipótesis fundamentales" como normas de proceder (afirmaciones imperativas), como definiciones (resoluciones), como ficciones útiles y como proposiciones empíricas "verdaderas". La clave de la respuesta está en la convertibilidad de las proposiciones. La siguiente formulación nos mostrará cómo puede hacerse: "Al analizar problemas de este tipo permítasenos suponer que las cosas funcionan como si los empresarios estuvieran siempre atentos a maximizar sus beneficios (¡y quizá ahora están obrando así)."

En otro punto (páginas 441-442) el profesor Hutchison afirma que yo no quiero decir que las hipótesis fundamentales acerca de las acciones humanas, deberían o podrían ser empíricamente comprobadas, y me pide que demuestre "cómo pueden deducirse conclusiones empíricamente comprobables acerca de actos humanos, de hipótesis fundamentales no comprobadas o improbables". Yo creo que esto lo he demostrado con suficiente claridad; por supuesto, las conclusiones se deducen no de hipótesis fundamentales aisladas, sino de su conjunción con otras hipótesis, incluidas aquellas cuya correspondencia con la observación de los hechos ha sido establecida.

Puedo fácilmente condescender con la petición del profesor Hutchison refiriéndome a la ilustración que di arriba, en donde demostré, como un aumento en el precio relativo de las bicicletas, fué la consecuencia empíricamente comprobable deducida de las hipótesis parcialmente comprobadas o improbables. Pero el profesor Hutchison repite que yo "nada hice para demostrar que es más difícil confirmar o "desconfirmar" hipótesis "fundamentales" o de cualquier otra clase, acerca de actos humanos en teoría económica, que confirmar o "desconfirmar" las conclusiones acerca de los actos humanos". ¿Puede haber alguna duda de que una prueba empírica directa de los motivos anteriores a los actos de los hombres de negocios, tal como una prueba de si sus decisiones se dirigen hacia un intento de maximizar los beneficios, sería "más difícil" que una prueba sobre qué precio fué el más alto que se pagó por bicicletas?

Quizás fué materia de confusión cuando, además de decir que estas hipótesis fundamentales *no necesitan* ser verificadas empíricamente independientemente, dije también que *no pueden ser así verificadas*. De algunos economistas que convendrían en que no se requiere una verificación ninguno mantendría que tal verificación *fuera posible*; y otros argüirían que *no sería necesaria* ninguna verificación especial porque las hipótesis son afirmaciones de experiencia común, *evidentes por sí mismas*. Sin embargo, la común experiencia nos dice simplemente que nosotros (es decir yo y aquellos con quienes he hablado acerca de ello) *podemos* seguir nuestras preferencias al elegir entre las alternativas que se nos ofrecen y que usualmente así lo hacemos. Además, la común

experiencia nos dice que aquellos de nosotros que somos o estamos metidos en negocios, *usualmente* intentamos realizar aquellas decisiones que nos prometen rendimientos más elevados, pero no nos dice que *todos* los hombres de negocios obren *siempre* así. También sabemos por común experiencia que hay veces en que los hombres de negocios no siguen los cursos de acción más ventajosos y actúan bajo impulsos de "patriotismo" u obedeciendo a la persuasión moral de las autoridades públicas. ¿Existirá alguna prueba objetiva posible mediante la cual la hipótesis de maximización de beneficios pudiera verificarse independientemente de los usos para los cuales se estableció en teoría económica?

Podríamos *concebiblemente* colocar investigadores en cada empresa para analizar cada decisión adoptada y contrastar los motivos que la impulsaron. Esto no ofrecería seguridad a menos que los investigadores fueran invisibles y tuvieran detectores invisibles o aparatos que leyeran en las mentes. En caso de que nos quedáramos satisfechos con lo que es *prácticamente posible*, podríamos tener inspectores excepcionalmente diestros y competentes que examinaran en cuidadosamente planeadas entrevistas, una muestra de las decisiones mediante una muestra del hombre de negocios. El objeto sería establecer la relativa frecuencia de las decisiones compatibles con la maximización de beneficios: ¿En qué porcentaje de sus decisiones actúa el hombre de negocios creyendo que esas decisiones reportarán el mayor interés para su empresa (es decir para sus propietarios)? Ciertamente algunos hombres de negocios obran así algunas de las veces; probablemente la mayor parte de los hombres de negocios obran así la mayor parte de las veces. Pero también es cierto que no todos los hombres de negocios obran así todas las veces. De aquí se deduce que la hipótesis de la conducta consistente, dirigida hacia la maximización de beneficios, es contraria a la realidad.

Por supuesto ninguna proposición sobre hechos empíricos puede ser absolutamente cierta; pero aquí estamos defendiendo a una hipótesis de la que estamos ciertos que no siempre está conforme con los hechos. Si las desviaciones son insignificantes podemos con seguridad dejarlas de lado. Pero no sabemos *que* significado o significación pueden tener, en especial a causa de la relativa firmeza de los cambios a lo largo del tiempo de los objetivos distintos a



la realización del beneficio. Luego entonces, ¿qué debe hacerse? Precisamente lo que se está haciendo: aceptar la conducta maximizante como un postulado heurístico y convencerse de que las consecuencias deducidas, algunas veces pueden estar considerablemente fuera de la línea de los datos observados. Podemos comprobar empíricamente si el resultado o consecuencia de la manera de obrar de las gentes se ajusta, la mayor parte de las veces, a lo que uno esperaba que hicieran si obraran siempre como se les supone que deben de obrar. De nuevo "la verificación indirecta" o justificación del postulado radica en que da buenos resultados en muchas aplicaciones de la teoría.

El profesor Hutchison tiene diversas preguntas relativas a la hipótesis de la conducta maximizante; para abreviar la llamaremos la Hipótesis (con H mayúscula). Pregunta (a) "¿qué contenido, si es alguno, se le ha asignado", (b) "¿cuándo, dónde y hasta qué punto es aplicable?", (c) "¿qué prueba (de ella) podría tomarse en consideración?", (d) "¿bajo qué circunstancias se debe considerar confirmada o no confirmada?" Y opina que yo debo indicar (e) la amplitud del significado de la Hipótesis, (f) "qué funciones, si es que alguna, puede cumplir" y (g) "precisamente por qué no es una quinta rueda en la carretera". Intentaré responder brevemente a estas siete preguntas.

(a) No estoy seguro de a qué clase de "contenido" se refiere la pregunta. ¿Se refiere el "contenido" a los datos específicos de la experiencia que se han introducido en la Hipótesis y son ahora parte integrante de ella, como en el caso de una proposición universal cuya materia pueda ser definida por la numeración completa? En este sentido la Hipótesis no tiene un "contenido" determinado. ¿O más bien la pregunta se refiere a si la Hipótesis es aplicable a datos empíricos de cierta clase, y si importa si es o no aplicable? En este sentido el "contenido" de la hipótesis de maximización de beneficios puede ilustrarse rápidamente. Supongamos que (1) el gobierno anuncia que las reducciones de precios redundarán en el interés nacional, (2) que el nivel de salarios acaba de ser elevado, (3) que los precios de las materias primas se han elevado, (4) que durante muchos años no han sobrevenido cambios tecnológicos y (5) que no ha cambiado la demanda total. ¿Es de esperar que los precios de los productos suban o bajen?

Si las empresas no intentaran maximizar beneficios, podrían actuar de acuerdo con lo que el gobierno considera de interés nacional, y los precios se reducirían. La Hipótesis establece una diferencia de comportamiento.

(b) La aplicabilidad "cuándo, dónde y hasta qué punto" de la Hipótesis, o más bien de las teorías que en ella se basan puede "prescribirse" en forma de instrucciones amplias, pero siempre habrá un margen dilatado para el uso de criterios razonables. Las "instrucciones para el uso" pueden ser distintas para interpretaciones de sucesos pasados y para predicciones de sucesos futuros. En general con fines predictivos, no deberíamos aplicar la Hipótesis a una sola familia o empresa, sino únicamente a un gran número de empresas o familias, o más bien a casos en los cuales los sucesos deducidos, tales como cambios en los precios, producción, consumo, exportaciones e importaciones, etc., sean considerados como el resultado de acciones e interacciones de un gran número de familias o empresas. Únicamente lo aplicaríamos con reservas cuando la persuasión moral impulsara a la gente a olvidar sus preferencias o intereses usuales, como, por ejemplo, en tiempo de guerra cuando los objetivos patrióticos nos presionan con gran fuerza.

(c) Nuestra discusión sobre "la clase de prueba" a que debería someterse la Hipótesis ha sido suficiente para sostener nuestra conclusión de que la prueba del "pudding" estriba más en comerlo que en analizar sus ingredientes. Si no encontramos otra teoría mejor para explicar o predecir cambios en precios, producción, etc., etc. y si nuestra teoría presente no actúa peor de lo que hasta ahora lo ha estado haciendo, entonces podremos considerar asegurada nuestra Hipótesis.

(d) Por supuesto, la Hipótesis nunca será considerada como "confirmada" por buena, sino solamente hasta nueva observación. ¿Bajo qué circunstancias debe considerarse a la Hipótesis como "no confirmada"? Cuando se proponga una teoría que no emplee esta hipótesis y se demuestre que esta teoría opera igualmente bien para una clase más amplia de problemas, o con un número reducido de variables o cláusulas, o con mayor seguridad y confianza para el mismo número de problemas y con el mismo número de variables o cualificaciones, entonces la Hipótesis no será

útil y será enviada al limbo de las "proposiciones no confirmadas".

(e) ¿Puedo considerar que la expresión "amplitud del significado" quiere decir lo mismo que "cuándo, dónde y hasta qué punto abarca la aplicabilidad de la Hipótesis? Si me dicen que sí, a esta pregunta contestaré con las mismas palabras que a la (b). Sin embargo, estas respuestas se limitan estrictamente, como también mi artículo, a la economía positiva, esto es, a las explicaciones y predicciones de los sucesos y cambios económicos. La Economía normativa o valorativa está fuera de la órbita de mi discusión, y, por consiguiente, no examino el significado de la Hipótesis para la Economía del Bienestar. Para dar un ejemplo diremos que nosotros nos ocupamos de cuestiones como ésta: "¿qué consecuencias pueden derivarse del establecimiento o supresión de un arancel?", y no de preguntas como ésta: "si estas consecuencias serían descabales" y "si el arancel debe suprimirse".

(f) La clase de "trabajo" que para nosotros realiza la Hipótesis se indicó en el apartado (a), en donde se discutió su contenido (6). Permittedme añadir ahora dos ilustraciones más (A) de la teoría del consumo y (B) de la teoría de la producción. (A) Supongamos: (1) que se dan los gustos de los bienes alimenticios, (2) que se dan también junto con los gustos la capacidad de sustitución entre el vinagre y el limón en el aderezo de una ensalada, la complementariedad entre ensaladas aderezadas y ensaladas y la elasticidad renta en la demanda de ambas (3) que se han reducido los precios de la lechuga y otras verduras, (4) que han aumentado las rentas disponibles y (5) que ha aumentado el precio del vinagre. Si confiamos en la Hipótesis podemos predecir aumento de consumo o aumento del precio de los limones (o mayores colas si los precios de los limones son fijos, y más estraperlo si los limones están racionados). Sin la Hipótesis nada podemos decir; pues la gente si no sigue sus preferencias obra inconsistente y casualmente con escalas de preferencias que nada significan. (B) Supongamos: (1) que se dan las condiciones tecnológicas de producción, (2) que está abierta la entrada en la industria textil, (3) que la

---

(6) Prefiero hablar del "trabajo que realiza" mejor que "del contenido que posee", ambas son metáforas, pero la segunda yo creo que es completamente absurda.

oferta de los servicios productivos requeridos para la industria textil es elástica y (4) que ha aumentado la demanda de telas grises. Basándonos en la Hipótesis podemos predecir un aumento en la producción de las telas grises; sin la Hipótesis no podemos predecir nada. Si el empresario desea unos menores beneficios, tanto, o incluso más, que unos beneficios mayores, ¿por qué el fabricante aumenta su producción cuando aumenta la demanda? Si el empresario o el capitalista no se siente tentado por las oportunidades de obtener mayores beneficios, ¿por qué alguien tiene que aumentar la producción de telas grises? Es difícil comprender cómo puede haber alguien que tenga dudas acerca del "trabajo" que para nosotros realiza la Hipótesis.

(g) La cuestión de si la Hipótesis es o no es realmente "superflua" yo creo que también entra en nuestra anterior descripción del "trabajo" que realiza para nosotros. Es posible que una hipótesis diferente pudiera hacer el mismo trabajo —y sabemos que durante muchos años se han empleado muchas versiones del "Tipo de acción" fundamental— pero yo dudo de que la diferencia entre ellas sea muy grande. Pero así como la Hipótesis puede ser reemplazada por una alternativa, en cambio no puede ser eliminada sin sustitución; no es una parte redundante en la teoría. Quizá sea posible poner un número infinito de "funciones de conducta" en lugar de nuestra Hipótesis, estipulando que todos los consumidores siempre se ajustarán a esas funciones. Esa estipulación no sería ni más simple ni más realista que la Hipótesis; y puesto que el requisito exigido de conocer todas las funciones de conducta sería una pesada carga para la teoría de la conducta del consumidor, todo este intento sería inferior a la teoría tradicional. Además éste segundo sistema lleva inherente un gran número de generalizaciones como "consecuencias deducidas" incluso sin conocimiento de los exactos sistemas de preferencias de los consumidores, basándose simplemente en algunas propiedades muy generales de esos sistemas de preferencias. En lo que respecta a la teoría de producción en una economía de la empresa, la Hipótesis parece indispensable. Una aproximación nunca podría darnos los millones de "funciones de conducta empresarial" que necesitamos para hacer una labor equivalente a la que realiza un simple postulado de maximización de beneficios.

Todavía quedan por aclarar unos cuantos errores menores. La hipótesis de que "los consumidores pueden ajustar sus preferencias a un orden" no es como el profesor Hutchison cree (pág. 439 una "variante" de la hipótesis fundamental, "que reemplaza" a otras formulaciones anteriores en términos de la "utilidad maximizante". Ni ha sido propuesta "gracias a la insistencia" de Hicks y Allen, Samuelson y Little, para hacer a la teoría comprobable, sino que, por el contrario, la frase la utilizó Robbins (7) y es posible que la descubriera Cuhel (8) y los primitivos austriacos; fué propuesta para descifrar los prerequisites lógicos de la maximización de la utilidad.

En una nota a pie de página (pág. 442) el profesor Hutchison cita a I. M. D. Little en relación con ciertas diferencias entre la Física y la Economía en el empleo de hipótesis fundamentales. Una de las diferencias acentuada por el énfasis es que los "conceptos... acerca de los cuales la gente no ve claro" —construcciones puras, idealizaciones y postulados— "no aparecen en las conclusiones" de la Física, pero sí en las de la "Economía del Bienestar". Yo no he discutido Economía del Bienestar ni me he propuesto hacerlo. Pero la controversia mantiene, tal como he demostrado, que las hipótesis "no comprobadas" "no aparecen en las conclusiones" ni de la Física ni de la Economía Positiva.

En otra nota (pág. 440) el profesor Hutchison cree que ha encontrado un aliado en el profesor Friedman, quien mantiene que yo "me he acercado peligrosamente" a una formulación tautológica de la teoría. Pero presionado por su propia demanda de una prueba empírica independiente de la maximización de beneficios, el postulado del profesor Hutchison se ha colocado por sí mismo en el centro del blanco de los ataques de Friedman. El tema principal del ensayo metodológico de Friedman fué que las hipótesis fundamentales efectúan su trabajo incluso cuando son contrarias a los hechos, y que es una equivocación intentar

---

(7) L. ROBBINS: "An Essay on the Nature and Significance of Economic Science" (London: *Macmillan*, 1932), págs. 56, 58 y cualquier otra.

(8) F. CUHEL: "Zur Lehre von den Bedürfnissen" (Wien, 1908), páginas 186-216.

comprobarlas empíricamente si se comprueban los descubrimientos derivados de la teoría de que forman parte.

Queda aún el cargo de "tautología" de que me acusa el profesor Hutchison, implícitamente en algunos de sus escritos contra mi trabajo y explícitamente en la cita de Friedman. El juicio de que una teoría es "puramente tautológica" puede significar cosas más bien distintas: que la teoría es indeterminada y puede no contener conclusiones especificables; que algunas de las variables importantes son incognoscibles o cambian de un modo indeterminado; que la cláusula "*ceteris paribus*" se emplea sin especificar el "*cetera*" o su significado para la conclusión; que las conclusiones deducidas nunca pueden ser contrastadas con los datos de la experiencia; que la teoría constituye un sistema interiormente consistente y cerrado; que algunas de las hipótesis son "empíricamente vacías". Aquí únicamente comentaré los dos últimos sentidos de la acusación.

Un sistema teórico completamente desarrollado será siempre "un conjunto de hipótesis y definiciones internamente consistentes, y de tal forma que cada proposición sea capaz de ser lógicamente deducida de las hipótesis y definiciones (en forma de un teorema) (9). Esto fué, y probablemente aún es, reconocido por el profesor Hutchison quien una vez escribió que la teoría pura debe ser necesariamente de tal forma que "lo que prueba debe de estar contenido en las hipótesis y no puede obtenerse de ninguna otra fuente". De aquí se deduce "que criticar a una proposición de teoría pura como tal, de tautológica, o circular, o de suponer lo que tiene que probar, está fuera de lugar" (10).

Las hipótesis de que los consumidores actúan "para maximizar sus satisfacciones esperadas" y los empresarios "para maximizar sus esperados beneficios" son consideradas algunas veces como "tautológicas" o "vacías empíricamente" porque (a) no podemos saber si los consumidores y empresarios creen realmente

---

(9) ARNOLD M. ROSE: "Theory and Method in the Social Sciences" (Minneapolis: University of Minnesota, 1954), pág. 263.

(10) T. W. HUTCHISON: "The Significance and Basic Postulates of Economic Theory" (London: Macmillan, 1938), pág. 36.

que sus acciones son las mejores de las alternativas consideradas, (b) por consiguiente cualquier cosa que hagan sea lo que fuere puede interpretarse como si fuera lo que ellos consideran que es "lo mejor bajo las circunstancias" y (c) en tanto que no conozcamos sus gustos, preferencias y anticipaciones alternativas, no podremos deducir ninguna forma particular de conducta partiendo de hipótesis que se mantienen por sí mismas.

Sin embargo, el "quid" del asunto es que las hipótesis no se mantienen por sí mismas, sino combinadas con otras hipótesis, incluidas algunas acerca de ciertos cambios sustantivos que puedan ser observados por nosotros del mismo modo que por los consumidores o las empresas interesadas. Nuestra teoría no intenta exponer o explicar lo que ha estado haciendo el que va a tomar las decisiones, ni lo que ha preferido hacer, ni lo que ha evitado hacer antes de que sobrevengan los cambios en cuestión; únicamente trata de las formas en que pueden alterarse las decisiones por los sucesos acaecidos y sus repercusiones. No importa cuantas libras de limones hayan estado adquiriendo los consumidores, ahora intentarán comprar más; la teoría nos lo dice basándose en las hipótesis disponibles. No importa cuantos metros de telas grises hayan producido los fabricantes, ahora producirán más; la teoría nos lo dice basándose en las hipótesis existentes (11). Una hipótesis aparentemente "vacía" o sin implicaciones empíricas cuando se enuncia aisladamente puede llegar a tener un significado empírico definido cuando vaya combinada en un modelo con otras hipótesis.

Finalmente, en el río revuelto de la contienda se han lanzado acusaciones de tendencias simpatizantes con juicios de valor controvertidos, acusaciones "indirectas" basadas en culpabilidad por asociación con otros acusados directamente. En un principio me sentí inclinado a pasar por alto estas cosas, pues creí que el silencio por mi parte sería la más elocuente de las respuestas. Pero luego me han persuadido de que mi contrarréplica sería

---

(11) Véase mi réplica a R. A. Gordon, quien interpretó el subjetivismo metodológico como superfluo "la teoría dice que el empresario hace lo que hace porque lo hace". F. MACHLUP: "The Economics of Sellers' Competition" Baltimore: Johns Hopkins Press, 1952), pág. 36.

incompleta si no aludiera a esta confusión, inocente o deliberada, entre la economía positiva y la evaluación política.

Ni un solo párrafo o frase de mi artículo podría ser interpretado, con justicia, como si se tratara de implicaciones políticas, juicios de valor, consejos políticos o Economía del Bienestar. A pesar de todo esto, en las últimas páginas de su réplica el profesor Hutchison lanza un pesado impacto contra las alegadas implicaciones de bienestar de mi argumentación. Dispara furiosas salvas contra "el máximo de utilidad para la sociedad" en relación con Walrás y la libre competencia, y contra "la mayor parte de las conclusiones políticas" en relación con Mises y la política económica liberal.

Si el profesor Hutchison cree realmente que mis "doctrinas sobre verificación y verificabilidad" pueden utilizarse para "propagar dogmas políticos generales" y "para defender el oscurantismo político-intelectual", hace precisamente lo que él aparentemente considera criticable para los demás: confunde juicios (éticos) normativos con proposiciones positivas de teoría económica. No obstante, al mismo tiempo pretende ser un defensor de la idea del profesor Friedman: "Es necesario ser más específico acerca del contenido de la teoría económica existente y *distinguir entre sus diferentes ramas*" (12). No estaría mal que el profesor Hutchison obrara de acuerdo con lo que predica.

Fritz MACHLUP

---

(12) MILTON FRIEDMAN, *op. cit.* pág. 41.