

LA DISTINCION POSITIVO-NORMATIVO EN JOHN NEVILLE KEYNES*

Kepa M. Ormazabal

RESUMEN.—El objetivo de este artículo es examinar la versión de la distinción positivo-normativo propuesta por John Neville Keynes en «*The Scope and Method of Political Economy*». Mi tesis es que Keynes no logra defender la distinción frente a una serie de críticos que incluye, sobre todo, a la Escuela Histórica Alemana, porque no entiende su posición. Keynes cree equivocadamente que la objeción consiste en que la Economía Clásica Inglesa se opone a la Etica porque no tiene en cuenta las fuerzas morales que determinan la decisión. La objeción real es que lo que denomino en este artículo «enfoque causal» de la decisión no deja lugar para lo normativo; la Economía Normativa se convierte en una rama de la Economía Positiva. Keynes no responde a esta objeción. De hecho, para introducir lo normativo, Keynes apela a lo que denomino «enfoque teleológico» de la decisión, inconsistente con el «causal».

1. INTRODUCCION

Como es sabido, la distinción positivo-normativo tiene por objeto asegurar la posibilidad de una ciencia económica objetiva, es decir, libre de valores. Historicamente, sin embargo, esta distinción ha sido problemática y no ha sido aceptada por algunas escuelas de pensamiento económico, que cuestionan la posibilidad de tal estudio objetivo de los fenómenos económicos, esto es, de la Economía Positiva. John Neville Keynes (1852-1949) se cuenta entre los defensores de la distinción. El segundo capítulo

* Agradezco los comentarios de C. A. Echevarría, M. C. Gallastegi, A. I. Saracho, J. M. Usategi y J. Vázquez. Estoy especialmente en deuda con A. d'Ors por sus interesantes observaciones. Quiero también manifestar mi agradecimiento para con C. Ronda y J. McGreevy.

de su conocido tratado metodológico «*The Scope and Method of Political Economy*» se dedica íntegramente a ella.

Keynes escribe en un momento histórico en el que surge una nueva concepción de la ciencia económica en el marco de la Universidad inglesa de Cambridge de la mano de Alfred Marshall (1842-1924). De modo sumaráisimo, puede decirse que el proyecto de Marshall y Keynes consiste en lograr una síntesis de la tradición inglesa, que comprende tanto a los economistas clásicos como al nuevo enfoque marginalista, con las ideas de las Escuelas Historicistas por entonces con gran peso en la Teoría Económica europea.

Según T.W. Hutchison (Hutchison, 1981, 47), Neville Keynes y Alfred Marshall, junto con Henry Sidgwick, son los fundadores de la Escuela de Cambridge. Aunque la influencia de Sidgwick sobre Keynes es innegable, una comparación del «*Scope and Method*» de Keynes con los «*Principles*» de Marshall y los «*Principles*» de Sidgwick pone de manifiesto que Keynes defiende el (entonces) nuevo enfoque de Marshall de la Economía; Keynes sería el expositor de los fundamentos metodológicos de la Economía marshalliana (cfr. Whitaker, 1987). Esto no es sorprendente cuando se tiene en cuenta que Marshall fue el maestro en Economía de Keynes, y la estrecha relación que ambos mantuvieron a lo largo de los años (cfr. Skidelsky, 1986). Coase (Coase, 1975), al contrario que Hutchison, sostiene que hay desacuerdos fundamentales entre ambos autores; sin embargo, como he mostrado en otro lugar (Ormazabal, 1990, 19-21), las discrepancias que Coase menciona se refieren a aspectos pedagógicos, y no teóricos.

Keynes defiende la distinción positivo-normativo frente a dos grandes grupos de críticos. El primero se localiza en la propia Inglaterra y comprende tanto a escritores como Thomas Carlyle (quien rebautizó a la Economía como «Ciencia Lúgubre») como a promotores de movimientos de corte socialista como Charles Kingsley. Aunque con diferencias entre ellos, estos autores denuncian las malas condiciones de vida de las clases trabajadoras. Esta situación injusta se debe, según ellos, a que la sociedad industrial permite a los capitalistas enriquecerse a costa de los trabajadores. La Economía Política constituye una legitimación teórica de esta actitud insolidaria e incluso fomenta el comportamiento egoísta: esto se refleja sobre todo en la idea de los mercados competitivos, que tienden automática o mecánicamente a la consecución de un pretendido máximo bienestar social.

El segundo grupo está constituido, a su vez, por dos corrientes teóricas originarias de Francia y Alemania, respectivamente; la primera es la Sociología Positivista de origen comtiano, y la segunda la Escuela Histórica Alemana, de inspiración hegeliana. Keynes dialoga sobre todo con esta última, que por tanto será la más relevante para este trabajo, pues niega la posibilidad de establecer un sistema de «leyes económicas», es decir, proposiciones universales y necesarias análogas a las de las Ciencias Naturales; esto equivale a negar la posibilidad de la Economía Positiva (Cfr.

Weber, 1985). Por ello, concentro mi análisis en la disputa de Keynes con la Escuela Histórica Alemana.

Frente a estos críticos, Neville Keynes se propone mostrar cómo es posible un tratamiento estrictamente científico de los hechos económicos, es decir, libre de valores, que permita construir una Economía Positiva que sirva de fundamento a una Política Económica científica. Con este fin, Keynes introduce una distinción no solo entre Economía Positiva y Economía Normativa, como es usual, sino que añade un tercer término: el Arte de la Economía.

Como se ve, los críticos hablan desde perspectivas muy diferentes. En este artículo solo me interesa el hecho de que todos ellos son contrarios a lo que denomino «enfoque causal» de la decisión, esto es, la tesis de que la decisión racional es el efecto de un equilibrio de «fuerzas» que están actuando en la mente del individuo aunque éste no sea consciente de ello. Según este enfoque, entre los hechos mentales existen unas relaciones causales análogas a las existentes entre los hechos físicos. Esta idea se verá con más nitidez cuando más adelante presente el Principio de Utilidad de Bentham. La oposición a esta tesis resulta especialmente clara en el caso del principal interlocutor de Keynes, la Escuela Histórica Alemana, que mantiene la distinción kantiana entre naturaleza y libertad y el holismo metodológico. Con respecto al blanco de las críticas, Keynes dice que es la Economía Clásica Inglesa de la primera mitad del siglo XIX, sin especificar más (Keynes, 1973, 41). Habría que añadir que en la medida en que se acepta una teoría del valor basada en la «utilidad» o en la mecánica del interés propio. La teoría del valor trabajo explica los fenómenos económicos por las condiciones de producción de las mercancías, y no por el interés de los individuos.

Aunque Neville Keynes cuenta con un reconocido prestigio en el campo de la Metodología, no existe en la literatura ningún estudio sistemático de la distinción keynesiana. En este trabajo me propongo llenar ese hueco examinando las bases de esta distinción y analizando sus argumentos en pro de una Economía Positiva independiente de la Ética y la Política.

La tesis central de este artículo es que Keynes no logra dar una respuesta a las objeciones de sus críticos porque no se hace cargo de ellas; por ello, no logra justificar la distinción positivo-normativo. Si se atiende a la verdadero contenido de estas objeciones, resulta que el concepto keynesiano de Economía Positiva no deja lugar para la Economía Normativa. Dicho de otra manera: el objetivo de Keynes es mostrar que la Economía Positiva, basada en el análisis marshalliano de la utilidad, es posible sin por eso formular juicios de valor. En contraste, la objeción de los críticos es que lo que es realmente imposible en ese planteamiento es la Economía Normativa; la Economía Normativa marshalliana-keynesiana se convierte en una rama de la Economía Positiva.

En este artículo analizo el debate de Keynes con sus críticos con el fin de hallar la causa de la disolución de la Economía Normativa en Econo-

mía Positiva. En mi opinión, Keynes fundamenta la distinción positivo-normativo sobre una teoría que entiende la decisión voluntaria como un proceso mecánico. Este punto de vista acerca de la decisión se remonta a los escritos de Jeremy Bentham (1748-1832), y llega hasta Neville Keynes y Marshall. La concepción de la decisión voluntaria en términos mecánicos descarta que la palabra «Ética» tenga algún sentido, eliminando así la posibilidad de la Economía Normativa: en el ámbito de los procesos mecánicos no hay lugar para lo ético. Si fuésemos «máquinas de utilidad» sería imposible que cuestionáramos la bondad de las decisiones sociales.

Puesto que es un hecho que planteamos cuestiones normativas sobre los procesos económicos, Keynes adopta un segundo enfoque, no causal, de la decisión. Esto se muestra con claridad en su tratamiento de la distinción milliana entre leyes de la producción y leyes de la distribución; se dice que estas últimas son fijadas no por la maximización de la utilidad, sino por un acuerdo de las voluntades libres de los ciudadanos. Keynes apela a la distinción milliana con el fin de mostrar que podemos ir más allá del resultado del funcionamiento del mercado y cuestionar su justicia o cualquier otro valor ético, es decir, que es posible suscitar cuestiones éticas y no solo decir: «ya se que estás en el paro y lo siento, pero no puedo ayudarte porque esta es la situación que dictan las leyes del mercado». Uso la etiqueta «teleológico» para referirme a este segundo enfoque porque sustituye las categorías de causa y efecto por las de fin y medio. La decisión voluntaria no es ya efecto de un equilibrio de fuerzas, sino que, por decirlo de alguna manera, es autónoma y no se ve sujeta a ninguna necesidad.

Este artículo no quiere ser una crítica del utilitarismo. No me propongo criticar ningún sistema ético ni demostrar que Keynes fuese utilitarista; acudo a Bentham porque me parece que desde él se puede mostrar con claridad una tesis importante del pensamiento keynesiano. Lo único que me interesa de la tradición benthamita es su idea de que la decisión racional debe tener una razón suficiente en términos de una estructura causal, y que la «utilidad» es a la vez principio positivo (o explicativo) de la decisión, y principio normativo.

En el ámbito individual es claro que si la decisión está determinada por la «utilidad» al margen de la conciencia, entonces no puedo plantearme nada acerca de la corrección de mis decisiones; es más, ni tendría sentido hablar de «corrección». Yo no sería más que un espectador de cómo actúa la mecánica de la utilidad dentro de mí. Este punto de vista, que está en la base de las teorías utilitaristas de la decisión es fuertemente contraintuitivo, pues la experiencia ética, o normativa en general, es un hecho de sentido común. Por ello, junto a la idea de que mis decisiones son efecto de un conjunto de causas se sigue hablando de «valores», «fines» y otras categorías que no tienen sentido en un enfoque causal de los actos voluntarios.

Hay que observar que la normatividad supone una cierta capacidad de «dar un paso atrás», es decir, de reflexionar, lo cual es imposible si las decisiones voluntarias son procesos mecánicos. Ahora bien, si uno es con-

secuente con la idea de que la decisión es análoga a un proceso mecánico, entonces todo lo que uno puede hacer es asistir a sus decisiones. No cabría una reflexión que diese lugar al fenómeno de cuestionar el resultado de la acción de las fuerzas de la «utilidad». En nuestros días, algunos economistas han intentado explicar la normatividad acudiendo a preferencias sobre preferencias; es decir, en lenguaje keynesiano, acudiendo a la utilidad de la utilidad. No es este el lugar de discutir con detalle esta propuesta; baste con decir que, en mi opinión, esta aparente solución incurre en una regresión perniciosa al infinito.

Lo dicho para el individuo es aplicable al ámbito de la decisión social. Los críticos que antes mencionaba acusan a la Economía Clásica Inglesa de ser una legitimación teórica del capitalismo y de las injusticias que, a su juicio, éste cometía por aquel tiempo. Es decir, no dispone de criterios para enjuiciar los resultados del mercado. Los fenómenos económicos están determinados por la competencia, y ésta es inevitable, pues cada individuo persigue la realización óptima de su interés propio (la maximización de su utilidad).

Puesto que los individuos no pueden no actuar maximizando su interés propio, las leyes de la decisión individual son de la misma índole que las leyes físicas. Y puesto que los fenómenos económicos no son más que la resultante de los procesos de decisión de los individuos que integran la sociedad, entonces también los procesos económicos son formalmente idénticos a los procesos físicos. La Economía Positiva consistiría precisamente en el sistema de las «leyes naturales» de la Economía. Ahora bien, si los fenómenos económicos están determinados de la misma manera que los fenómenos físicos, entonces lo único que se puede hacer es asistir a cómo suceden.

Los críticos sostienen que la Economía así concebida entra en conflicto con la Ética. Todos ellos comparten, cada uno a su modo, el rechazo del enfoque causal de la decisión y subrayan el aspecto ético de los fenómenos económicos. En este artículo, mi propósito es examinar la réplica de Keynes y su defensa de la distinción positivo-normativo. Concluiré que Keynes pretende mantener al mismo tiempo un enfoque causal de la decisión y la posibilidad de la reflexión normativa. Esto no es posible.

La estrategia expositiva que voy a seguir puede resumirse brevemente así: en primer lugar presentaré las definiciones keynesianas de Economía Positiva, Economía Normativa y Arte de la Economía. En segundo lugar, atenderé con cierto detalle al concepto de Economía Normativa y a su relación con el Principio de Utilidad de Jeremy Bentham. En tercer lugar, examinaré los argumentos mediante los que Keynes pretende probar la posibilidad de la Economía Positiva para mostrar que no se hace cargo de las objeciones de sus críticos al enfoque causal de la decisión. En cuarto y último lugar, concluiré que la distinción keynesiana no logra abrir un espacio para la Economía Normativa a causa del conflicto entre lo positivo y lo normativo que entraña el Principio de Utilidad.

2. LA TRIPLE DISTINCION ECONOMIA POSITIVA, ECONOMIA NORMATIVA Y ARTE DE LA ECONOMIA

En el segundo capítulo de «*The Scope and Method of Political Economy*» Neville Keynes introduce esta triple distinción con el fin de delimitar la relación de la ciencia económica con los problemas prácticos: «(...) Puede definirse una *ciencia positiva* como un cuerpo de conocimiento sistemático acerca de lo que es («what is»); una *ciencia normativa* o *regulativa* como un cuerpo de conocimiento sistemático acerca de criterios de lo que debería ser («what ought to be»), y que versa, por tanto, sobre lo ideal en cuanto que contradistinto de lo fáctico («actual»); un *arte* como un sistema de reglas para la consecución de un fin dado. El fin de una ciencia positiva es el establecimiento de *uniformidades*, el de una ciencia normativa la determinación de *ideales*, el de un arte la formulación de preceptos.» (Keynes, 1973, p.34-5)

De las definiciones dadas se colige que la Economía Positiva se asemeja a la Economía Normativa en que ambas son ciencias, y se distingue de ella en que no versa sobre ideales, sino sobre hechos: tanto la Economía Positiva como la Normativa son ciencias porque son «cuerpos sistemáticos de conocimiento», dice Keynes, lo cual quiere decir que poseen carácter demostrativo. La Economía Positiva se diferencia del Arte en que la primera es ciencia y el segundo no, y en que la primera trata del ser, mientras que el segundo trata del deber ser. La Economía Normativa se asemeja al Arte en que ambos tratan del deber ser, pero la primera es ciencia y el segundo no.

Keynes propone un par de ejemplos para ilustrar la distinción que acaba de establecer. Es conveniente tenerlos en cuenta porque serán útiles en el curso posterior de la exposición. En primer lugar, en lo referido al pago de interés: la Economía Positiva se pregunta por qué se paga interés y cuales son los determinantes de la tasa de interés, la Economía Normativa se pregunta si debería pagarse interés, y en caso afirmativo, cuál es la tasa de interés adecuada («fair»). El Arte, por último, dice Keynes, investiga si es deseable algún tipo de intervención sobre las tasas de interés y, en caso afirmativo, cuáles son los mejores medios para o bien abolir el interés o bien aproximarlo a un ideal adecuado («fair standard») (Keynes, 1973, 33).

El segundo ejemplo se refiere a la Política Fiscal. La investigación acerca de los efectos de las diversas clases de impuestos pertenece al ámbito de la Economía Positiva. Por otra parte está la determinación del «ideal de imposición» («ideal of taxation»), a saber, en qué sentido y por qué la igualdad debería ser nuestro objetivo; esto debe distinguirse de la pregunta, perteneciente al Arte de la Economía, por las políticas concretas que permitirían la realización del ideal, por ejemplo, si se adopta un sistema de imposición progresiva o alguna combinación de imposición directa e indirecta (Keynes, 1973, 33).

Establecida la distinción, Keynes se propone probar que es posible establecer relaciones causales entre los hechos económicos sin por ello establecer ideales económicos o preceptos, posibilidad que, según él, es negada por los historicistas. Keynes defenderá además que es imposible establecer ideales económicos o formular preceptos sin un conocimiento de los teoremas de la Economía Positiva. Por tanto, Keynes está diciendo que la Economía Positiva es fundamento de la Economía Normativa y el Arte de la Economía.

Es claro que Keynes tiene razón cuando dice que no se pueden formular preceptos sin conocer las relaciones causales existentes entre los hechos: el Arte de la Economía es imposible sin Economía Positiva, de la misma manera que la técnica es imposible sin la ciencia. Ahora bien, ¿por qué dice Keynes que es imposible construir ideales sin conocer los teoremas de la ciencia positiva? Comencemos por aclarar el concepto keynesiano de Economía Normativa.

3. ECONOMIA NORMATIVA

La Economía Normativa, según Keynes, es Etica Aplicada (Keynes, 1973, 61). Puede decirse que la caracterización que Keynes ha ofrecido de la Economía Normativa es confusa. En primer lugar, no es adecuado llamarle «normativa», pues su objeto, como ha dicho Keynes, es la construcción de ideales, y no la formulación de normas, que es el objeto del Arte de la Economía. Además, llamarle «Economía» es una denominación extrínseca, ya que propiamente la ciencia de que se trata es la Etica. En segundo lugar, no aclara la naturaleza de esos ideales. En tercer lugar, cabe preguntar si también la Economía Normativa, y más en general la Etica, es un sistema de teoremas. Desde luego, no se trata de hallar relaciones causales, pues no se da tal cosa en el ámbito del deber-ser, sino solo en el de los hechos.

El mejor modo de despejar estas incógnitas es buscar un caso concreto. Creo que el análisis marshalliano de impuestos y subsidios constituye un buen ejemplo; como es sabido, los argumentos de Marshall muestran que es posible incrementar el bienestar o la utilidad agregada gravando las industrias de coste creciente y subsidiando las industrias de coste decreciente (cfr. Marshall, 1961; para una exposición resumida, cfr. Blaug, 1978, 374-88).

A partir de este ejemplo pueden obtenerse algunas conclusiones referentes a la Economía Normativa keynesiana. En primer lugar, hay que advertir que la distinción entre ciencia positiva y ciencia normativa se establece en atención al objeto acerca del que versan los enunciados que forman la ciencia (hechos en el caso de la ciencia positiva, e ideales en el de la ciencia normativa). Keynes no ha establecido la distinción en atención al tipo de enunciados que integran la ciencia; en tal caso, la ciencia

positiva sería un sistema de juicios de hecho, mientras que la ciencia normativa sería un sistema de juicios de valor. La Economía del Bienestar marshalliana pone de manifiesto que la ciencia normativa consiste en un sistema de juicios de hecho, que versan acerca del bienestar o utilidad, es decir, que las proposiciones de la Economía Normativa no son juicios de valor, sino juicios de hecho que hablan acerca de la utilidad.

En segundo lugar, por lo que se refiere a la naturaleza de los ideales que construye la Economía Normativa, los textos de Keynes presentan varios candidatos. En primer lugar, parece referirse a la disputa entre socialismo y capitalismo (Keynes, 1973, 52); en segundo lugar, a ideales como la justicia, la igualdad o la eficiencia. En tercer lugar, como hemos visto, a ideales como el «ideal de imposición». La pregunta es, ¿cuál de ellos son los ideales que construye la Economía Normativa?

Para responder esta pregunta hay que advertir que el análisis se basa en la noción de «utilidad». Este concepto es la base tanto del análisis normativo como del positivo. Al explicar el lugar de las discusiones éticas en la Teoría Económica, Keynes afirma que «si el tratamiento ético de los problemas ha de ser sistemático y cabal, y no meramente superficial y sentimental, (KMO: esto es, si ha de ser científico) no pueden excluirse cuestiones éticas fundamentales que han sido por mucho tiempo objeto de controversia; por ejemplo, la determinación de un ideal de justicia, y la relación de este ideal con el ideal utilitarista ordinario («ordinary utilitarian standard») (Keynes, 1973, p.53).

Este «ideal utilitarista», sobre cuya base se establece el ideal de justicia, no es sino el «Principio de Utilidad» de Jeremy Bentham, que Keynes formula casi con las mismas palabras que su compatriota cuando explica que «la función de la economía aplicada es (...) determinar cómo (...) se puede conseguir la mayor felicidad agregada con el mínimo gasto de esfuerzo» (Keynes, 1973, p.62); esto es así porque una acción es más o menos buena según tienda a producir un mayor placer o evitar un mayor dolor, para el mayor número posible de individuos. La tesis de que la utilidad es el concepto básico positivo y normativo es característica de la tradición utilitarista.

Bentham considera que el placer y el dolor son esas instancias primarias a las que debe apelar el discurso racional para justificar sus ideales de valoración: «la naturaleza ha puesto a la humanidad bajo el gobierno de dos soberanos, el *placer* y el *dolor*. Solamente a ellos les corresponde indicar lo que debemos hacer y determinar lo que haremos. Por una parte, el ideal de bien y mal, por otra, la cadena de causas y efectos, están atados a su trono» (Bentham, 1967, p.125). No es aquí el lugar de examinar con detalle el contenido del Principio de Utilidad benthamita, pues solo pretendo establecer las premisas de la triple distinción keynesiana; por ello solo me voy a detener muy brevemente en un aspecto del Principio de Utilidad que me parece imprescindible para entender a Keynes.

El placer y el dolor, o si se quiere, la utilidad y desutilidad, son los elementos de la acción, es decir, definen la estructura esencial de la decisión. En este sentido puede decirse que el placer y el dolor son las *causas* de la acción: toda motivación en los procesos decisorios debe poder resolverse al final en placer y dolor, de modo que a partir de ellos se puede dar razón de las propiedades de la decisión. Obsérvese que Bentham no está diciendo que los individuos se propongan conscientemente maximizar su placer y minimizar su dolor: «el placer y el dolor (...) nos gobiernan en todo lo que hacemos, en todo lo que decimos, en todo lo que pensamos; todo intento que hagamos para librarnos de su sujeción, no servirá sino para demostrarla y confirmarla. Puede ser que de palabra un hombre pretenda abjurar de su dominio, pero en realidad quedará sujeto a él siempre. El «*principio de utilidad*» reconoce esta sujeción y la asume como fundamento del sistema cuyo objeto es producir el tejido de la felicidad con las manos de la ley y la razón» (Bentham, 1967, p.125). Es decir, la estructura placer-dolor opera al margen de la conciencia; es algo dado con lo que el individuo se encuentra dentro de sí mismo, de la misma manera que nadie elige la estructura de la facultad visiva humana.

Pero al mismo tiempo, el placer y el dolor definen «el ideal de bien y mal», según las acciones tiendan a incrementar el placer y eliminar el dolor, o bien incrementar el dolor y eliminar el placer. Ahora bien, esto parece inconsistente con su carácter de causas: si el placer y el dolor determinan lo que haremos, es ocioso regular o indicar nada, ya que todo está determinado; por otra parte, si el placer y el dolor regulan lo que debemos hacer, esto implica que lo que haremos no está determinado por ellos.

Este análisis en términos de placer y dolor (o utilidad y desutilidad) permite a Bentham obtener un procedimiento mecánico seguro para decidir la deseabilidad de las acciones denominado «cálculo felicífico» («*felicific calculus*»); se trata de medir los placeres y dolores que una determinada acción produce en los individuos: una vez estimadas estas magnitudes, si la diferencia es favorable al placer, la acción es buena; si al dolor, mala; si a ninguno, indiferente. Es fácil notar que este proyecto da lugar a grandes dificultades: comparaciones interpersonales de utilidad, etc. No obstante ellas, muestra muy bien cuál es el modelo benthamita de ciencia normativa: el cálculo de «utilidades» basado en la ciencia positiva.

De este modo, ideales como la igualdad o la justicia no se justifican porque sean valores, sino por la utilidad y desutilidad asociadas a las diversas políticas. Lo mismo ocurre con ideales como el socialismo o el liberalismo. El Principio de Utilidad obedece a un enfoque consecuencialista y está diciendo que no existen valores en sí mismos: toda política debe ser valorada exclusivamente en atención a las cantidades de placer y dolor que produce. En este contexto se entiende que Keynes haya definido la Economía Normativa como un «cuerpo de conocimiento sistemático acerca de criterios de lo que debería ser». La Economía Normativa no resuelve los problemas éticos de modo «superficial y sentimental», por

usar la expresión de Keynes, sino «sistemático y cabal», porque consiste en el cálculo de los placeres y dolores según las leyes de la Economía Positiva. Esta es también la idea latente en la afirmación marshalliana de que «la Economía es la sirvienta de la Ética».

La tesis keynesiana de que la Economía Normativa se subordina a la Economía Positiva ha de ser comprendida a la luz de estas aclaraciones. La subordinación se da por la sencilla razón de que no se puede valorar una política si no se conocen sus efectos. Keynes pone algunos ejemplos: no podremos decidir si los resultados de la competencia perfecta se aproximan a nuestro ideal económico mientras no sepamos cuáles son esos efectos. Tampoco podremos decidir si es deseable la intervención del gobierno mientras no sepamos cuáles serán sus efectos. Sin embargo, esto no obsta para que podamos estudiar las propiedades de la competencia perfecta sin compararlas con algún ideal ético. De la misma manera, el modelo de competencia perfecta puede ser después complementado por otras fuerzas además de la competencia, tales como la ley, la opinión pública o la combinación voluntaria (Keynes, 1973, p.38).

Estas «fuerzas de la competencia» de que habla Keynes son el interés propio de los individuos, esto es, la maximización de la utilidad. El modelo de competencia perfecta describe como sería un sistema económico integrado por una multiplicidad de individuos cuyas decisiones estuvieran regidas exclusivamente por la búsqueda racional de su interés propio. Puesto que en la Economía real hay otras fuerzas además del interés propio, el análisis económico debe darles entrada para poder explicar los hechos del mundo real. Por ello, dice Keynes, el modelo de competencia perfecta es un ideal teórico, no ético; algo así como la estructura esencial de los hechos económicos que luego es modificada por una serie de factores accidentales.

De esta manera, el denominado «Efecto Cantillon», por ejemplo, no es de por sí un teorema de la Economía Positiva. Richard Cantillon (1685-1734) se refiere a los efectos redistributivos asociados a un proceso inflacionario originado por una inyección de dinero en la Economía; cuando se produce una expansión de la oferta monetaria, el nuevo dinero va elevando los precios a medida que circula por la Economía, pero esto requiere tiempo. La inflación es beneficiosa para aquellos que primero disponen del nuevo dinero, pues por un tiempo pueden comprar a los precios antiguos, pero perjudicial para los perceptores de rentas fijas y para los que perciben el nuevo dinero al final del proceso, pues ven como van disminuyendo sus saldos reales. Al final, dice Cantillon, se habrá elevado el nivel general de precios, pero además habrá cambiado la estructura de precios relativos de la Economía, variando así la asignación de recursos.

Pero la Economía Positiva de Keynes y Marshall no puede limitarse a este tipo de explicaciones; tiene que explicar el efecto acudiendo a los procesos de decisión individuales, y desde ahí demostrando cómo opera el efecto de saldos reales, el mecanismo de formación de precios, porque los

individuos que integran el gobierno deciden financiar la guerra vía impresión de dinero y no vía impuestos. Para ello, la base es el conocimiento de la estructura causal de las decisiones de los individuos que integran la Economía. Con ella se pueden reconstruir los fenómenos económicos desde los procesos individuales de decisión; hoy en día hablaríamos de «establecer los microfundamentos». En la práctica esto puede ser muy difícil por la gran cantidad de información que hay que manejar; pero esto no afecta a la validez del proyecto teórico.

En principio, la tesis keynesiana de que la Economía Normativa se subordina a la Economía Positiva parece bastante clara; al leer a Cantillon, uno advierte que una financiación inflacionaria de la guerra, por ejemplo, tiene efectos redistributivos. De este modo descubre un aspecto ético de un fenómeno económico, y podría discutir si tal modo de redistribuir los recursos es justo o injusto. Para ello, podría apelar a derechos del individuo o a su deber de ayudar a la patria, etc. En mi opinión, la subordinación de la que habla Keynes no es ésta.

La metodología keynesiano-marshalliana es completamente diferente: debe explicar el «efecto Cantillon» a partir de los procesos de decisión individual, de la misma manera que no puede aceptar sin más la tesis de que un descenso del precio de una mercancía irá acompañado de un aumento de sus ventas porque esto favorece al consumidor. Debe derivar las funciones de demanda de los individuos a partir de sus funciones de utilidad, para así *demostrar* que la cantidad varía inversamente con el precio. La Economía Positiva keynesiana es ciencia porque demuestra los fenómenos económicos a partir de los procesos de decisión individuales, y esto es posible porque conoce la estructura causal de estos procesos de decisión.

Ahora bien, esto implica que al explicar positivamente un fenómeno, ya se ha realizado la evaluación. Si uno es rigurosamente consecuente con el enfoque causal del Principio de Utilidad, un fenómeno económico ocurre igual que un equilibrio de fuerzas físicas. Pero entonces nadie puede dar ese «paso atrás» que requiere la reflexión normativa. Cuando un objeto cae en el vacío, la fuerza de la gravedad determina el tiempo que tardará en recorrer la distancia que le separa del suelo. Cuando varios individuos que maximizan su utilidad se encuentran en un mercado perfectamente competitivo se determina una cierta asignación al modo de un equilibrio de fuerzas. Esto no es una metáfora, sino ciencia. Ninguno de los individuos puede cuestionar su decisión, ya que ésta está dada por la maximización de utilidad, proceso que se da al margen de su conciencia.

El acto de cuestionar la bondad de mi decisión no puede estar determinado por esa «utilidad» que determinó mi decisión; lo mismo ocurre con la decisión social. No tiene sentido decir que el resultado de una política es bueno o malo según que la «utilidad» agregada aumente o disminuya, una vez que se ha dicho que esa misma «utilidad» es el determinante causal de que la decisión social en cuestión haya sido adoptada. El «cálculo felicifi-

co» no lo puede hacer ningún individuo que esté dentro del sistema (y todo individuo debe estar dentro de él). Ahora bien, esta consecuencia del enfoque causal de la decisión se opone fuertemente al hecho de que cuestionamos la bondad de nuestras decisiones individuales y sociales; para hacerlo posible teóricamente, Keynes va a introducir aquel segundo enfoque de la decisión voluntaria al que antes me refería. Veremos cómo lo hace al examinar su réplica a Kingsley.

Teniendo en cuenta estas observaciones sobre el concepto keynesiano de Economía Normativa estamos en condiciones de examinar su defensa de la distinción positivo-normativo.

4. ¿ES POSIBLE LA ECONOMIA POSITIVA?

Según Keynes, la Economía Positiva es el fundamento tanto de la Economía Normativa como del Arte de la Economía. La razón de ello es que no es posible construir ideales ni formular preceptos sin establecer uniformidades, mientras que la inversa sí ha de ser posible. La cuestión de si la Ciencia Económica incluye a los tres saberes, solo a dos, o solo a uno es, según Keynes, un problema verbal; lo relevante estriba en darse cuenta de que son saberes de distinta índole, con un orden interno y unas relaciones definidas. El no advertir esto ha sido una de las fuentes más importantes de confusiones y de problemas mal planteados: con esto Keynes se está refiriendo básicamente a las acusaciones vertidas contra la Teoría Económica de ser una doctrina que fomenta los comportamientos egoístas y la insolidaridad social (Keynes, 1973, p.40-1). Pero estas acusaciones se desvanecen cuando se distingue el estudio de los hechos del estudio de los principios éticos y de las normas y preceptos.

Que es posible averiguar las relaciones causales existentes entre los hechos económicos sin hacer referencia a ideales o a preceptos es, según Keynes, algo obvio que no precisa de discusión. De todos modos, para mostrar la verdad de la tesis que defiende, Keynes decide poner de manifiesto la falsedad de su contraria, a saber, que no pueden establecerse las leyes que rigen los hechos sin hacer referencia a ideales y preceptos. Según Keynes, lo que es imposible es establecer ideales y diseñar políticas si no se dispone de un cierto conocimiento de las relaciones causales reales; no se puede saber en qué medida los resultados de una acción se adecúan al ideal si no se conocen los resultados que corresponden a esa acción; por ejemplo, no sabemos si la supresión de aranceles sobre una mercancía determinada producirá o no una situación deseable hasta que conozcamos las consecuencias de esa específica supresión de aranceles (Keynes, 1973, p.38-9).

Ha de notarse que al plantear la cuestión de la fundamentalidad de las tres dimensiones de la Economía, en realidad Keynes considera solo dos, pues la subordinación del Arte o Técnica Económica a la Ciencia Positiva

es manifiesta: el problema reside en la relación con la Economía Normativa. Esta cuestión es particularmente importante para Keynes, pues los críticos afirman que no puede separarse el estudio de los hechos y el estudio de las normas, es decir, que la Economía Positiva no es independiente de la Economía Normativa. Para seguir la argumentación de Keynes conviene atender a las dos objeciones que él mismo contempla y a la respuesta que les da. Recordemos que, en rigor, la tesis de Keynes es que es posible describir y explicar los hechos económicos sin formular un juicio sobre su valor moral o sin presentar un objetivo para el progreso económico.

El texto que enuncia la primera objeción tiene dos partes. La primera dice así: «la idea es probablemente que cualquier intento de tratar las leyes económicas sin formular juicios éticos y sin referencia a un ideal al que aspirar, resultará con toda seguridad en la negación práctica de que las consideraciones morales tienen relevancia en los fenómenos económicos». La segunda, que viene a continuación, dice: «de hecho, se ha dirigido una objeción específica contra la Economía inglesa de la primera mitad del siglo XIX de que, al intentar ser puramente teórica, se hizo *inmoral*, en el peor sentido de la palabra, y tendió a reclamar para la acción económica una esfera completamente independiente de las leyes morales» (Keynes, 1973, p.40-1). Keynes está entendiendo que la objeción es: defender la posibilidad del estudio de las uniformidades existentes entre los hechos económicos sin criterios normativos, sin referencia al deber ser, implica que las creencias éticas de los individuos no influyen sobre los fenómenos económicos; esto significa también que se asigna a la Economía un ámbito independiente y heterogéneo con respecto al ámbito de la Ética.

La Economía inglesa se hizo inmoral, según los críticos historicistas, porque justifica comportamientos opuestos a las leyes morales, y además declara que algunos comportamientos ajustados a las leyes morales no son propios del hombre, o, al menos, del hombre que no es un primo. Tal y como Keynes expone la objeción, lo que el crítico historicista estaría diciendo es que, al establecer relaciones causales entre los hechos económicos, la Economía Clásica Inglesa es un saber que justifica conductas inmorales: la Economía Positiva sería esencialmente inmoral. «Es lógicamente posible estudiar las relaciones causales entre hechos sin hacer juicios de valor o formular preceptos»; según Keynes, el historicista respondería: «De acuerdo, pero tal saber se opone a la Ética».

El lector observará que el plantamiento de la cuestión que se colige de las afirmaciones de Keynes es algo confuso: no se acaba de saber muy bien cuál es exactamente el problema. ¿Qué sentido puede tener decir que la Economía Clásica es inmoral, cuando se ha visto que distingue tajantemente entre el ser y el deber ser? La distinción positivo-normativo elimina cualquier compromiso de la Economía Positiva con alguna teoría ética; el que confunde los ámbitos sería precisamente el historicista. Según Keynes, todos los grandes economistas clásicos están de acuerdo en que la Economía versa exclusivamente acerca de hechos, lo cual parece que nada

tiene que ver, ni para bien ni para mal, con la moralidad. Creo que la nebulosidad en el planteamiento se debe a que Keynes no se ha hecho eco del contenido real de la crítica.

En primer lugar, hay que advertir que el texto de Keynes que acabo de citar contiene en realidad dos objeciones distintas a la Economía Clásica Inglesa: no es que la segunda parte del texto sea una explicación de la primera, sino que en la primera parte se plantea una cuestión de hecho, mientras que en la segunda se plantea un problema teórico, concretamente de articulación de ámbitos. Es en esta segunda parte donde se contiene la objeción historicista; la primera no es sino la interpretación (errónea, a mi juicio) que Keynes hace de aquella. Examinemos los contenidos exactos de los argumentos.

Keynes responde que es lógicamente posible establecer conexiones causales entre hechos sin establecer a la vez preceptos y valoraciones; ahora bien, el historicista no está atacando directamente la posibilidad de esa distinción, y tampoco sus consecuencias, sino el que la esfera económica se desvincule de la esfera moral. Si se tiene en cuenta lo dicho acerca del Principio de Utilidad, se ve que la objeción real del historicismo alemán a la Economía Clásica Inglesa es la confusión del orden de la naturaleza (determinación causal) con el orden de la libertad, que conduce a la disolución del segundo en el primero; más que una independencia de ámbitos, el resultado es la desaparición de la voluntad, es decir, la concepción de la voluntad como naturaleza, como proceso físico.

Según Keynes, ningún economista inglés de categoría ha cometido el error de negar que las consideraciones éticas influyan en la decisión económica; en todo caso, esas tesis han sido defendidas por vulgarizadores poco versados en la ciencia de la Economía (Keynes, 1973, 41). Keynes concede que el historicista está en lo cierto cuando afirma, contra el vulgarizador, que las creencias éticas de los individuos influyen sobre los fenómenos económicos y que la Economía no define un ámbito de acción contrapuesto al orden moral; por ello, se propone mostrar cómo la constitución de la Economía Positiva no implica el conflicto denunciado por el historicista. Keynes piensa que respondiendo a la objeción de la primera parte, responde a la de la segunda, ya que se trataría de dos formulaciones de la misma objeción.

La respuesta de Keynes va a consistir en decir que la Economía Positiva, además de la acción del motivo del interés propio, también tiene en cuenta la acción de los motivos morales sobre la conducta; por tanto, no es inmoral, ya que afirma, incluso explícitamente, que las fuerzas morales son determinantes de la conducta. Disponiendo del Principio de Utilidad, todo lo que la Economía Positiva tiene que hacer es determinar la utilidad asociada a la satisfacción del interés propio o la utilidad asociada al sentimiento de haber sido coherente con una creencia ética.

Antes de continuar con la exposición de la respuesta de Keynes conviene hacer ya aquí una observación, pues se pone de manifiesto que no se ha

hecho cargo de la objeción real del historicismo alemán. La decisión moral está siendo pensada con las categorías del análisis causal: si un individuo soporta una penalidad con objeto de realizar una acción justa, esto quiere decir que el placer que deriva de la justicia de su acción junto con la desutilidad de las penalidades es mayor que la utilidad de no cumplir su deber. Keynes está implicando que no existe algo así como el «deber» o los valores éticos incondicionales: las convicciones morales de los individuos son un tipo más de causas de placer y dolor. Piensa que de este modo ha mostrado cómo las consideraciones éticas influyen en las económicas y que la Economía Positiva no es inmoral.

Es claro que para el historicismo alemán, que mantiene la distinción kantiana entre naturaleza y libertad (Cfr. Weber, 1985), la respuesta de Keynes es inaceptable, porque confunde ambos órdenes. Los valores éticos o el deber tienen un carácter incondicional en tanto en cuanto las decisiones se ajustan a ellos con independencia de la utilidad o placer; no se es justo porque se encuentre placer en ello, sino porque la justicia es un valor: si un individuo no cumple sus deberes de justicia a causa de las penalidades que los acompañan, es que simplemente es un cobarde. El enfoque causal es insuficiente para explicar la experiencia moral. Habiendo realizado esta observación, sigamos analizando la respuesta de Keynes a la primera objeción.

Al proponer un estudio positivo de la Economía, dice Keynes, el economista no está diciendo que las normas morales queden en suspenso cuando el individuo se ocupa de asuntos económicos: esto sería deplorable. El recurso a la oferta y la demanda puede explicar una situación económica injusta, pero no la legítima. Por lo demás, añade Keynes, es evidente que ninguna actividad humana puede desarrollarse correctamente («rightly») con independencia de las leyes morales (Keynes, 1973, p.41). Esta afirmación hay que entenderla en su contexto. Sería un error pensar que con el término «ley moral» Keynes se está refiriendo a una afirmación de valores éticos; las leyes morales son el conjunto de corolarios del Principio de Utilidad.

La supresión de los aspectos éticos de los problemas económicos se debe, según Keynes, precisamente a la falta de distinción entre los aspectos positivos y los normativos. (Keynes, 1973, p.42). La confusión entre el ser y el deber ser consiste en pensar que se está promulgando un precepto o se está realizando una valoración cuando se formula un teorema, una conexión causal entre hechos. Cuando la Economía Positiva supone que los individuos actúan movidos exclusivamente por el interés propio, no está inculcando egoísmo e insolidaridad; cuando supone competencia perfecta, no está diciendo que los sindicatos violan las leyes económicas; cuando dice que los precios se determinan por la oferta y la demanda, no está diciendo que los precios deban determinarse así. El problema que suponen estos ejemplos de Keynes serán discutidos más abajo a propósito de una objeción de Kingsley.

Es un hecho, continúa Keynes, que las creencias éticas de los individuos, también denominadas «fuerzas morales», son un determinante de los fenómenos económicos, y por lo tanto debe recurrirse a ellas como a cualquier otra fuerza que sea relevante para la determinación de las propiedades del efecto (Keynes, 1973, p.42). Los fenómenos económicos dependen de la actividad de agentes libres cuya conducta habitual puede ser influida por cambios en sus ideales morales, o por la presión de la opinión pública, es decir, por la valoración que la gente hace de sus actuaciones. Según Keynes, aunque es verdad que en los fenómenos económicos los motivos más poderosos son los que se refieren al interés propio, no por eso hay que olvidar los motivos altruistas, pues de hecho influyen y esa influencia tiende a hacerse mayor a medida que crece el sentido de la responsabilidad social (Keynes, 1973, p.43-4). Esta tesis es típicamente marshalliana.

La afirmación de que las fuerzas éticas son relevantes en la determinación de los fenómenos económicos no implica, según Keynes, que estos no puedan ser estudiados positivamente o que tengamos que dar un juicio sobre ellos en nuestra investigación. Reconocer la influencia efectiva o potencial de los ideales que los individuos diseñan para sí mismos es diferente de discutir su validez objetiva; por ello, el saber económico puede ser positivo y al mismo tiempo investigar el modo en que los fenómenos económicos son o pueden ser afectados por la opinión pública, la justicia, la amabilidad y el interés en el bienestar general (Keynes, 1973, p.44-5). La validez objetiva de los ideales es determinada por la Economía Normativa; lo relevante para la Economía Positiva es la utilidad que los individuos asocian a sus creencias éticas.

Keynes reconoce la verdad de la tesis que afirma que las creencias éticas son causas de la decisión, y por tanto fuerzas relevantes para la explicación de los hechos económicos: la tesis que afirma lo contrario es desmentida por la experiencia, que a su vez corrobora la verdad de la tesis keynesiana (Keynes, 1973, p.42). Como puede observarse, toda la respuesta keynesiana que he expuesto hasta ahora se basa en el enfoque causal de la decisión. No obstante, es preciso recordar que los críticos historicistas no afirman que la Teoría Económica sea inmoral porque niegue que de hecho las creencias éticas son determinantes de la decisión: esta objeción señalaría una insuficiencia en la etiología de la decisión, no un conflicto entre lo ético y lo económico; esto es diferente de la objeción de disolución de la moralidad en naturaleza.

En este punto, Keynes explica una vez más, en una nota a pie de página, que la Economía, por circunscribirse solamente al estudio causal de los hechos, no implica inmoralidad o injusticia; para ello responde a una objeción de Charles Kingsley por medio de John Stuart Mill. La objeción de Kingsley se dirige al concepto de «ley económica». En el capítulo 10 de su novela *«Alton Locke»* narra el caso de un famoso miembro del Parlamento, al que denominaré abreviadamente MP, quien, ante la solicitud de ayuda por parte de algunos trabajadores, replicó que aunque quisiese

no podía hacer nada por ellos porque los salarios están determinados por el grado de competencia entre los individuos, y él no podía alterar las leyes de la naturaleza, ya que eso sería un suicidio y una locura (Keynes, 1973, p. 42-3).

Esto es: los trabajadores han de conformarse con sus bajos salarios porque si se distorsiona artificialmente la acción natural de la oferta y la demanda se ocasionará un perjuicio para el bienestar social. El mercado de trabajo se encuentra en equilibrio, y por ello, si por medio de la ley se impone una tasa salarial artificialmente alta, es previsible que los beneficios y el nivel general de empleo disminuyan, mermando la inversión y el crecimiento. De este modo se produce una pérdida neta de bienestar social. Por su parte, la objeción de Kingsley es clara: la admisión de «leyes económicas» análogas a las leyes de la Física descarta la Economía Normativa.

Keynes está de acuerdo con Kingsley en que la argumentación de MP es inaceptable; la razón de ello es que solo ha tenido en cuenta una de las fuerzas que determinan la tasa de salarios, a saber, las de la competencia, cuando resulta que hay otros factores que influyen sobre la oferta y la demanda, tales como las creencias morales de los individuos y la presión de la opinión pública (Keynes, 1973, p. 42-3n). Ciertamente, Keynes podía haber dado otras réplicas a la inválida argumentación de MP; podría haber dicho que es falso que el mercado de trabajo se encuentre en una posición de equilibrio, de modo que un incremento de los salarios de esos trabajadores no tendría un efecto negativo, sino positivo sobre la Economía. También podría haber respondido a MP diciendo que el mercado de trabajo es poco competitivo; en esta situación lo que habría que hacer es eliminar los componentes monopolísticos para hacerlo más competitivo.

Keynes no toma ninguna de estas dos réplicas posibles y contesta a MP como he expuesto más arriba. Esta respuesta es solidaria con el enfoque causal de la decisión y está dando por supuesto que las leyes económicas son leyes naturales; simplemente dice que no se han tenido en cuenta todos los factores relevantes. Es decir, el interés propio de los individuos no es la única fuerza que determina el equilibrio de la oferta y la demanda, sino que hay otras fuerzas o utilidades que no se han computado. Cuando se añade el resto de las fuerzas se producirá otro equilibrio, probablemente con salarios más altos para los trabajadores. Y ahí sí que no se puede alterar la acción de las fuerzas de la naturaleza.

No obstante, Keynes, sin declararlo explícitamente, intenta una segunda respuesta a MP en la que dice que las leyes económicas no son leyes naturales del tipo de las leyes de la Física. La actitud denunciada por Kingsley no encuentra base, según Keynes, en las teorías de los grandes economistas ingleses, y para mostrarlo acude a John Stuart Mill. Según éste, la distribución de la riqueza depende de las leyes y costumbres de la sociedad; Stuart Mill explica esto en sus *«Principles of Political Economy»*, libro II, cap.1, diciendo que los modos de distribución de la riqueza dependen de la voluntad humana, es decir, del acuerdo entre una

pluralidad de voluntades libres, y por tanto las leyes de distribución son de diferente índole a las leyes de producción, sobre las que la voluntad humana no tiene poder, pues vienen dadas por la naturaleza. La fijación de las leyes de distribución se da por un acuerdo político, no por un proceso mecánico (Keynes, 1973, p. 42-3); (Mill, 1987, p. 200).

En otras palabras: las leyes de distribución de la riqueza no son leyes naturales. Entonces, ¿qué clase de leyes son?, ¿puede llamárseles «leyes» con propiedad? Creo que la conclusión de Keynes no es que no haya leyes naturales de la distribución, sino que no hay leyes de la distribución en absoluto. El hecho de que no vuelva a emplear la distinción de Mill en el resto del libro y el de que explique las propiedades de las leyes económicas por analogía con la Ley de Gravitación Universal de Newton sugiere que su posición es inconsistente. En la medida en que la Economía ha de ser un conocimiento demostrativo Keynes adopta el enfoque causal de la decisión; en la medida en que esto asimila los procesos económicos a los procesos físicos y elimina la posibilidad de la reflexión normativa, Keynes adopta el enfoque teleológico.

En este segundo enfoque, no es solo la mecánica del mercado la que fija las pautas de distribución, sino junto al mercado la ley, que expresa un acuerdo de voluntades libres, y la costumbre y los sentimientos, que son función del país y del momento histórico. Los modos de distribución dependen, para lo que aquí nos interesa, del arbitrio de los individuos, o mejor, de la voluntad general que se expresa en las instituciones democráticas.

Keynes advierte que la concepción de la voluntad como arbitrariedad anula la posibilidad del análisis causal, pero como no puede renunciar a esto último trata de lograr una conciliación entre los dos enfoques: «Al mismo tiempo, debe añadirse una precaución contra el ir demasiado lejos en la adscripción de un carácter opcional o arbitrario a las leyes de distribución de la riqueza. No debe suponerse, por ejemplo, que el poder soberano, sea democrático o no, pueda arbitrariamente imponer sobre el pueblo los principios de distribución que le plazcan, sin consideración de la acción de los motivos económicos ordinarios y de las costumbres y hábitos económicos que naturalmente han nacido y se han establecido en la comunidad» (Keynes, 1973, p. 43). Esta observación parece bastante razonable; ahora bien, el problema es su consistencia con todo lo dicho anteriormente.

Keynes piensa que ha contestado la objeción historicista: la Economía Positiva no es inmoral porque reconoce la operación de motivos morales sobre la base de la utilidad asociada a esos motivos.

La segunda gran objeción a la que Keynes se enfrenta en la definición de la Economía Positiva es que esta ciencia no es separable del Arte de la Economía, a causa de la influencia que éste último ejerce sobre el curso efectivo del desarrollo económico (Keynes, 1973, p. 45). Sin embargo, al explicitar el contenido de la objeción, Keynes no parece referirse estricta-

mente a la relación entre la Economía Positiva y el Arte de la Economía, sino a la etiología de la acción, nuevamente, pues la hipotética imposibilidad de discernir lo teórico de lo práctico, que es el problema que se plantea en este orden, es presentado por Keynes como la influencia que los preceptos económicos tienen sobre la conducta de los individuos. El ejemplo que se propone es el de las prohibiciones de cobrar interés en el medioevo: es diferente estudiar los efectos de estas prohibiciones sobre los hechos comerciales y juzgar la validez de las doctrinas sobre la ilegitimidad de la usura (Keynes, 1973, p. 45-6).

Esto no significa que la Economía Positiva no pueda separarse del Arte de la Economía, sino que apunta a un problema de etiología de la acción. La réplica a la primera objeción proporciona directamente la base para responder a esta segunda objeción; de hecho, ambas réplicas son idénticas. La Economía Positiva incluirá entre las fuerzas relevantes la prohibición de cobrar interés y así puede explicar los hechos económicos del periodo; la discusión de la moralidad del interés pertenece a la Economía Normativa, que procederá como hemos visto anteriormente.

Habiendo replicado a las dos objeciones contra la posibilidad de una Economía Positiva, Keynes concluye: «de la misma manera que la ciencia de la Psicología reconoce la existencia y la operación de motivos morales sin formular juicios éticos, también la Economía Política puede reconocer la operación de motivos morales en el mundo económico sin transformarse por ello en una ciencia ética» (Keynes, 1973, p. 46). Por tanto, la Economía Positiva es posible, es decir, se pueden establecer relaciones causales entre los hechos económicos sin por ello formular valoraciones o preceptos.

Sin embargo, como he tratado de mostrar, Keynes no ha contestado a las críticas del historicismo alemán. Keynes quiere probar que es posible establecer teoremas acerca de las relaciones causales entre los hechos económicos sin por ello formular ideales o preceptos. Cree que el historicismo alemán niega esta posibilidad porque las creencias morales de los individuos también influyen sobre los hechos económicos. Desde el enfoque causal de la decisión, Keynes responde que también las creencias morales determinan causalmente la decisión. De esta manera los procesos económicos resultan formalmente idénticos a los procesos físicos; la Economía Positiva, tal y como ha sido definida por Keynes, no deja lugar para la normatividad; solo puede decir, como sugería Kingsley, que en el mundo económico, lo que es, es lo que debe ser, o más exactamente, que no hay deber ser.

5. CONCLUSIONES

Pueden extraerse dos conclusiones de la discusión precedente. La primera es que el verdadero problema al que se enfrenta Keynes en la distinción positivo-normativo, y que no consigue resolver, no es si es posible

enunciar teoremas sin a la vez formular ideales y preceptos, sino si es posible formular ideales y preceptos habiendo enunciado unos teoremas que suponen un enfoque causal de la decisión. Creo que no, y por ello Keynes, al igual que John Stuart Mill, se ve obligado a apelar a un enfoque teleológico de la decisión al tratar las leyes de distribución. Esto implica una inconsistencia.

La segunda es que la discusión keynesiana es difícil de seguir porque no se hace cargo de las objeciones de los críticos a la Economía Clásica Inglesa. Estos no dicen que la Economía Clásica Inglesa es inmoral porque olvida las fuerzas éticas, de modo que el cómputo de utilidades es incompleto. Keynes responde que la Economía Positiva está en condiciones de incluir estas fuerzas en su tratamiento, y por ello, no es esencialmente inmoral. Nadie ha hecho esta objeción. Keynes no se da cuenta de que el historicismo alemán le critica desde la distinción kantiana entre naturaleza y libertad según la cual, la objeción real es que el enfoque causal de la decisión, tomado de la tradición benthamita, disuelve la moral en naturaleza y no deja lugar para lo normativo.

REFERENCIAS

- Bentham, Jeremy (1967): «*An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*», edición e Introducción de Wilfried Harrison, Basil Blackwell: Oxford.
- Blaug, Mark (1978): «*Economic Theory in Retrospect*», 3ª ed., 2ª reimpr., Cambridge U.P.: New York.
- Coase, Ronald H. (1975): «Marshall on Method», *Journal of Law and Economics*, XVIII, pp. 25-31.
- Hutchison, Terence Wilmot (1981): «*The Politics and Philosophy of Economics: Marxians, Keynesians, and Austrians*», Basil Blackwell: Oxford.
- Keynes, John Neville (1973): «*The Scope and Method of Political Economy*», Augustus M. Kelley: Clifton, New Jersey.
- Marsall, Alfred (1961): «*Principles of Economics*», 9ª edición (variorum) anotada por C.W. Guillebaud, Macmillan: London.
- Mill, John Stuart (1987): «*Principles of Political Economy. With Some of Their Applications to Social Philosophy*», Augustus M. Kelley: Clifton, New Jersey.
- Ormazabal, Kepa M. (1990): «*La Metodología de la Ciencia Económica en John Neville Keynes*», Tesis Doctoral: Universidad de Navarra.
- Skidelsky, Robert (1986): «*John Maynard Keynes. Esperanzas Frustradas (1883-1920)*», Alianza Editorial: Madrid.
- Weber, Max (1985): «*El Problema de la Irracionalidad en las Ciencias Sociales*», Tecnos: Madrid.
- Whitaker, J. (1987): «Alfred Marshall», en Eatwell, Milgate, Newman (eds.): «*The New Palgrave. A Dictionary of Economics*», vol.3, pp. 350-62, Macmillan: London.