

CAPÍTULO 1

LOS *PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA* DE MENGER

I. PRELUDIO: CARL MENGER CONSIGUE UNA CÁTEDRA

Como toda historia debe empezar en algún sitio, empiezo mi relato de los orígenes de la Escuela Austriaca en un tiempo y lugar determinados. El tiempo y el lugar (Viena, 1871) no sorprenderá a quienes sepan algo acerca de la Escuela Austriaca, pero tal vez lo haga la elección de protagonista...

En la primavera de 1871, Albert Shäffle renunció a su cátedra en la Universidad de Viena para convertirse en el ministro austriaco de comercio en el gabinete del conde Hohenwart. No iba a ser una de las mejores decisiones de su carrera. Antes de acabar el año, el gobierno del conde se había desmoronado y Shäffle estaba sin empleo. Shäffle no volvió a la universidad y, de hecho, nunca volvió a tener un puesto ni en la universidad ni en el gobierno, aunque sus pocos meses de servicio le hicieron conseguir una pensión vitalicia.

La historia no ha tratado a Shäffle particularmente bien. Hoy es prácticamente un desconocido entre los economistas y, cuando se le menciona, normalmente es con desdén. La conclusión en la breve entrada del *New Palgrave* es al tiempo típica e inequívoca: «La influencia de Shäffle como teórico y profesor de economía fue en su tiempo bastante limitada. Parece ser de poca importancia para nuestro tiempo» (Recktenwald 1987, 256).¹

¹ Shäffle no fue tratado tan despiadadamente por todos. El sociólogo estadounidense Albion Small lo consideraba lo suficientemente importante como para incluir una traducción «ligeramente abreviada» (seguía teniendo nueve páginas) de la tabla

Nos interesa el actualmente olvidado Herr Doktor Shäffle, no por sus ideas, sino por su decisión de aceptar un puesto en el gobierno, una decisión que tuvo un efecto directo sobre la suerte del fundador de la Escuela Austriaca, Carl Menger. Fue Menger quien, después de un proceso de *habilitación* algo difícil, fue nombrado para la cátedra de Shäffle en la universidad.

Menger había estudiado derecho, recibiendo su licenciatura en 1867. En los cuatro años siguientes trabajó brevemente como periodista para el principal periódico vienés, el *Wiener Zeitung*, luego entró en la sección de prensa de la oficina del primer ministro, donde fue responsable de informar de las noticias económicas.² Durante ese mismo periodo, escribió los *Principios de economía política (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre)* y los presentó como su trabajo de *habilitación*.

En los países de habla alemana de ese momento, la obtención de un grado superior era solo una etapa en un largo camino que llevaba a un cargo universitario. El siguiente requería encontrar un patrocinador (*Habilitationsvater*) entre los catedráticos. Luego se podía pedir la *habilitación* presentando una obra original de investigación, normalmente un libro, para su evaluación por la facultad en la universidad en donde se quería enseñar. A esto le seguía la defensa de la *habilitación*: una presentación oral formal ante los catedráticos durante la cual se repreguntaba sobre los argumentos. (*Repreguntaba* es un término apropiado, porque lo que ahora llamamos *economía*, en el Imperio Austro-Húngaro en ese momento, se enseñaba dentro de la facultad de derecho).

Si la investigación se consideraba aceptable, por decreto de la facultad se recomendaba al ministro de educación, que tenía la capacidad de conceder la *Venia legendi* o «derecho de enseñanza». *Derecho de enseñanza* es una descripción precisa, ya que, si no había disponible ningún puesto universitario, lo mejor que se podía hacer convertirse en *Privatdozent*. Un *privatdozent* podía cobrar a estudiantes por las clases, pero el puesto no era un nombramiento universitario formal y no proporcionaba ningún salario. Solo se recibía un salario si se conseguía ocupar un puesto vacante y obtener el título de *Dozent ausserordentlicher Professor* (literalmente

de contenidos del tratado sociológico de Shäffle en su propia *Sociología general* (ver Small 1905, 158-166). Para más información sobre las contribuciones de Shäffle, ver Hutchison (1953, 296), Streissler (1990b, 155) y Hennings (1997, 31, 37, 46-47, 54-55).

² Como informa Hayek (1992b, 68-69), Menger comentó una vez a Friedrich von Wieser que estar al tanto de las condiciones del mercado para el periódico le llevó a apreciar el papel de la demanda en la formación de precios.

«profesor extraordinario», lo que suena impresionante pero equivale aproximadamente a la categoría de profesor asociado).³ Los *Principios* de Menger se publicaron en 1871 (ver Menger [1950] 1976), aprobó su *habilitación* en 1872 y en 1873 fue nombrado para la cátedra de Schäffle como *Dozent*.

Fue todo un logro ser nombrado con treinta y tres años para una cátedra en la universidad de la ciudad imperial austriaca y, después de este afortunado inicio, las cosas no hicieron sino mejorar. En 1876, el emperador eligió a Menger para ser el tutor privado del príncipe, de dieciocho años de edad. Durante los dos años siguientes, acompañó a Rodolfo en diversos viajes por Europa. No es sorprendente que al acabar la década Menger fuera ascendido a la categoría de catedrático en la Universidad de Viena.

Como catedrático de economía política, Menger tenía un poder considerable. Hacía recomendaciones a la facultad con respecto a los puestos sin salario de los *privatdozent* e igualmente aconsejaba al emperador acerca de a quién nombrar para los cargos asalariados. Ascendió a decano en la materia cuando el venerable Lorenz von Stein, que ocupaba la otra cátedra de economía, falleció en 1885. Y también controlaba más o menos quién podía lograr un grado superior en economía. Las bibliotecas públicas de Viena estaban, por decirlo amablemente, menos que completas y para usarlas había que seguir una serie de regulaciones molestas y que hacían perder mucho tiempo (Seager 1893, 261). Para evitar tener que tratar con la biblioburocracia, a los estudiantes escogidos se les permitía trabajar en las bibliotecas privadas de sus profesores. La colección personal de libros de Menger era un primer paso casi necesario (Streissler 1988, 197). Dentro del campo económico de las facultades de derecho del Imperio Austro-Húngaro, Carl Menger era, sin discusión, la gran enchilada (por usar una expresión que se hizo famosa durante las audiencias del Watergate). Ocupémonos ahora del libro que le hizo conseguir esa categoría.

Principios de economía política de Menger es el documento fundacional de la Escuela Austriaca de economía, aunque, como indica su nombre, es básicamente un libro de texto. Hoy puede parecer extraño que un libro de texto pueda servir para fundar una escuela de pensamiento, pero, al contrario que en la práctica investigadora actual, los profesores en los imperios austro-húngaro y alemán normalmente escribían libros de texto en lugar de artículos o monografías. La motivación era económica: las

³ Para más acerca de las complejidades del sistema alemán de educación superior, ver Ringer (1969, 33-38).

rentas de los profesores dependían de su éxito como enseñantes, así que el incentivo para escribir un libro de texto para acompañar las clases era grande. Las monografías eran escritas a veces por jóvenes en busca de su *habilitación* pero otras veces las escribían gentes fuera de la universidad, como fue el caso de los famosos externos H.H. Gossen y H. von Thünen (Streissler 1990a, 62-64).

Antes de que llevemos a cabo una exploración más detallada de los temas de los *Principios*, proporcionar un breve esquema de sus contenidos puede servirnos de ayuda. El libro tiene un prefacio y ocho capítulos. En el capítulo 1, se listan cuatro condiciones que deben estar presentes para que algo pueda ser considerado un bien. En el capítulo 2, Menger señala que, cuando los requerimientos humanos de un bien exceden la cantidad disponible, el bien se ve sometido a actividad economizadora: se convierte en un bien *económico*. La teoría del valor ocupa el capítulo 3: el valor de cualquier unidad de un bien económico es igual que el valor de la unidad marginal para el agente economizador. En el capítulo 4, Menger explica que el intercambio se produce cuando las personas dan distintos valores a la unidad marginal. El capítulo 5 se refiere a la formación de precios. En él, Menger compara los rangos de precios que aparecen bajo un monopolio bilateral, un monopolio normal y competencia y ofrece una comparación del bienestar entre los dos últimos. En el capítulo 6, explica la venerable distinción entre valor de uso y de intercambio y describe cuándo dominará cada uno a la hora de determinar el valor de un bien. El capítulo 7 contiene la teoría del producto de Menger: los productos son bienes que se pretende vender y la comerciabilidad es su aspecto más importante. Menger usa la noción de comerciabilidad de un producto en el capítulo 8 sobre la teoría del dinero, donde argumenta que el producto más comercializable se convierte gradualmente en aceptado como medio general de intercambio o dinero.

Estas son las líneas generales de argumentación de Menger. En la siguiente sección se destacan algunos temas importantes del libro.

II. TEMAS EN LOS *PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA*

El método compositivo en los Principios de Menger

En el segundo párrafo de su prefacio, Menger dice: «Nunca se ha considerado más general o más aguda la necesidad de una base científica para los asuntos económicos» ([1950] 1976, 45). Su propósito está claro:

los *Principios* es un libro de texto que proporcionará una base *científica y teórica* a la economía. Y aunque su libro está exento de los formalismos matemáticos que los economistas del siglo xx asocian normalmente con la palabra *teoría*, sí posee ciertos otros atributos de un tratado científico.

Lo primero que sorprende es lo sistemático que es el autor, casi fastidiosamente sistemático. Hayek señaló una vez la «persistente lenta aproximación a su principal objetivo» (1992b, 100) del libro. En otro lugar, de un humor menos caritativo, decía: «La exposición de Menger se caracteriza en general más por un exasperante detalle y una continua búsqueda de los puntos importantes que por la elegancia en el uso de términos gráficos para expresar sus conclusiones. Aunque siempre es claro, resulta tedioso» (1992a, 46).

Menger usa su razonamiento sistemático para «responder a la opinión de aquellos que cuestionan la existencia de leyes de comportamiento económico» (Menger [1950] 1976, 48). Su objetivo principal es descubrir los principios o leyes inmutables que rigen los fenómenos económicos. Y, una y otra vez, cree que ha tenido éxito, como vemos en el hecho de que las secciones de los capítulos tiene títulos como «Las leyes que rigen el carácter de los bienes», «Las leyes que rigen el valor de los bienes de orden superior» y «Los principios del comercio monopolístico». (La primera sección explica cómo las cosas se convierten en bienes cuando son capaces de satisfacer necesidades humanas; la segunda cómo el valor de las entradas, lo que Menger llama «bienes de orden superior», depende de su capacidad de producir bienes de consumo de «orden inferior» y el tercero cómo un monopolista puede fijar precio o cantidad pero no ambos y elegirá dejarlos a un nivel que la permita obtener el mejor rendimiento).

¿Cómo establece Menger sus «principios»? Después de todo, muchos de ellos pueden parecer simple sentido común para un lector moderno, difícilmente ciencia real. Es aquí donde se evidencia por qué Menger creía que estaba haciendo una contribución científica: cada una de sus «leyes» se construye (en un tedioso paso a paso) desde un análisis que empieza con la relación entre las necesidades de una persona y aquellos bienes que son capaces de satisfacerlas. Cuando la cantidad de dichos bienes es menor de la que requiere una persona, empieza la actividad economizadora. O, en la jerga de los economistas modernos, a tratar de maximizar la utilidad, los seres humanos se tropiezan con la escasez y la escasez obliga a tomar decisiones.⁴ Todas las demás leyes

⁴ Aunque la palabra *escaso* aparece en la traducción inglesa de los *Principios* (ver Menger [1950] 1976, 111), *escasez* (*Knappheit*) no se encuentra ni en la versión en inglés

que gobiernan cosas como la valoración de los bienes y sus precios bajo diversas estructuras de mercado, así como la aparición de instituciones como el comercio y el dinero, se deducen de la lógica de la actividad economizadora.

Calificar la aproximación particular de Menger ha planteado problemas a escritores posteriores. En su prefacio, Menger usa la expresión *empírica* para describir su metodología. Pero como el método podría aplicarse mejor a los métodos que iban a defender sus rivales de la Escuela Histórica Alemana, es confuso para la apreciación moderna.

Otro candidato es *causal*. Hay algún apoyo para esta en la literatura. En 1932, el economista vienés Hans Mayer usaba el término *causal-genética* para describir la aproximación austriaca a la formación de precios, oponiéndola a las teorías *funcionalistas* de Walras, Pareto y otros (Mayer [1932] 1994). La definición de Mayer conlleva una distinción importante. Los austriacos han estado siempre más interesados en los procesos (causales) por los que realmente se forman los precios que en enumerar condiciones de equilibrio. La expresión *causal-genética* podría, por tanto, usarse apropiadamente en referencia al método de Menger.

Sin embargo, también aquí hay peligros. Los *Principios* empiezan con la oración «Todas las cosas está sometidas a la ley de causa y efecto» y Menger rápidamente continúa esto con la afirmación de que los bienes aparecen cuando «cosas útiles» llevan a una relación causal con las necesidades de una persona (ver Menger [1950] 1986, 50-52). Este uso del término *causal* es bastante distinto del de Mayer. Como señalaba Frank Knight en su prólogo a la primera edición de la traducción al inglés de los *Principios*, la mejor manera de ver relación entre los bienes y la satisfacción de necesidades no es como algo causal (Knight 1950, 22).

Indudablemente, Knight tenía razón: es mejor concebir la relación que describía Menger como una relación entre *medios* y *finés* que como una secuencia de causa y efecto. De hecho, veremos que se planteó la misma objeción por parte de uno de los primeros reseñadores del libro

ni en alemán (Hayek, 1992b, 71). El término *Grenznutzen* o «utilidad marginal» también está ausente. Alfred Marshall ([1920] 1990, 79) nos dice que «Grenz-nutz» fue usado por primera vez por Wieser en 1884; fue su traducción de la *utilidad terminal* o *grado final de utilidad* del economista inglés William Stanley Jevons. *Utilidad marginal* apareció finalmente en inglés en 1888 en *El alfabeto de la ciencia económica* de Phillip Wicksteed, pero esto se limitó a traducir la expresión de Wieser (Howey 1960, 134, 145-146). Streissler (1986, 97) señala que Wieser también parece haber sido el primer austriaco en usar el término *Knappheit*, esta vez en la versión en alemán de 1889 de *El valor natural* (ver Wieser 1893).

de Menger y que Menger básicamente lo aceptó.⁵ Es posible que la única razón por la que Menger presentó originalmente su teoría en términos de causa y efecto fuera enfrentarse a los conceptos de otros escritores (por ejemplo, Karl Knies) que negaban que los conceptos causales pudieran aplicarse a las ciencias históricas y sociales. *Por sí solo*, por tanto, el término *causal* no es decididamente un buen adjetivo para describir la aproximación de Menger. Para mantener el uso que es ahora habitual en la literatura secundaria, cuando se use aquí el término *causal* para describir la metodología de Menger, vendrá acompañado del término *genética*.

Sin embargo, usaré la mayoría de las veces el término *compositiva* para describir la aproximación metodológica de Menger. Esto es mucho más atractivo porque la palabra fue también utilizada por Hayek, que informaba de que «tomo el término *compositiva* prestado de una nota manuscrita de Carl Menger, que, en su copia anotada personalmente de la reseña de Schmoller de su *Methoden der Sozialwissenschaften* (...) lo escribí encima de la palabra *deductiva* usada por Schmoller» (Hayek [1942-44] 1979e, 65 n. 4). *Compositiva* destaca que fenómenos sociales como el intercambio o la valoración del mercado se *construyen* o *componen* a partir de acciones economizadoras de agentes individuales y, por tanto, expresa muy bien el método que emplea Menger.

Las instituciones como consecuencias no pretendidas de la acción individual

Un segundo tema de los *Principios* es que la actividad economizadora de las personas produce efectos que van mucho más allá de las intenciones de los propios agentes. La acción economizadora humana tiene consecuencias no pretendidas, especialmente en relación con la aparición de instituciones sociales. Para ilustrar este asunto esencial, explicaremos brevemente tres de los ejemplos de Menger.

Comercio: Dos granjeros vecinos, uno con un exceso de vacas, el otro con demasiados caballos, conversan en un descanso a mediodía. Pronto descubren que al primero le gustaría tener más caballos y al segundo

⁵ La conclusión de Knight de que el análisis de Menger es una versión causal ingenua y «mecánica» de la acción económica no puede sostenerse, dado todo lo que dice Menger acerca de error e información en los *Principios*. El prólogo de Knight es a menudo idiosincrásico y a veces bordea lo maleducado, lo que no es sino decir que es una exposición típica de Knight. Betz (1988, 419-420) señala la oposición de Karl Knies al uso de conceptos causales fuera de las ciencias naturales y Silverman (1999, 70 y ss.) analiza la aproximación causal-genética de Menger.

más vacas. Dicho de otra manera, se dan cuenta de que cada uno valora de manera distinta la última unidad de cada uno de los dos bienes. Esto les lleva a intercambiar caballos por vacas, una acción que hace que cada granjero mejore su situación. Si sabemos la valoración que dan a cada unidad, podemos decir cuándo se detendrá el comercio: cuando la ganancia de la última unidad añadida ya no exceda la pérdida de la última unidad entregada. Este es el aspecto «marginalista» de la historia. La parte de las «consecuencias no pretendidas» de la historia se refiere a los orígenes del comercio. Menger rechaza explícitamente la conjetura de Adam Smith de que el comercio apareciera como consecuencias de una «propensión [peculiarmente humana] al trueque e intercambio de una cosa por otra» (Smith [1776] 1976, 17). Después de todo, si existiera esa propensión, los dos granjeros simplemente cambiarían una y otra vez el mismo caballo y vaca, produciendo cada vez una nueva ola de entusiasmo (Menger [1950] 1976, 175-176). El comercio encuentra su origen en una inclinación humana, pero esta no es el gusto por el intercambio. Es el deseo de satisfacer las necesidades propias en el mayor grado posible, dada la cantidad de bienes disponibles. Ese deseo lleva naturalmente al comercio cuando dos seres humanos tienen diferentes valoraciones de la unidad marginal.

Dinero: Así que el hombre económico se dedica al comercio. ¿Pero qué pasa si no hay coincidencia mutua de deseos? ¿Qué pasa si tú tienes el whisky que yo deseo desesperadamente pero no tengo las zapatillas de deporte que quieres a cambio? Menger señala: «La dificultad sería insuperable y habría impedido seriamente el progreso en la división del trabajo y en la producción de bienes para su futura venta, pues no habría habido, por la misma naturaleza de las cosas, ninguna solución. Pero había elementos en su situación que llevarían inevitablemente a los hombres, sin la necesidad de un acuerdo especial o siquiera las órdenes del gobierno, a un estado de cosas en los que esta dificultad se superaría completamente» (Menger [1950] 1976, 259-259). La solución es simple de por sí. Si yo fuera un fabricante de platos de cerámica, siempre que fuera posible los intercambiaría por bienes que desee. Pero cuando esto no fuera posible, mi actividad no se detendría, pues querría satisfacer tantas necesidades como me fuera posible. Por tanto, cambiaría mi exceso de platos por otros productos que sean más comercializables: metros de tela de algodón, por ejemplo. Luego intercambiaría el nuevo bien por otros bienes que deseara consumir. Con el paso del tiempo, ciertos bienes, como los metros de tela, se demandarían, no solo para su uso inmediato, sino también porque serían *comercializables*, es decir, serían ampliamente

aceptados por todos en el comercio. Si se sigue este razonamiento hasta su conclusión lógica, lo que acaba apareciendo es un solo producto que es aceptado por todos en el comercio. El producto más comercializable es el *dinero*. Su forma diferirá dependiendo de la naturaleza de la sociedad (por ejemplo, como es semoviente, el ganado podría aparecer como dinero en una sociedad nómada, mientras que los metales fácilmente almacenables podrían ajustarse mejor a una sociedad urbana), aparece en todas partes como resultado de las actividades economizadoras de humanos que comercian.

Monopolio y competencia: Cuando un fabricante introduce un nuevo bien, su innovación es bienvenida por los miembros de su comunidad. Pero pronto aparece un problema de asignación: demasiadas personas quieren el bien en relación su oferta. ¿Quién debería conseguir las unidades existentes? Al monopolista, al que le preocupa conseguir el mejor retorno posible, no le cuesta mucho encontrar una solución: aumenta el precio con el objetivo de encontrar el precio máximo que agote su flujo (digamos semanal) de producción. Sin embargo, esta solución no es estable a largo plazo. El precio alto atrae a nuevos productores, deseosos de conseguir *su* máximo retorno. Entretanto, los consumidores que hayan quedado descontentos con las actividades del monopolista empezarán a buscar en el mercado un precio más bajo. Esto resulta posible porque, al ir entrando cada vez más productores en el mercado, crece la cantidad del bien disponible y cae su precio de mercado. De hecho, con el paso del tiempo, el bien que una vez fue exclusivo se convierte en asequible incluso para «las clases sociales más bajas» (Menger [1950] 1976, 225). Así que la competencia es la sucesora natural del monopolio y produce una expansión de la producción y una rebaja del precio. Todo esto ocurre naturalmente, salvo que, por supuesto, el monopolista tenga éxito apelando al gobierno para que este proteja su mercado.⁶

Lo que relaciona estos escenarios aparentemente dispares es que los tres ejemplifican lo que Ullmann-Margalit (1978) ha calificado como «explicaciones de la mano invisible». En esas explicaciones, la actividad economizadora individual produce resultados beneficiosos y no pretendidos si no se ponen obstáculos. Algunos de los beneficios se relacionan directamente con la producción de bienes: debido a la acción economizadora, aparecen nuevos productos en el mercado, mejora la calidad de todos los bienes y se producen mayores cantidades de bienes. Los

⁶ Para llegar a sus resultados, está claro que Menger asumía tanto la libre entrada como la ausencia de condiciones que pudieran llevar a un monopolio natural.

beneficios también incluyen una mejor información sobre necesidades humanas, tanto presentes como futuras y sobre los medios para satisfacerlas. Estos beneficios acaban extendiéndose a todos los segmentos de la sociedad. Lo más importante tal vez sea que la expansión de bienes tiene implicaciones positivas para «el progreso de la civilización» (una de las expresiones favoritas de Menger). Esta preocupación por la evolución de la sociedad tenía muchas afinidades con la intelectualidad histórica alemana tradicional y especialmente con la aproximación de la Escuela Histórica del derecho. Como iba a descubrir posteriormente Hayek, también tenía antecedentes en una tradición completamente distinta, la ilustración escocesa.

La teoría subjetivista del valor de Menger

Menger afirmaba haber identificado ciertas leyes científicas cuyo uso le permitía explicar los orígenes de diversas instituciones sociales y económicas. Al examinar las leyes de las que parte Menger encontramos su *subjetivismo*.

La palabra *subjetivismo* tiene muchos significados (Boehm 1982). En este contexto, significa que *las valoraciones subjetivas realizadas por personas sobre cosas que creen que satisfarán sus necesidades son el origen de toda actividad económica*. El compromiso de Menger con el subjetivismo queda claro desde el primer capítulo del libro, donde ofrece su definición de un bien. Las cosas útiles son aquellas cosas que pueden incorporarse a una relación con aquellas necesidades humanas que pueden satisfacer. Para que una cosa útil se convierta en un bien la persona debe conocer la relación y, además, debe poder actuar sobre ella. Así que los bienes no son tales sin personas que los usen, personas que *crean* en sus cualidades y *puedan* usarlos para satisfacer sus necesidades. Sin gente que evalúe (subjetivamente) la capacidad de los bienes para satisfacer sus necesidades percibidas (subjetivamente), no habría literalmente bienes.

La mejor manera de apreciar la fortaleza de la teoría de Menger es compararla con las teorías del coste de producción del valor defendidas por economistas británicos clásicos como Adam Smith y David Ricardo. En la explicación habitual, los clásicos no creían que las variables del lado de la demanda (por ejemplo, valoraciones y rentas de los consumidores) desempeñaran ningún papel a la hora de determinar el valor de intercambio de los bienes, salvo en aquellos raros ejemplos en que el

suministro de un bien era fijo.⁷ El valor de intercambio o precio de un bien se determinaba por su coste de producción a largo plazo o normal. A veces a esta valoración se llegaba sencillamente sumando esa porción de rentas, salarios y beneficios atribuibles a la producción de una unidad de un bien. En la teoría del valor trabajo de Ricardo (dadas ciertas suposiciones con respecto a la distribución y durabilidad del capital), los precios relativos reflejan la cantidad de trabajo «contenido» en los bienes.

El olvido clásico de la valoración del consumidor se justificaba usando ejemplos como la paradoja de los diamantes y el agua (Smith [1776] 1976, 33). Los diamantes están muy valorados en el mercado y el agua es a menudo un bien gratuito. Sin embargo, en términos de necesidades humanas, el agua es necesaria para la vida, mientras que los diamantes son un lujo. Así, las valoraciones humanas con respecto a la utilidad de los objetos aparentemente no desempeñan ningún papel a la hora de determinar los precios observados del mercado o el valor de intercambio. Para los clásicos, el valor de uso es subjetivo, pero el valor de intercambio depende de cuánto cueste producir un bien. En este sentido, el valor de un bien es propio del bien: su valor está determinado por su historial de producción.

Si Menger tenía algo en el punto de mira de este libro, era la teoría clásica del valor. La confianza en la teoría clásica dejaba a la economía «necesitando una base científica» (Menger [1950] 1976, 45). Menger repite una y otra vez que cosas como «el carácter de los bienes» (56-58), si un bien es económico o no (101) y el valor de un bien económico (115-116, 226-228) no son propias de un bien, sino que se producen por su relación concreta con alguna necesidad humana. La visión clásica de que el valor de un bien de consumo (un bien de primer orden) depende del valor de las entradas (bienes de orden superior) usadas para producir es «una inversión completa de la verdadera relación» (108). Por el contrario, los bienes de orden superior deben su valor a su capacidad para combinarse para producir bienes de primer orden que usan los humanos para satisfacer necesidades.

La teoría subjetivista de Menger permite resolver la paradoja de los diamantes y el agua. Una persona economizadora compara el número de

⁷ Uso la expresión *explicación habitual* para indicar que, a pesar de ser usada ampliamente, normalmente es como mínimo una caricatura y puede incluso ser falsa en buena medida. Baste con decir que la teoría del valor era solo una parte (y en modo alguno la parte esencial) del análisis clásico, que los clásicos diferían entre ellos en sus análisis del valor y que existieron tradiciones alternativas en diversos países.

las unidades de un bien que hay a su disposición con sus «requerimientos» o necesidades. Usando el ejemplo del propio Menger ([1950] 1976, 133-136), supongamos que cien unidades de agua atenderían totalmente los requerimientos de un aislado Robinson Crusoe. La primera unidad ofrece agua potable. Las siguientes diecinueve se usan para dar de beber al ganado y regar el huerto. Las siguientes cuarenta se usan para mantener la salud, por ejemplo, para lavarse. Las cuarenta últimas se usan para cosas como un jardín de flores o criar mascotas. La valoración de cada unidad concreta depende de cuántas unidades tenga Crusoe a su disposición. En concreto, el valor de cada unidad de un bien equivale al uso al que se renunciaría, es decir, el uso menos importante. El uso menos importante tiene un valor considerable (¡la propia vida!) si solo hay una unidad de agua, pero muy poco si Crusoe tiene casi cien unidades. Si hay disponibles más de cien unidades, la última no tendría valor económico. Generalizando hasta el nivel social, la razón por la que el agua tiene poco o ningún valor se debe a que es muy abundante: el valor de la unidad marginal o última es cero o cercano a cero. Por supuesto, en situaciones en las que el agua no es abundante (pensemos en un desierto o en la situación del largometraje *Guerreros del espacio*) su valor de intercambio es mucho mayor. Igualmente, la relativa rareza de los diamantes hace que su valor de intercambio sea alto.

La teoría del valor subjetivo de Menger tenía una ventaja adicional sobre sus predecesoras del coste de producción. El argumento de que el valor de un bien depende de sus costes de producción sencillamente lleva un paso atrás la cuestión de la determinación del valor: ¿Qué determina los costes de producción? Algunos clásicos, como Smith, nunca llegaron a una respuesta completa. Otros ofrecieron multitud de respuestas, una distinta para cada uno de los factores de producción. Así, en la explicación ricardiana las rentas son una plusvalía diferencial sobre el terreno intramarginal, los salarios se establecen de acuerdo con requisitos de subsistencia a largo plazo de la mano de obra y los beneficios son residuales. La ventaja de su propia formulación (y del marginalismo en general) la identifica Menger en su prefacio: es que coloca «todos los fenómenos de los precios (incluyendo intereses, salarios, renta de los terrenos, etc.) juntos bajo un punto unificado de vista» ([1950] 1976, 49).

III. LOS SEGUIDORES DE MENGER

Menger fue un profesor con talento y enseñó cada semestre de invierno y verano desde 1875 hasta su jubilación en 1903 (Hayek 1992b, 93-95); Yagi e Ikeda 1988, 211). Sin embargo, fue más importante su influencia sobre dos jóvenes que nunca dieron clase con él, Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, la «segunda generación» de economistas austriacos.

Hasta que Böhm-Bawerk y Wieser no se acercaron a los treinta años, sus vidas siguieron caminos casi idénticos. Nacidos el mismo año (1851), los dos fueron compañeros de clase en el instituto en el prestigioso Schottengymnasium. Fueron juntos a la Universidad de Viena y ambos entraron en el servicio civil después de graduarse. Menger empezó a enseñar en 1872, el año en que se graduaron Böhm y Wieser. Ambos leyeron su libro ese año y aparentemente su mensaje les impactó. Después de tres años de trabajo público, recibieron concesiones de viaje (becas) para estudiar en las universidades alemanas de Heidelberg, Jena y Leipzig. En los trabajos que presentaron en el seminario de Karl Knies en Heidelberg en 1876 era evidente la influencia de Menger. Los trabajos del seminario también anunciaban sus contribuciones posteriores, el de Wieser sobre la relación entre utilidad y coste, el de Böhm-Bawerk sobre teoría del capital.⁸

Los dos decidieron seguir carreras universitarias y ambos tuvieron éxito. En 1881, Böhm-Bawerk fue nombrado *ausserordentlicher Professor* en Innsbruck, habiendo aprobado su *habilitación* en 1880, el mismo año en que se casó con la hermana de Wieser. En su trabajo de *habilitación* examinaba los aspectos de la utilidad de los bienes, argumentando que crédito, patentes y fondo de comercio no son «bienes económicos». Aunque Böhm-Bawerk empleaba conceptos mengerianos, no hacía ningún uso de la utilidad marginal. El trabajo de *habilitación* de Wieser, *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirthschaftlichen Werthes (Del origen y las leyes principales del valor económico de los bienes)* le llevó a conseguir

⁸ Hennings (1997) ofrece una biografía de Böhm-Bawerk. Los trabajos del seminario fueron enviados a Menger cuando Böhm-Bawerk y Wieser solicitaron una renovación de sus becas en 1876 y, aunque estas fueron renovadas, Menger no mostró mucho interés por la contribución de Wieser (Hayek 1992e, 113-114). El trabajo de Wieser no se publicó hasta 1929, tres años después de su muerte; para una traducción reciente, ver Wieser (1994). El trabajo de Böhm-Bawerk no se publicó nunca, pero Yagi (1983) ofrece una transcripción, así como copias de la correspondencia de Menger y Böhm-Bawerk de 1884-85 en relación con la teoría del capital de este último.

un puesto de profesor en Praga. El relato habitual atribuye a Wieser el desarrollo de la noción de coste de oportunidad y su aplicación a la producción.⁹

Los austriacos (resulta que con la curiosa excepción de Menger) pronto se unieron para apoyar la utilidad marginal como su concepto unificador. En 1886, Böhm-Bawerk publicaba un artículo en dos partes sobre la utilidad marginal en *Conrads Jahrbücher*. Fue la primera presentación de la idea en una revista académica alemana y señaló a Böhm-Bawerk como miembro de la Escuela Austriaca. También dio fama a su autor, pues fue rápidamente conocido como la exposición estándar en alemán de la teoría de la utilidad marginal.¹⁰

En 1889 se publicaron las ediciones alemanas de *Teoría positiva del capital* de Böhm-Bawerk (1959, vol. 1) y *El valor natural* de Wieser (1893) —por la cual Wieser ganó una plaza de profesor titular y a la que Hayek (1992e, 115) clasificó con generosidad algo excesiva, como «entre los libros más brillantemente escritos y organizados sobre teoría económica»— y otras cuatro obras de miembros de la Escuela Austriaca. De hecho, al acabar la década había otros ocho economistas en Austria que, además de Menger, Böhm-Bawerk y Wieser, podrían considerarse como parte de una escuela de pensamiento (ver Hayek 1992e, 77).

⁹ Ver, por ejemplo, el obituario de Hayek (1992e) o su comentario en su explicación de los *Principios* de Menger de que «correspondió a Wieser el desarrollo de lo que posteriormente se conocería como el principio de coste de oportunidad o «Ley de Wieser», es decir, el principio de que los demás usos compiten por los factores de producción de tal manera que el valor del producto no caería por debajo de la suma del valor que obtendrían todos los factores de producción usados en estos usos en competencia» (Hayek 1992b, 73).

Streissler (1986, 1988) ofrece una interpretación que es revisionista en dos aspectos. Por un lado, argumenta que la noción de coste de oportunidad ya es distinguible en los *Principios* de Menger, así que la originalidad de Wieser se ha exagerado mucho. Wieser tenía la mala costumbre de no citar fuentes, así que su deuda con Menger, cuya obra estaba descatalogada cuando Wieser estaba en su mejor momento, se olvidó con facilidad. Por otro lado, Streissler afirmaba que dos de las contribuciones legítimas de Wieser se han olvidado a menudo. La primera es la idea de que las economías se desarrollan a través de un proceso de innovación e imitación, una idea tomada por Schumpeter. La segunda es que el repetido énfasis de Wieser sobre «la gestión y el valor» anticipa la idea de que los precios proporcionan información acerca de escaseces relativas y por tanto permiten un cálculo racional acerca del uso de factores, un asunto esencial en el ataque de Mises al socialismo y en la visión de Hayek del funcionamiento del proceso del mercado.

¹⁰ El artículo, ligeramente alterado, puede encontrarse en Böhm-Bawerk (1959, 2: 121-204).

Los austriacos empezaron a atraer atención en todo el mundo: Pan-teleoni expuso sus doctrinas en Italia en 1889 y Gide lo hizo posteriormente en Francia. Sus ideas encontraron una recepción particularmente cálida en Holanda y Estados Unidos (la de Estados Unidos se debió a presentaciones de Simon Patten y Richard T. Ely). En 1890 apareció la primera edición de los *Principios de economía* de Alfred Marshall: mostraba más influencia de Menger que las ediciones posteriores (ver por ejemplo, Marshall [1920] 1990). Y, como veremos luego, la disputa de Menger con el alemán Gustav Schmoller sobre metodología contribuyó aún más a la creación de una escuela distintivamente austriaca de economía.

IV. ALGUNOS ASPECTOS INTERPRETATIVOS

A continuación nos ocupamos de dos asuntos interpretativas de la literatura secundaria. Estos se refieren a grado en que pueda decirse apropiadamente que Menger haya sido un marginalista y el grado en que pueda decirse que haya sido un subjetivista

El marginalismo de Menger

Habitualmente se dice que Menger, junto a William Stanley Jevons en Inglaterra y Léon Walras en Lausana, Suiza, son los fundadores de la revolución marginalista. Los tres codescubridores del principio marginal lo aplicaron a la teoría de la utilidad a principios de la década de 1870. Posteriores teóricos vieron que el principio marginal podía aplicarse a prácticamente cualquier problema de elección. Resumiendo su extensa aplicabilidad, el historiador T.W. Hutchison bromeaba maravillosamente: «Lo importante en la utilidad marginal era el adjetivo en lugar del nombre» (1953, 16). Así que la teoría microeconómica moderna remonta su origen a la revolución marginalista.

La explicación habitual no deja de ser verdad, pero debe añadirse inmediatamente que Menger era el menos marginalista del triunvirato. Como explicaba apropiadamente Erich Streissler, para los austriacos «el marginalismo no era lo esencial de su trabajo: seguía siendo (con permiso de Hutchison) *un adjetivo, no el nombre*» (1972, 426).

Los conceptos marginalistas aparecen por primera vez en los *Principios* hacia la mitad del libro. Allí encontramos la famosa tabla en la que se listan diez bienes en la parte superior, con filas representando las

clasificaciones cardinales de satisfacción que recibe el consumidor por unidades adicionales de cada bien. Es verdad que la tabla muestra una satisfacción decreciente de necesidad o utilidad marginal decreciente. Pero como usa unidades discretas de cada bien, Menger no llega al resultado marginalista habitual de que el equilibrio de consumo implica una igual utilidad marginal: índices de precios para todos los bienes. Por el contrario, sencillamente muestra el orden en que se elegirían las unidades sucesivas de los diversos bienes. Y cuando explica la determinación de los precios dos capítulos después, su uso de unidades discretas le obliga a hablar de un rango de precios dentro del cual bajaría el precio real, en lugar de llegar al resultado marginalista más ampliamente aceptado, la «ley del precio único», igualando el precio a la valoración marginal del consumidor del producto.

Una de las razones por las que Menger no llegó a lo que ahora se consideran los resultados habituales del análisis marginal fue su desconfianza en la matemática y su consiguiente reticencia a usar funciones matemáticas. Esta desconfianza en las matemáticas como herramienta para comprender lo social iba a convertirse en una característica de buena parte de la Escuela Austriaca. También llevaría a algunos economistas en el siguiente siglo a rechazar a los austriacos por ser ignorantes en matemáticas (y, por tanto, en teoría).

Hay quien ha argumentado que Menger sencillamente no tenía una formación matemática adecuada para manejar adecuadamente el marginalismo, pero esta vía de crítica ignora el hecho de que la aproximación verbal de Menger tenía sus ventajas.¹¹ A Menger no le interesaba llegar a resultados matemáticos precisos: le interesaba explicar las causas esenciales de los fenómenos sociales. En el mundo real, la producción lleva tiempo y el futuro es incierto. Los agentes hacen planes a partir de sus creencias acerca de lo que traerá el futuro y esas creencias pueden ser erróneas. Normalmente existen los costes de transacción. Cuando los bienes se llevan al mercado, se venden en unidades discretas. Los términos del comercio se determinan a menudo a través de un proceso de negociación: la expresión de Menger es *Preiskampf* o «conflicto de precios». Ninguna de estas proposiciones acerca de los fenómenos económicos del mundo

¹¹ Para visiones opuestas sobre la falta de habilidades matemáticas de Menger, ver K. Menger (1973, 44) y Reiss (2000, 481-482). Kauder (1965, 97) señala que tanto Jevons como Walras creían que, en palabras de Jevons, «los escritores económicos deben ser matemáticos para poder ser científicos» pero que Menger mantuvo constantemente la opinión de que las matemáticas no llegaban a la esencia de los fenómenos económicos.

real puede incorporarse a modelos matemáticos. Como señala Erich Streissler: «Menger había incorporado a su libro fundacional *prácticamente todas las ideas que hacen difícil y confusa la aplicación del cálculo marginal*». Esto servía de base para la evaluación final de Streissler de que «Menger es especialmente grande porque sobrepasó el marginalismo al mismo tiempo que lo creaba» (1972, 438, 430).

En definitiva, Menger mantenía esta postura característica debido a la naturaleza de doble filo de la espada subjetivista. Una teoría subjetiva del valor que dependa directamente de la idea de la utilidad marginal decreciente apunta directamente hacia el marginalismo y la aleja de las teorías clásicas del valor; Menger tenía esto en común con otros marginalistas. Pero si se toma en serio, el subjetivismo también apunta hacia la importancia del conocimiento, el tiempo, la percepción humana y la posibilidad de error en la toma individual de decisiones y todo esto crea problemas para una aplicación nítida del cálculo marginalista.

La desviación de Menger de los demás marginalistas no fue solo debido a no usar matemáticas. Hay también evidencias de que él mismo llegó a considerar el marginalismo como algo entre sus contribuciones menos importantes.

Hay pocas evidencias en la obra de Menger después de los *Principios* de alguna adhesión al marginalismo. De hecho, como señala Kauder (1965, 76), Menger tachó la tabla de la utilidad marginal en la «copia de autor» del libro. Apenas mencionó el marginalismo cuando dio sus clases de economía al príncipe coronado en la década de 1870 (Streissler y Streissler 1994, 19-22). Y las cosas no cambiaron en la década de 1880. A pesar del hecho de que para entonces la Escuela Austriaca se identificaba cada vez más como la escuela de la utilidad marginal (gracias a los esfuerzos de Böhm-Bawerk y Wieser), en sus reseñas de las contribuciones económicas de sus compañeros austriacos para el *Wiener Zeitung* Menger dejaba de destacar repetidamente la importancia de la utilidad marginal. De hecho, raramente se identificaba a sí mismo como parte de la tradición (ver Howey 1960, 142).

También debe mencionarse la reticencia de Menger con respecto a las subsiguientes ediciones de los *Principios*. El libro se agotó rápidamente. En la década de 1880 los ejemplares eran escasos, pero Menger insistía en que no se realizara ninguna reimpresión ni traducción. Aparentemente estaba trabajando en una revisión que esperaba que resolviera ciertos problemas que contenía el original. Llegó a completar un prólogo para la segunda edición en 1889, pero no hubo ninguna nueva edición mientras vivió (Alter 1990, 98).

Si Menger hubiera considerado el principio marginalista como su contribución fundamental y a sí mismo como fundador de la escuela de la utilidad marginal, su comportamiento no habría tenido sentido. Fueron por el contrario Wieser, Böhm-Bawerk y otros austriacos los que, en décadas sucesivas, convertirían la tradición austriaca en sólidamente marginalista. Como ha dicho Streissler: «Cuanto más se alejaban sus pupilos de él, más marginalistas se hacían» (Streissler 1972, 429).

Las desviaciones de Menger del subjetivismo

También es evidente que, aunque era claramente un tema dominante, el subjetivismo de Menger no era absoluto. Y de hecho sus abandonos ocasionales del marco subjetivista puro iban a causar consternación en posteriores generaciones de austriacos. La tensión en su obra parece por primera vez en el capítulo 1 de los *Principios*, donde se presenta la posibilidad de «bienes imaginarios».

Como autor de un texto teórico, Menger quería que su categorización de bienes estuviera completa. Por tanto, su esquema debería haber empezado con lo que podrían llamarse *cosas inútiles*, cosas que son *incapaces* de satisfacer necesidades humanas. *Cosas útiles* (el término con el que empezaba) se refiere a cosas que son capaces de satisfacer necesidades. Para que una cosa útil se convierta en un bien, lo que Menger llamaba la *relación causal* (es decir, la capacidad del bien para satisfacer una necesidad) debe ser *conocida* por alguien y, además, la persona debe ser físicamente capaz de obtener el bien.

La introducción del conocimiento de la relación es crucial, pues se presenta la posibilidad de error junto a ese conocimiento. Puede cometerse al menos dos tipos de errores. La gente puede equivocarse acerca de cuáles son realmente sus necesidades, como cuando cree que está sufriendo enfermedades que en realidad no tiene. O puede creer erróneamente que una cosa inútil (como el bálsamo de Fierabrás) es un bien. Menger usaba la expresión *bienes imaginarios* cuando explicaba cualquiera de estos errores, uno referido al contenido de las necesidades, otro referido al carácter de los bienes. La distinción es clave, pues implica que el «carácter de los bienes» depende de la capacidad *real* de una cosa de satisfacer una necesidad *real*. La necesidad no es solo una percepción subjetiva: existe objetivamente en una persona. Una cosa es un bien, no simplemente porque alguien piensa que es útil, sino porque existe realmente la relación causal entre la cosa y una necesidad.

También es importante que Menger creyera que con «el progreso de la civilización» (algo que ocurre «a medida que los hombres penetran más profundamente en la verdadera constitución de las cosas y de su propia naturaleza») el número de bienes imaginarios se hace más pequeño (Menger [1950] 1976, 53). Al evolucionar la sociedad, se produce progreso en muchos frentes. Se presenta una variedad cada vez mayor de productos a cada vez más personas de todas las clases sociales. Las personas llegan a entender mejor cuáles son realmente sus necesidades y también se entiende mejor y más ampliamente la verdadera naturaleza de los bienes. De hecho esto se extiende incluso a la evaluación futura de necesidades y bienes, ya que la gente aprende gradualmente cómo planificar mejor su consumo futuro. Como decía Menger:

Las cantidades de bienes de consumo a disposición de los hombres están limitadas solo por el grado de conocimiento humano de las relaciones causales entre las cosas y por el grado de control humano sobre estas cosas. Aumentar la comprensión de las relaciones causales entre las cosas y el bienestar humano y aumentar el control de las condiciones menos próximas responsables del bienestar humano ha llevado por tanto a la humanidad desde un estado de barbarie y la más profunda de las miserias a su estado actual de civilización y bienestar y ha transformado enormes regiones habitadas por unos pocos hombres míseros y excesivamente pobres en países civilizados y densamente poblados. No hay nada más cierto que la idea de que el grado de progreso económico de la humanidad, en épocas futuras, seguirá siendo equivalente al grado de progreso del conocimiento humano (74).

Los «lapsus» ocasionales de Menger con respecto al subjetivismo puro podrían ser solo de interés superficial si no fuera por sus implicaciones con respecto a cuestiones de política pública. Menger argumentaba que «el progreso de la civilización» estaba ligado a las mejoras en el conocimiento humano objetivo con respecto a las necesidades reales de la gente y las verdaderas características de los bienes. Si está disponible un conocimiento objetivo sobre estas cosas, entonces el gobierno podrá ayudar a la sociedad a avanzar proporcionando información sobre bienes o, tal vez menos benignamente, «educando» al pueblo acerca de cuáles son sus «verdaderas» necesidades. El conocimiento objetivo acerca de las necesidades también sería útil si un gobierno redistributivo quisiera asegurar que se atendieran las necesidades básicas y esenciales de todas las personas de una sociedad.

Esos asuntos no preocupaban a Menger, que los dejó a un lado invocando un teorema de la mano invisible. Para Menger, las acciones

economizadoras de los agentes individuales llevaban naturalmente al desarrollo de instituciones sociales beneficiosas que promovían por sí mismas el progreso de la civilización. Como ese proceso se lleva a cabo naturalmente, no es necesaria ninguna intervención pública.

Esos argumentos podrían convencer a aquellos cuya fe en la bondad del intercambio voluntario y libre ya fuera fuerte. Pero si alguien no compartiera la confianza de Menger en teoremas de mano invisible, si alguien sospechara que el progreso de la civilización no está inextricablemente ligado a la aparición natural de competencia, podría concluir fácilmente que la intervención pública estaría justificada. El argumento a favor de la intervención sería todavía más fuerte si se creyera que un sistema de intercambio libre y voluntario tiene efectos perniciosos, como sostendrían posteriormente los críticos del capitalismo.

Generaciones posteriores de austriacos apreciarían pronto las implicaciones de las desviaciones de Menger y responderían enunciando puntos de vista más íntegramente subjetivistas. Como consecuencia, el papel esencia del subjetivismo se ha convertido en parte integrante del credo austriaco moderno. De hecho, la declaración de Hayek de que «probablemente no sea una exageración decir que todo avance importante en teoría económica durante los últimos cien años fue un paso más en la aplicación coherente del subjetivismo» es uno de los aforismos austriacos más citados (Hayek [1942-44] 1979e, 52). Desde una perspectiva austriaca moderna, los devaneos de Menger con el objetivismo deben considerarse un lamentable error.

Pero no debe llegarse demasiado rápido a esa conclusión. La decisión de incluir los bienes imaginarios fue cualquier cosa menos arbitraria. Todas las cosas caen en dos categorías, las útiles y las inútiles. Para Menger, un subgrupo de todas las cosas útiles se consideran bienes una vez que la gente *reconoce correctamente* las relaciones causales y es capaz de obtener los bienes. Luego todos los bienes cuyos requerimientos excedan su cantidad están sometidos a acción economizadora. Este último movimiento establece la base de toda actividad económica y el resto de los *Principios* se dedica a rastrear las implicaciones de la acción economizadora individual.

El sistema de Menger esta brillantemente ejecutado y está lógicamente completo. El inconveniente es el requisito de que la gente reconozca correctamente las relaciones causales. ¿Cómo debería tratarse la posibilidad de error? El análisis neoclásico habitual obvia su existencia suponiendo agentes perfectamente informados, eliminado así por suposición la posibilidad de error. Los subjetivistas puros la tratan diciendo que el estatus

de bien depende, no de las características o necesidades reales, sino de las percibidas subjetivamente, eliminado así la misma posibilidad de los bienes imaginarios. Esto se justifica diciendo que las percepciones subjetivas son suficientes para explicar la aparición de un precio para un bien, que es lo que se supone que los economistas tienen que explicar (Mises [1960] 1918a, cap. 5). Menger toma una tercera vía: admite la existencia de bienes imaginarios, pero sostiene la esperanza de que «el progreso de la civilización» reduzca gradualmente su número. Se podría cuestionar su optimismo acerca del progreso de la civilización, pero solo alguien comprometido con la forma más pura de subjetivismo podría concluir que la presencia de bienes imaginarios revela una incoherencia en su sistema.

V. RECEPCIÓN DE LOS *PRINCIPIOS*

Acabo con una reseña de reseñas de los *Principios*. De las tres que aparecieron en revistas en alemán, dos fueron anónimas. La primera (Anónimo, 1871), en una revista simpatizante con el libre comercio, era en general favorable, pero al crítico le preocupaba que las distinciones de Menger entre bienes de distintos órdenes pudiera llevar a políticas proteccionistas al estilo de Friedrich List. El crítico esperaba los libros por venir, (Menger había pretendido que los *Principios* fueran el primero de cuatro libros e indicaba en la página del título que le iban a seguir otros más. Este plan nunca se llevó a cabo). La otra reseña anónima (Anónimo, 1872) aparecía en la prestigiosa *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Aunque el crítico tenía algunas palabras de alabanza (por ejemplo, calificando a los *Principios* como un «buen comienzo» que leyó «con agrado»), también criticaba a los jóvenes con pretensiones de escribir libros de texto de economía, una tarea que pensaba más apropiada para investigadores mayores y más asentados. La última reseña, de Friedrich Hack (1872), aparecía en *Zeitschrift für die gesamte Statistwissenschaft*. Aunque la reseña era en general favorable, Hack planteaba algunas preguntas metodológicas. Se preguntaba si «la llamada conexión causal entre necesidades y cosas» podría considerarse más bien una conexión teleológica que una causal entre fines y medios. También preguntaba cómo podía compaginarse la existencia de libre albedrío con la noción de que hay leyes económicas.¹²

¹² La explicación en el texto se toma de Howey (1960, 139-140) y Streissler (1990a, 38-39). La información y las citas de las tres reseñas se han tomado de Yagi (1989, 29). Yagi

De las críticas planteadas por los tres reseñadores, Menger aparentemente se tomó más a pecho las de Hack cuando planeaba sus revisiones del libro. A mediados de la década de 1870 pidió algunas copias especiales de autor de los *Principios* para que le ayudaran en el proceso de revisión. Estas copias intercalan hojas en blanco con el original, de forma que el autor puede hacer anotaciones donde quiera hacer cambios en el texto. Una de estas copias se conserva en la Universidad Hitotsubashi. Las notas de Menger en esta indican un cambio en el título de la segunda sección del primer capítulo de «La conexión causal entre bienes» a «La conexión teleológica causal entre bienes». También añadía las siguientes frases: «Una conexión [causal] puede ser doble. Mecánica y teleológica. La primera debe ser la base para la segunda». ¹³ Cuesta dar sentido a este cambio (¿Tal vez quería decir algo similar a *ontológico* cuando escribió *mecánico*?). Pero sí indica que se tomó en serio los comentarios de Hack.

Además de las reseñas de revistas, el libro de Menger fue mencionado en el tratado de Roscher de 1874 sobre la historia del pensamiento económico alemán, *Geschichte der National-Oekonomik in Deutschland* (*Historia de la economía en Alemania*). Roscher colocaba la obra de Menger dentro de la tradición subjetivista de Hermann y le alababa como sigue: «[Mencionaré] finalmente al austriaco C. Menger, con su muy abstracto, siempre original y frecuentemente bastante fructífero análisis conceptual que se basa habitualmente en un profundo conocimiento de la historia del pensamiento. Por ejemplo, examina la formación de precios primero para el caso de un intercambio aislado, luego para el comercio monopolístico y solo finalmente bajo la influencia de la competencia en ambos lados» (Roscher, traducido en Streissler 1990a, 38).

Hubo una cuarta reseña de los *Principios*: esta última en una revista literaria en lugar de económica y que ocupaba solo aproximadamente una columna. Aunque educado, el reseñador pensaba que el tratamiento de Menger de la materia era defectuoso. Señalaba que el austriaco había tomado prestada la ficción inglesa del hombre económico egoísta y la había presentado como un rasgo del carácter humano universal. Tampoco reconocía la pretensión de Menger de que su aproximación tenía respetabilidad científica. La autoría de la reseña no está clara: está firmada simplemente «G. Sch.». Sin embargo, dada la naturaleza de las quejas y el

también señala una cuarta reseña aparecida en la revista literaria *Literarisches Centralblatt für Deutschland* (ver Sch. 1873). Volveré pronto a hablar de ella.

¹³ Yagi (1989, 6) aporta el texto: «Ein Zusammenhang kann ein doppelter sein. Ein mechanischer und ein teleologischer. Ersterer muss letzterem zu Grunde liegen».

hecho de que había escrito otras reseñas para la revista, es bastante seguro apostar por que «G. Sch.» no era otro que Gustav Schmoller.¹⁴ (Puede encontrarse una traducción de la reseña en el apéndice A).

Mientras que las críticas de Hack podían tratarse realizando algunas modificaciones terminológicas en el texto, las de Schmoller eran de mayor alcance. Recordemos que Menger estaba tratando nada menos que de resucitar una aproximación teórica a la economía en un territorio en el que la teoría se asociaba a los males gemelos de la teoría del valor trabajo y el manchesterismo.¹⁵ La reseña de Schmoller era un rechazo explícito de su intento. Para responder adecuadamente, Menger tendría que demostrar primero que la aproximación histórico-estadística defendida por su rival no era la única forma legítima de estudiar fenómenos económicos, que una ciencia teórica de la disciplina era al tiempo posible y fructífera. Luego tendría que superar las objeciones de Schmoller a su aproximación concreta y defender el uso de la ficción abstracta de un autómatas egoísta y economizador. En resumen, el ataque de Schmoller reclamaba una defensa metodológica. La respuesta de Menger apareció en sus *Investigaciones en el Método de las Ciencias Sociales con Referencia Especial a la Economía* de 1883 ([1963] 1985). El libro inició la *Methodenstreit*, que trataremos enseguida. Pero primero debemos saber algo más acerca de los rivales de Menger, Gustav Schmoller y la Escuela Histórica Alemana (o las escuelas históricas alemanas).

¹⁴ Schmoller había reseñado anteriormente la historia de los gremios de Lujo Brentano en *Literarisches Centralblatt* (ver Sheehan 1966, 52). Yagi (1989) resume las reseñas tanto de Hack como de Schmoller y luego analiza la evolución del pensamiento de Menger, un análisis basado en una comparación del contenido de la copia de autor de Hitotsubashi con la segunda edición póstuma de los *Principios* de 1923.

¹⁵ *Manchesterismus* es un término alemán para la doctrina del libre comercio. Se refiere al entusiasmo interesado por el libre comercio exhibido por la clase fabril de Manchester y otras ciudades industriales: el libre comercio del grano significaba precios más bajos de este, lo que permitía salarios nominales inferiores para los trabajadores. El término implicaba que, en lugar del principio universal reflejado en la economía política clásica británica, el libre comercio era una doctrina que servía a determinados intereses de clase.