

¿Qué significa ser economista?

Identidad profesional, pluralismo y desacuerdo

Iván Darío Hernández Umaña

Académico de Número, Academia Colombiana de Ciencias Económicas (ACCE)

Profesor, Universidad Nacional de Colombia

Hoy, celebrando el Día de la Economista y el Economista, me quedó dando vueltas una paradoja sobre nuestra profesión.

Queremos construir una identidad como economistas. Y eso es valioso. El problema aparece cuando esa identidad se construye alrededor de una idea implícita: que las economistas y los economistas “serios” estamos de acuerdo en lo fundamental y que las discrepancias importantes son, en el mejor de los casos, asuntos secundarios y, en el peor, señales de desconocimiento de la disciplina.

Pero ¿es realmente así?

La economía es una profesión, pero también una disciplina que intenta comprender sistemas sociales extraordinariamente complejos. Estudiamos fenómenos como el crecimiento, la inflación, el desempleo, la desigualdad, la innovación, las crisis financieras, el desarrollo y el funcionamiento de las instituciones. Sobre algunos problemas hemos acumulado conocimientos relativamente sólidos. Sobre otros persisten desacuerdos importantes acerca de los mecanismos causales, los supuestos pertinentes, las instituciones relevantes e incluso las preguntas que deberíamos formular.

Esto plantea una pregunta que me parece fundamental: ¿sobre qué debería construirse nuestra identidad como economistas?

Identidad no significa uniformidad

Erik Erikson entendió la identidad como un proceso que conecta al individuo con su entorno social y cultural: no se trata solamente de una experiencia interior, sino también de una relación entre la continuidad que reconocemos en nosotros mismos y el mundo social al cual pertenecemos (Erikson, 1968).

Pero es Charles Taylor quien permite profundizar especialmente esta pregunta. Para Taylor (1989), la identidad no puede comprenderse como algo que cada individuo construye aisladamente. Nos definimos dentro de “horizontes de significación”: marcos culturales y morales que hacen inteligible quiénes somos, qué consideramos importante y qué preguntas tienen sentido para nosotros.

Además, nuestra identidad tiene un carácter profundamente dialógico. Aprendemos los lenguajes mediante los cuales nos comprendemos a nosotros mismos en interacción con otros, y el reconocimiento desempeña un papel fundamental en ese proceso (Taylor, 1994).

Algo semejante puede ocurrir con una profesión.

Aprendemos a ser economistas dentro de una comunidad. Aprendemos un lenguaje, conceptos, métodos, problemas, formas de argumentar y criterios mediante los cuales ciertas explicaciones son consideradas mejores que otras. Nuestra identidad profesional surge, en parte, de participar en esas conversaciones.

Pero de aquí no se desprende que una identidad profesional fuerte requiera que todos compartamos las mismas respuestas.

Podría ocurrir exactamente lo contrario: una comunidad profesional madura puede reconocerse como tal precisamente porque posee lenguajes y criterios suficientemente compartidos para hacer posible el desacuerdo.

Esta es una interpretación que propongo a partir de Taylor, no una tesis formulada por él específicamente sobre la profesión económica.

Una comunidad científica también tiene paradigmas y relaciones de poder

Thomas Kuhn (1962/2012) mostró que las comunidades científicas no trabajan simplemente acumulando hechos. Lo hacen dentro de paradigmas —posteriormente precisados mediante la noción de matriz disciplinaria— que contribuyen a determinar cuáles problemas merecen atención, qué métodos resultan legítimos y qué tipos de solución son considerados satisfactorios.

Pierre Bourdieu permite añadir otra dimensión. Las comunidades académicas no son únicamente espacios de intercambio desinteresado de argumentos: también son campos sociales en los que existen posiciones, jerarquías, reputaciones, formas de capital y disputas acerca de quién posee autoridad para definir qué conocimiento es legítimo (Bourdieu, 1988).

Esta observación resulta particularmente importante para una reflexión sobre nuestra profesión.

Cuando decimos que determinada aproximación constituye la economía “seria”, deberíamos preguntarnos si estamos haciendo exclusivamente una afirmación epistemológica —acerca de evidencia, coherencia y capacidad explicativa— o si también estamos reproduciendo jerarquías construidas históricamente dentro de nuestra disciplina.

Esto no significa que las teorías económicas sean simplemente opiniones o expresiones de relaciones de poder. Sería un salto injustificado desde Bourdieu hacia el relativismo. Significa algo más exigente: que una comunidad científica debería ser capaz de examinar críticamente tanto sus teorías como los mecanismos institucionales mediante los cuales algunas teorías adquieren mayor legitimidad que otras.

Una disciplina plural

En economía conviven aproximaciones neoclásicas, keynesianas, poskeynesianas, institucionalistas, evolucionistas, conductuales, marxistas y otras tradiciones.

Sus diferencias no siempre son superficiales. En ocasiones parten de preguntas distintas, utilizan categorías diferentes, enfatizan mecanismos causales diferentes o tienen concepciones distintas acerca de cómo funcionan los mercados, las empresas, el Estado, las instituciones y el cambio económico.

Kuhn (1962/2012) nos ayuda a comprender por qué los desacuerdos científicos pueden ser más profundos que una simple discrepancia sobre datos particulares: los investigadores pueden estar observando un problema desde marcos conceptuales diferentes.

Sin embargo, aplicar a la economía el esquema kuhniano requiere cautela. La coexistencia persistente de diferentes escuelas de pensamiento en las ciencias sociales no reproduce necesariamente la secuencia de ciencia normal, crisis y revolución que Kuhn estudió principalmente a partir de las ciencias naturales.

Precisamente por ello, la pluralidad de la economía merece ser estudiada en sus propios términos.

Pluralismo no es relativismo

Aquí aparece una distinción que considero fundamental.

Pluralismo no significa que cualquier afirmación económica sea igualmente válida.

Reconocer diferentes paradigmas no nos obliga a aceptar que todas las explicaciones tienen el mismo valor.

Podemos contrastarlas con evidencia. Podemos examinar la consistencia lógica de sus argumentos, hacer explícitos sus supuestos, analizar los mecanismos causales que proponen, estudiar su capacidad para explicar fenómenos observados y establecer las condiciones bajo las cuales sus conclusiones parecen sostenerse.

También podemos distinguir entre tipos de preguntas.

Hay preguntas relativamente cerradas para las cuales existe un conocimiento técnico suficientemente consolidado. Pero existen otras preguntas abiertas en las que intervienen sistemas complejos, incertidumbre, contextos institucionales diferentes, mecanismos causales difíciles de aislar y, en ocasiones, juicios normativos.

No deberíamos tratar ambos tipos de preguntas de la misma manera.

Tan problemático sería enseñar economía como si todas las respuestas fueran equivalentes como enseñarla suponiendo que para cada gran problema económico existe una única respuesta que todos los buenos economistas necesariamente deberían compartir.

El pluralismo intelectualmente responsable reconoce el desacuerdo, pero exige razones.

La economía como vocación intelectual

Aquí encuentro también vigente una reflexión de Max Weber.

En La ciencia como vocación, Weber (1919/1946) insistía en las exigencias intelectuales propias del trabajo científico y en la necesidad de distinguir el análisis científico de los juicios últimos de valor. La ciencia puede ayudarnos a clarificar consecuencias, medios, supuestos y relaciones causales, pero no elimina por sí misma los conflictos entre valores.

Esta idea resulta especialmente pertinente para los economistas.

Nuestro conocimiento puede contribuir a identificar restricciones, incentivos, costos de oportunidad, consecuencias no previstas y alternativas posibles. Pero nuestra condición de economistas no nos concede automáticamente una respuesta científica a todas las preguntas normativas que enfrenta una sociedad.

Reconocer esa frontera no disminuye nuestra profesión. Es una expresión de responsabilidad intelectual.

¿Qué nos hace entonces economistas?

Propongo aquí una respuesta que constituye más una hipótesis sobre nuestra identidad profesional que una conclusión establecida por la literatura.

Quizás nuestra identidad como economistas podría construirse menos alrededor de un catálogo de respuestas compartidas y más alrededor de un conjunto de capacidades compartidas.

Ser economista implicaría aprender a formular buenas preguntas; distinguir correlación de causalidad; comprender incentivos y restricciones; identificar costos de oportunidad; estudiar instituciones; reconocer interdependencias y efectos no previstos; utilizar críticamente evidencia cuantitativa y cualitativa; hacer explícitos nuestros supuestos; comparar explicaciones alternativas y modificar nuestras conclusiones cuando aparecen mejores argumentos o nueva evidencia.

Pero añadiría otra capacidad que considero fundamental: aprender a reconocer los límites de nuestras propias explicaciones.

Una profesión intelectualmente madura no demuestra su fortaleza fingiendo certeza allí donde existe incertidumbre. La demuestra distinguiendo aquello que sabemos razonablemente bien de aquello sobre lo cual todavía tenemos buenas razones para discutir.

Una identidad construida también desde el desacuerdo

Aquí podemos regresar a Taylor.

Si las identidades se construyen dialógicamente, el desacuerdo no tiene por qué ser una amenaza para nuestra identidad profesional. Puede convertirse en uno de los mecanismos mediante los cuales esa identidad se desarrolla.

Podemos reconocernos como economistas sin pensar exactamente igual sobre el Estado, el mercado, la desigualdad, el desarrollo, la innovación o las instituciones.

Lo que debería unirnos no es la obligación de llegar siempre a las mismas conclusiones, sino el compromiso de explicar por qué llegamos a ellas.

Eso exige una cultura profesional en la que podamos decir: estos son mis supuestos; esta es la evidencia que considero relevante; este es el mecanismo causal que propongo; estas son las limitaciones de mi explicación; y estas son las razones por las cuales otro economista podría llegar razonablemente a una conclusión diferente.

Tal vez allí pueda encontrarse una identidad profesional suficientemente fuerte para mantenernos unidos y suficientemente abierta para permitirnos seguir aprendiendo.

En el Día de la Economista y el Economista, quizá valga la pena celebrar nuestra profesión no solamente por las respuestas que hemos construido, sino también por las preguntas que todavía somos capaces de formular.

La identidad profesional no tiene por qué construirse eliminando el desacuerdo. Puede construirse aprendiendo a hacerlo intelectualmente fértil.

Quizás esa sea una identidad particularmente apropiada para quienes intentamos comprender una realidad económica que siempre será más compleja que cualquiera de nuestras explicaciones.

Referencias

- Bourdieu, P. (1988). *Homo academicus* (P. Collier, Trans.). Stanford University Press. (Original work published 1984).
- Erikson, E. H. (1968). *Identity: Youth and crisis*. W. W. Norton & Company.
- Kuhn, T. S. (2012). *The structure of scientific revolutions* (4th ed.). University of Chicago Press. (Original work published 1962).
- Taylor, C. (1989). *Sources of the self: The making of the modern identity*. Harvard University Press.
- Taylor, C. (1994). The politics of recognition. In A. Gutmann (Ed.), *Multiculturalism: Examining the politics of recognition* (pp. 25–74). Princeton University Press.
- Weber, M. (1946). Science as a vocation. In H. H. Gerth & C. Wright Mills (Eds. & Trans.), *From Max Weber: Essays in sociology* (pp. 129–156). Oxford University Press. (Original work published 1919).