

M A N U A L S

Economia

PHILIP ARESTIS · MICHEL BEAUD · JOHN CAMERON
JAMES A. CAPORASO · BARRY CLARK · KEN COLE
GILLES DOSTALER · STEPHEN P. DUNN · CHRIS
EDWARDS · GEORGE R. FEIWEL · BERNHARD
FELDERER · JOAN GARCÍA GONZÁLEZ · BERNARD
GUERRIEN · O. F. HAMOUDA · G. C. HARCOURT
GEOFFREY M. HODGSON · STEFAN HOMBURG
OSCAR LANGE · MARC LAVOIE · DAVID P. LEVINE
ALAN MARIN · KARL MARX · RONALD L. MEEK
JOSÉ MANUEL NAREDO · THOMAS I. PALLEY
GEOFFREY PILLING · JOAN ROBINSON · CLAUDIO
SARDONI · MALCOM SAWYER · RICHARD STARTZ
PAUL M. SWEETZ · THORSTEIN VEBLÉN · BERNARD
WALTERS · DAVID YOUNG

Seminario de Economía Crítica TAIFA
Miren Etxezarreta (coord.)

Crítica a la economía ortodoxa



Universitat Autònoma de Barcelona

Servei de Publicacions

Esta obra recoge una colección de artículos que plantean una revisión crítica de la economía convencional, la que es enseñada en las universidades y la utilizada en el mundo académico, en los negocios e incluso en la economía pública. Por cada escuela de pensamiento convencional se ha recogido una selección de textos de reconocidos economistas, pertenecientes a distintos ámbitos del pensamiento económico, que proporcionan una amplia visión crítica de la economía convencional, de sus limitaciones, exageraciones y carencias.

Según las circunstancias sociales de cada momento, el pensamiento económico ha ido desarrollando unas u otras líneas de expresión. En la evolución de estas ideas han ido sobreviviendo las más afines con los intereses dominantes de cada época, mientras se iban marginando las menos acordes con aquéllos, hasta dar lugar a la conformación de un cuerpo de ideas y doctrinas que actualmente se conoce como la *economía convencional*, *la economía ortodoxa* o, simplemente, como *economía*, usurpando e ignorando con esta denominación cualquier otra forma de pensamiento económico. Todavía más, en las últimas tres décadas, sólo una de estas escuelas, la neoclásica, apoyada por los grandes intereses económicos del mundo, y por los no menos corporativos, como los académicos, se ha convertido aparentemente en el único paradigma riguroso, científico y políticamente válido; todo un espléndido ejercicio de *pensamiento único*.

El objetivo de este libro es múltiple: en primer lugar, pretendemos poner de relieve el relativismo del pensamiento económico y cómo éste depende en cada época de los intereses económicos dominantes; en segundo lugar, estimular el conocimiento profundo de sus limitaciones; y en tercer lugar, y el más importante, estimular el estudio y la búsqueda de otras interpretaciones en el mundo de la economía, que sirvan de ayuda para la comprensión y transformación de esta sociedad. Asimismo, deseamos y esperamos que pueda servir de instrumento para muchos economistas y estudiantes de economía que, buscando una aproximación crítica a la economía convencional, no encuentran materiales adecuados para estudiarla.

Pedidos:
sp@uab.es

ISBN 84-490-2384-X



9 788449 023842

Seminario de Economía Crítica TAIFA
Miren Etxezarreta (coord.)

CRÍTICA A LA ECONOMÍA ORTODOXA

Philip Arestis	Oscar Lange
Michel Beaud	Marc Lavoie
John Cameron	David P. Levine
James A. Caporaso	Alan Marin
Barry Clark	Karl Marx
Ken Cole	Ronald L. Meek
Gilles Dostaler	José Manuel Naredo
Stephen P. Dunn	Thomas I. Palley
Chris Edwards	Geoffrey Pilling
George R. Feiwel	Joan Robinson
Bernhard Felderer	Claudio Sardoni
Joan García González	Malcom Sawyer
Bernard Guerrien	Richard Startz
O. F. Hamouda	Paul M. Sweezy
G. C. Harcourt	Thorstein Veblen
Geoffrey M. Hodgson	Bernard Walters
Stefan Homburg	David Young

Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Publicacions

Bellaterra, 2004

DADES CATALOGRÀFIQUES RECOMANADES PEL SERVEI DE BIBLIOTEQUES
DE LA UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA

Crítica a la economía ortodoxa / Seminario de Economía Crítica TAIFA ; Miren Etxezarreta. — Bellaterra :
Universitat Autònoma de Barcelona. Servei de Publicacions, 2004. — (Manuals de la Universitat Autònoma
de Barcelona ; 40)

ISBN 84-490-2384-X

- I. Etxezarreta, Miren.
II. Seminario de Economía Crítica TAIFA.
III. Col·lecció
1. Economía
2. Escola neoclàssica d'economia
330.1
-

Seminario de Economía Crítica TAIFA:
Josep Manel Busqueta Joan García
 Alex Esteban Núria Pascual
Joan Bautista Ferri Ramón Ribera
Guillem Fernández Josep Sabater
Coordinadora: Miren Etxezarreta

Muchos otros compañeros y compañeras han participado parcialmente en este seminario y a ellos se debe también una parte del trabajo conjuntamente realizado; pero ante la dificultad de nombrar a todos sin olvidar a nadie, sólo se menciona a los miembros del seminario que han participado activamente en la preparación del trabajo para su presentación pública.

Edición:
Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Publicacions
08193 Bellaterra (Barcelona)
Tel.: 93 581 10 22. Fax: 93 581 32 39
sp@uab.es
<http://blues.uab.es/publicacions>

Composició:
Medusa

Impresión:
Gramagraf
c/ Corders, 22-28
08911 Badalona

ISBN 84-490-2384-X
Depósito legal: B. 51.537-2004

Índice

Presentación	11
UNA VISIÓN GENERAL	
Introducción	21
La economía, hoy, por <i>Joan Robinson</i>	23
La crisis de la ciencia económica establecida, por <i>José Manuel Naredo</i>	29
1. Algunos síntomas de crisis	29
2. Críticas externas a los enfoques usuales de los economistas	30
3. Críticas internas a la profesión: circularidad versus insatisfacción y ruptura	33
4. La crisis de la ciencia económica y las revoluciones científicas	43
Prólogo a la segunda edición. Evolución reciente del pensamiento económico: entre la reconstrucción intelectual y la congelación conceptual, por <i>José Manuel Naredo</i>	49
El absolutismo del individualismo de mercado, por <i>Geoffrey M. Hodgson</i>	67
1. Los límites de los contratos y de los mercados	70
2. El individuo es el mejor juez de sus necesidades	74
3. El aprendizaje, un desafío al individualismo de mercado	79
4. El individualismo de mercado y la jaula de hierro de la libertad	85
5. La supuesta omnipresencia del mercado	90
6. Las organizaciones y las condiciones para la innovación y el aprendizaje .	93
7. El individualismo de mercado y la intolerancia de la diversidad estructural .	95
8. Evaluando diferentes tipos de instituciones de mercado	97
Prefacio, por <i>Ken Cole, John Cameron, Chris Edwards</i>	111
1. La teoría del valor de la preferencia subjetiva	111
2. La teoría del valor del coste de producción	113
3. La teoría del valor-trabajo abstracto	115
4. ¡Tener que aprender una teoría económica ya es lo bastante malo!	117
Introducción a «Contribución a la crítica de la economía política», por <i>Karl Marx</i>	121
1. La producción en general	121
Algunas reflexiones sobre economía y ecología, por <i>Joan García González</i> ...	125
Reflexiones en torno a cómo se ha utilizado la hipótesis evolucionista	125
Reflexiones acerca de cómo se ha utilizado la mecánica newtoniana y otras aportaciones de las ciencias físicas	126

Reflexiones respecto a cómo se han manejado las acotaciones físicas en nuestro sistema socioeconómico	128
LAS CORRIENTES TRADICIONALES	
Los clásicos	133
1. El contexto	133
2. Algunas ideas básicas	135
3. Acerca de la crítica	135
4. Lecturas	139
El enfoque clásico, por <i>James A. Caporaso, David P. Levine</i>	141
1. La economía política en la tradición clásica	141
2. Valor y distribución	152
3. La distribución de la renta	154
Las preconcepciones de los economistas clásicos, por <i>Thorstein Veblen</i>	159
El Capital, por <i>Karl Marx</i>	179
Marx y Keynes: la crítica de la ley de Say, por <i>Claudio Sardoní</i>	183
1. Introducción: La revolución de Keynes y las previsiones de Marx	183
2. La crítica de Marx a la ley de Say	185
3. La crítica de Keynes a la ley de Say	193
4. Conclusión: la «economía empresarial» de Marx y de Keynes	196
La ley de Say: reformulación y crítica, por <i>Oscar Lange</i>	203
Los neoclásicos	221
1. El contexto	221
2. Premisas del modelo	222
3. Los monetaristas	224
4. Acerca de la crítica	224
5. Lecturas	225
La necesidad de una alternativa, por <i>Marc Lavoie</i>	227
1. Objetivos del libro	227
2. Programas de investigación y todo eso	229
3. Presuposiciones de los paradigmas neoclásicos y postclásicos	231
4. El dominio de la economía neoclásica	238
5. Los estudios empíricos y la economía neoclásica	242
6. Los límites de la teoría neoclásica	248
El equilibrio general, por <i>Bernard Guerrien</i>	267
El problema de la existencia de un equilibrio general	267
La existencia de un equilibrio general: de Walras a Debreu	268
Las hipótesis sobre las formas de los mercados	268
Las hipótesis sobre los gustos, la tecnología y las dotaciones	269
La estructura del modelo de Arrow-Debreu: variables exógenas y variables endógenas	270
El lugar del trabajo en la teoría del equilibrio general	271
Equilibrio y mercado de trabajo	272

El estatus de las empresas en el modelo de Arrow-Debreu	273
¿Es nulo el beneficio en el equilibrio?	274
El problema del beneficio en la teoría neoclásica	275
El dilema de los rendimientos	276
¿Cuál es el papel del empresario?	277
Los mercados contingentes a plazo	278
La universalidad de la economía convencional, por <i>Geoffrey M. Hodgson</i>	279
1. Las afirmaciones universalistas de la economía convencional	280
2. Universalismo versus realismo en la economía de Hayek	283
3. Las especificidades ideológicas ocultas	285
4. Los límites del análisis contractual	288
5. Actor y estructura	291
La libertad es el mercado: la teoría del valor de la preferencia subjetiva, por <i>Ken Cole, John Cameron, Chris Edwards</i>	299
1. De la teoría del valor «guiada» por el trabajo a la teoría de la preferencia subjetiva	299
2. La naturaleza de la teoría de la preferencia subjetiva	303
3. La base de la organización social: ¿qué puede ofrecerme la sociedad? ...	306
4. Algunos problemas de la teoría de la preferencia subjetiva: consumidores sin ingresos, empresarios sin competidores, mercados sin estabilidad	309
La política de la teoría de la preferencia subjetiva: un marco para la libertad, por <i>Ken Cole, John Cameron, Chris Edwards</i>	315
1. La estrategia política general asociada a la teoría de la preferencia subjetiva .	315
2. La economía como muchos mercados: el análisis del equilibrio general ..	318
3. Política económica y teoría de la preferencia subjetiva: el monetarismo ..	321
4. Conclusión: hacia una crítica de la teoría de la preferencia subjetiva	326
Monetarismo, por <i>Bernhard Felderer, Stefan Homburg</i>	331
1. Las bases teóricas, o: monetarismo frente a keynesianismo	333
2. Las investigaciones empíricas, o: monetarismo frente a fiscalismo	341
3. Las inferencias políticas, o: monetarismo versus activismo	344
4. Conclusión	345
El keynesianismo	347
1. El contexto	347
2. Las ideas básicas	349
3. Acerca de la crítica	351
4. Lecturas	352
John Maynard Keynes, por <i>Paul M. Sweezy</i>	353
El lugar de Keynes en la historia del pensamiento económico, por <i>Ronald L. Meek</i>	359
Kalecki y Keynes, por <i>George R. Feiwel</i>	373
1. Los árboles genealógicos intelectuales de Kalecki y Keynes	373
2. Crítica de Kalecki a la <i>Teoría general</i> de Keynes	375
3. Puntos de diferencia	379

El significado de la revolución keynesiana, por <i>Geoffrey Pilling</i>	387
1. Keynes: laissez faire y el rol del Estado	387
2. ¿Causó el keynesianismo el boom de la posguerra?	395
3. La visión tradicional del capital	397
Deficiencias en la explicación keynesiana y en sus propuestas de política económica, por <i>Alan Marin</i>	401
1. Introducción	401
2. La exogeneidad de los salarios nominales	402
3. ¿Es el desempleo siempre voluntario?	406
4. Salarios reales y desempleo	412
5. Desempleo de equilibrio o de desequilibrio	418
6. Ciclos económicos y desestabilización	420
7. Conclusiones	428
La teoría neoclásica actual y Keynes, por <i>Bernard Guerrien</i>	431
1. Un tema central en Keynes: la incertidumbre	432
2. Equilibrios de subempleo y paro involuntario	433
3. La noción de equilibrio de Keynes	434
4. Keynes y el «primer postulado de los clásicos»	436
5. ¿Salarios «rígidos» o «flexibles»?	437
6. La posición que ocupan el trabajo y el salario en Keynes	438
7. Keynes y la «ley de Say»	439
Las nuevas corrientes	443
1. Nuevos neoclásicos y postkeynesianos	444
2. Lecturas	445
Sobre Babel y tres figuras del pensamiento económico actual, por <i>Michel Beaud, Gilles Dostaler</i>	447
1. Babel: los economistas en su nuevo mundo	447
2. Penélope: del rigor teórico a la complejidad mundial, tejiendo el paño imposible	449
3. Sísifo: reconstruyendo eternamente la heterodoxia	454
4. Ícaro: el vuelo roto del pensamiento económico	459
Conflicto, distribución y finanzas en las tradiciones macroeconómicas alternativas, por <i>Thomas I. Palley</i>	469
1. Construcciones alternativas acerca del proceso macroeconómico	469
Los nuevos neoclásicos	483
1. El contexto	483
2. Los «Nuevos Neoclásicos»	484
3. Acerca de la crítica	485
4. Lecturas	487
Introducción, por <i>Bernard Guerrien</i>	489
1. ¿Volver a un enfoque de equilibrio general?	489
2. El problema de la agregación	489
3. La nueva macroeconomía neoclásica	491

Conclusión general	497
1. ¿Cómo es esto posible?	498
La perspectiva liberal clásica, por <i>Barry Clark</i>	501
1. Los principios del liberalismo clásico	501
2. El liberalismo clásico hoy	502
La perspectiva liberal moderna	505
1. La economía postkeynesiana	505
Inflación y desempleo	506
1. Políticas de estabilización	509
Nueva economía clásica, por <i>Bernhard Felderer, Stefan Homburg</i>	511
1. Expectativas y expectativas racionales	512
2. La curva de Phillips. La estanflación	516
3. La visión de los nuevos clásicos	521
4. El modelo de los nuevos clásicos	522
5. Inferencias de política económica	526
6. Conclusión	531
Notas sobre competencia imperfecta y la nueva economía keynesiana, por <i>Richard Startz</i>	535
1. Introducción	535
2. Las corrientes de la nueva economía keynesiana	538
3. Conclusiones	548
Enfoques económicos de la política, por <i>James A. Caporaso,</i> <i>David P. Levine</i>	551
1. Definiendo el enfoque económico de la política	553
2. Aplicaciones de las teorías económicas de la política	557
3. Conclusión	577
La eficiencia de la política económica, por <i>Alan Marin</i>	585
1. Expectativas racionales e ineficiencia de la política económica	585
2. Credibilidad y consistencia	592
3. Conclusión	597
Los postkeynesianos	599
1. El contexto	599
2. Algunas variantes postkeynesianas	601
3. Algunas ideas básicas	602
4. Un esbozo de crítica	604
5. Lecturas	605
Economía postkeynesiana: hacia la coherencia, por <i>Philip Arestis</i>	607
1. Introducción	607
2. La metodología en la economía postkeynesiana	611
3. Principales aspectos teóricos	615
4. Políticas económicas	627
5. Resumen y conclusiones	629

Postkeynesianismo: ¿de la crítica a la coherencia?, por <i>O. F. Hamouda, G. C. Harcourt</i>	637
1. Introducción	637
2. Líneas que se derivan de la economía política clásica	638
3. De la economía política clásica, a través de Marshall, a Keynes	639
4. Corriente 1	641
5. La segunda corriente	645
6. La tercera corriente	648
7. Precios	651
8. Las contribuciones de Kaldor	654
9. Crecimiento y dinámica: Joan Robinson, Pasinetti y Goodwin	655
10. Las contribuciones de Godley y sus colegas del DAE	658
11. Conclusión	659
Políticas económicas keynesianas para el nuevo milenio, por <i>Philip Arestis, Malcom Sawyer</i>	669
1. Introducción	669
2. El funcionamiento de las economías de mercado	670
3. Las limitaciones al pleno empleo	671
4. Políticas keynesianas	674
5. Algunos temas pendientes	679
6. Resumen y conclusiones	680
Sobre la coherencia de la economía postkeynesiana, por <i>Bernard Walters, David Young</i>	685
1. Introducción	685
2. La importancia de la coherencia	687
3. Coherencia en relación a las escuelas de pensamiento existentes	688
4. Coherencia en términos de una particular metodología/modo de pensamiento	690
5. Coherencia respecto a un programa unificado	695
6. Coherencia respecto a los temas	696
7. Conclusiones	703
La economía postkeynesiana y sus críticos por <i>Philip Arestis, Stephen P. Dunn, Malcom Sawyer</i>	707
1. La falta de un tema organizador central y de coherencia	708
2. Aspectos metodológicos	710
3. Expectativas, incertidumbre y tiempo	714
4. La estructura del mercado y la naturaleza de los precios	715
5. El análisis postkeynesiano del dinero	716
6. La política económica	717
7. Sobre Kalecki y Keynes	719
8. La economía postkeynesiana y el enfoque neoricardiano	721
9. Resumen y conclusiones	722
Post-keynesianismo y coherencia: una respuesta a Arestis, Dunn y Sawyer, por <i>Bernard Walters, David Young</i>	727

Presentación

Todos sabemos que estudiar economía en la actualidad supone estudiar un tipo de economía: la economía neoclásica que se inició a fines del siglo XIX como el marginalismo y que, con distintas variantes y matices, domina el pensamiento económico hasta nuestros días (y es de temer que durante mucho tiempo todavía).

Desde su inicio por los autores denominados primero marginalistas, esta escuela fue recibida con gran interés por las clases dominantes y el *establishment* académico. Venía nada menos que a justificar «científicamente» el beneficio al capital y a mostrar la posibilidad de continuidad del sistema económico-social, frente a los augurios más pesimistas de los clásicos que la precedieron y especialmente de Marx. Rápidamente se convirtió en el pensamiento económico dominante e incluso el potente ataque que Keynes realizó de algunos de sus aspectos no consiguió sacudir sus cimientos. Keynes nunca rompió con el esquema neoclásico y pronto se descubrió que cierto tratamiento del keynesianismo permitía integrarlo dentro de la escuela principal como síntesis neoclásica. Sólo mucho más tarde, en los ochenta, se convertirá el keynesianismo en un vertiente de pensamiento muy incómoda y, en consecuencia, rechazada por los neoclásicos.

A pesar de esta posición de predominio, a mediados del siglo XX existía algún debate en economía. El keynesianismo entonces dominante se enfrentaba al monetarismo (Friedman, que ya en los cincuenta puso en cuestión la interpretación teórica y las prescripciones de política económica del keynesianismo, anunciando ya la recuperación de las versiones más ortodoxas de los neoclásicos. Al mismo tiempo, la otra gran línea de pensamiento económico, la marxista, que ya desde antes de la segunda guerra mundial había quedado relegada a quienes tenían una visión distinta de la legitimidad del sistema capitalista, iniciaba una recuperación y durante los últimos cincuenta y la década de los sesenta tuvo una presencia significativa, si bien minoritaria, en los planteamientos teóricos de la economía, especialmente en los países periféricos. Quien estudia economía podía, si se esforzaba un poco, percibir un panorama de diversidad de ideas con distintos pesos de las diferentes interpretaciones.

El predominio de la interpretación neoclásica convencional se ha reforzado más acentuadamente desde mediados de los setenta. Con la impotencia de las recomendaciones keynesianas para resolver la crisis de los sesenta/setenta¹ y los desarrollos teóricos de los «nuevos macroeconomistas» de mediados de los setenta, el cuadro está

1. Es importante tener en cuenta que la crisis se inició ya a fines de los sesenta y que los aumentos de precios del petróleo no fueron más que un catalizador de las tendencias que ya estaban en operación desde la década anterior.

completo para que la llegada al poder de Thatcher y Reagan y la correlación de fuerzas políticas y sociales que ello implicaba, supusieran el rechazo total del keynesianismo y la consolidación y potenciación de las versiones más conservadoras del pensamiento económico neoclásico. Casi no es necesario añadir que el conservadurismo vigente en el mundo occidental desarrollado y los problemas económicos y políticos que se manifestaban en los países del Este relegaron totalmente al pensamiento marxista al limbo intelectual; situación que se fue acentuando durante los ochenta para aparentemente recibir el golpe de gracia con la caída del muro y el desmoronamiento de la URSS desde 1989.

El predominio de la escuela neoclásica en la actualidad es de tal magnitud que prácticamente no se reconoce ningún otro tipo de pensamiento económico. El pensamiento económico neoclásico se ha convertido en «la ciencia económica» y es el único que se considera «serio, riguroso y científico». Todo intento de utilizar otros esquemas alternativos, incluso sólo de aproximarse a otras escuelas para explorar su potencialidad, es rechazado con una mezcla de acritud y desprecio como retrasado y obsoleto. Ni siquiera se le concede un lugar en el debate científico. Se postula su invalidez y se le condena al ostracismo. En el mejor de los casos se le considera como una curiosidad del pasado para aquellos que quieran revisar la evolución del pensamiento económico. Pero incluso en esta consideración las demás escuelas sólo suponen construcciones previas más imperfectas que han venido evolucionando hasta dar lugar a la construcción hoy definitiva: las ideas neoclásicas, principalmente en su versión de equilibrio general y sus diversas variantes. Incluso las ideas keynesianas, que nunca constituyeron una ruptura radical del esquema neoclásico, son incluidas actualmente entre la heterodoxia. La interpretación neoclásica se ha convertido en el «pensamiento único» de la economía, constituye la única versión ortodoxa, engloba a toda la «ciencia» económica convencional. No hay ni siquiera debate, sólo ignorancia, descalificación y desprecio hacia las demás interpretaciones.

Pero quien se aproxime a este pensamiento con la intención de entender el funcionamiento de la sociedad actual se encontrará con grandes dificultades. El pensamiento neoclásico presenta insuficiencias insalvables tanto para explicar teóricamente la dinámica de la sociedad actual como para enfrentar los múltiples y graves problemas que existen en esta sociedad y orientar una acción transformadora de la misma. Sus insuficiencias son palpables como se verá en este trabajo. Una visión crítica y transformadora de la economía o de la sociedad actual son difíciles de interpretar, por no decir imposible, con la ciencia económica convencional.

Quien, insatisfecho con las explicaciones que obtiene de esta visión convencional, trata de explorar otras posibilidades se encuentra con grandes dificultades: no hay mucha bibliografía al respecto, es poco conocida y menos accesible. Tampoco se hallan con facilidad interlocutores para contrastar ideas y opiniones en esta dirección. Explorar el pensamiento económico con una visión crítica de la interpretación neoclásica se ha convertido en una tarea que desafía las posibilidades de muchas personas a quienes les interesaría hacerlo.

No solamente esto, sino que muchos profesionales de la economía, y en especial los profesores de esta disciplina en sus diversas ramas, en las universidades españolas tienen grandes dificultades para poder proporcionar una orientación concreta sobre el estudio de la economía desde una óptica crítica a los estudiantes de nuestras faculta-

des. Bastante profesores realizan aproximaciones críticas a sus materias, pero cuando se trata de ayudar a los estudiantes a estudiar sistemáticamente las insuficiencias de la economía ortodoxa se les presentan bastantes dificultades para orientarles sobre las lecturas que les pueden ayudar. Es más fácil tener un enfoque individual crítico que enseñar a otros acerca de como adquirirlo.

De aquí que algunos jóvenes licenciados en Economía con inquietudes por tener una visión más amplia de la disciplina que recogiera su vertiente crítica, tanto en sus aspectos teóricos como aplicados, iniciaron, con la colaboración de algunos economistas más veteranos, un seminario sobre economía crítica en Barcelona. En las VI Jornadas de Economía Crítica la formación de un grupo de trabajo sobre el tema estimuló su interés y reforzó el intento de realizar un estudio sistemático de la economía desde una vertiente crítica.

Se decidió dedicar una primera etapa de este seminario a revisar la teoría convencional que todos hemos estudiado. Se pretendía, primero, entender lo que significa en su conjunto la teoría convencional y profundizar en su análisis crítico, antes de iniciar una segunda etapa en la que se trabajarían aquellos aspectos teóricos que parecen más prometedores para entender la sociedad actual y colaborar a transformarla.

Con este objetivo hemos venido reuniéndonos regularmente después de nuestras horas de trabajo, de forma voluntaria e informal. Nuestra tarea ha consistido en buscar bibliografía crítica sobre el pensamiento económico ortodoxo, leerlo y comentar y debatir sobre el mismo con el objetivo de evaluarlo como instrumento para entender la organización económica de la sociedad actual.

Nuestra visión crítica parte de considerar que el enfoque adecuado para el estudio de la organización material de la sociedad, que es para nosotros el objetivo de análisis de la economía, requiere una aproximación en términos de economía política; es decir, integrador de la consideración de las diversas facetas de la vida social. Asimismo, el objetivo de nuestra tarea es entender cuáles son las variables que rigen la dinámica de esta sociedad para poder participar en transformarla en una sociedad más justa y satisfactoria para todos. No es sorprendente, por tanto, que nuestro trabajo se quiera colocar desde el principio en la línea que P. Baran situaba al señalar: «...ciertamente parece deseable romper con la larga tradición de la economía académica de sacrificar la relevancia de la materia a la elegancia del método analítico; es mejor tratar imperfectamente lo que es importante que ejercer el virtuosismo en el tratamiento de lo que no importa» (Baran, 1962, 22). Hemos pretendido realizarlo con la máxima seriedad y rigor del que somos capaces.

Al final de 1999 creemos que algo hemos avanzado en la revisión, desde una óptica crítica, del pensamiento económico ortodoxo. A comienzos de 2000 nos proponemos empezar a explorar las corrientes más heterodoxas con la esperanza de encontrar en ellas elementos más adecuados para interpretar la sociedad en que vivimos e intentar su transformación. Nuestros planes de trabajo inmediato consisten en continuar profundizando en el pensamiento postkeynesiano, principalmente en las versiones más *kaleckianas* del mismo, porque nos parece que tiene un gran potencial para orientar un enfoque crítico de algunos aspectos de la economía, e iniciar un estudio riguroso de la economía marxista que evalúe su potencialidad para el análisis de las sociedades modernas, los problemas teóricos que plantea y la evolución de sus diversas corrientes. Queríamos también realizar una revisión de la Escuela de la Regulación. Esperemos

que una segunda edición de estas *Notas* pueda presentar el trabajo que nos proponemos realizar en el futuro.

Aunque estamos en medio de una tarea que dista mucho de estar acabada, hemos pensado que pudiera ser útil para otras personas que pretenden también un acercamiento crítico a la economía, mostrar públicamente parte del trabajo que hemos realizado hasta ahora. Creemos que puede ser de interés el presentar aquellas lecturas que nos han ayudado en nuestro objetivo. Con la esperanza que pueda ayudar también a otras personas, especialmente estudiantes y jóvenes licenciados en Economía.

En el cuerpo de este libro presentamos parte de los materiales críticos de la economía ortodoxa que hemos trabajado en nuestro seminario. Tras una recopilación de algunos artículos que se refieren al pensamiento económico en su conjunto, recogemos algunos de los materiales críticos utilizados clasificados por grandes escuelas de pensamiento económico. Hemos revisado el pensamiento convencional básico: los autores clásicos, los neoclásicos, Keynes y el keynesianismo, y hacemos también un intento de recoger algunas de las escuelas ortodoxas más recientes (nuevos macroeconomistas y otros), además de realizar una incursión en los postkeynesianos. Algún material como el de Cole, Cameron y Edwards (1983) utiliza otras clasificaciones y denominaciones menos habituales pero nos ha parecido que, de todos modos, ayudaba a situar las escuelas que hemos estudiado². De forma limitada y con variados grados de intensidad, hemos intentado revisar las distintas escuelas que se presentan en el gráfico 1. Sin ninguna pretensión de que sea una recolección completa, erudita o que recoja los muy diversos matices que existen en cada una de estas escuelas y sus autores principales.

Aunque hemos revisado todas las escuelas con el mismo interés, no hemos intentado conceder a todas ellas el mismo peso en cuanto al material de lectura. La propia importancia actual de las distintas escuelas ha llevado a que ocupasen diferente tiempo y volumen de lecturas, lo que se refleja en la selección que presentamos.

Presentamos artículos o partes de artículos críticos correspondientes a las distintas escuelas con el objetivo de que de su lectura el lector obtenga los elementos críticos principales. Estos artículos vienen precedidos de unas brevísimas notas nuestras para situar las escuelas en cuestión y destacar algunos aspectos que han atraído nuestra atención en el seminario (sin que ello signifique que son los más importantes entre los que presentan los artículos recogidos). Estas notas se han ido construyendo en sesiones separadas en el tiempo y coordinadas por distintos participantes del seminario, por lo que se puede observar en ellas una cierta heterogeneidad, que ha sido mantenida deliberadamente.

En principio, no hemos recogido materiales que expliquen los esquemas que hemos revisado. Existen multitud de referencias en las que puede encontrarse el pensamiento tradicional convencional y no nos ha parecido procedente incluirlo. En teoría, todo economista debería conocerlos y partimos de que han sido estudiados. En las corrientes

2. Llamamos «teoría subjetiva del valor» a lo que tradicionalmente se denomina neoclásicos, «teoría del coste de producción» a lo que se considera keynesianismo, y «teoría del valor trabajo» a la escuela marxista, que aquí no consideraremos. Otros autores como Caporaso y Levine también utilizan una clasificación similar. Esta clasificación tiende a ser utilizada por los autores que conceden más atención a escuelas derivadas de los clásicos y los marxistas, como Kalecki y la escuela de la reproducción que se inicia con Sraffa.

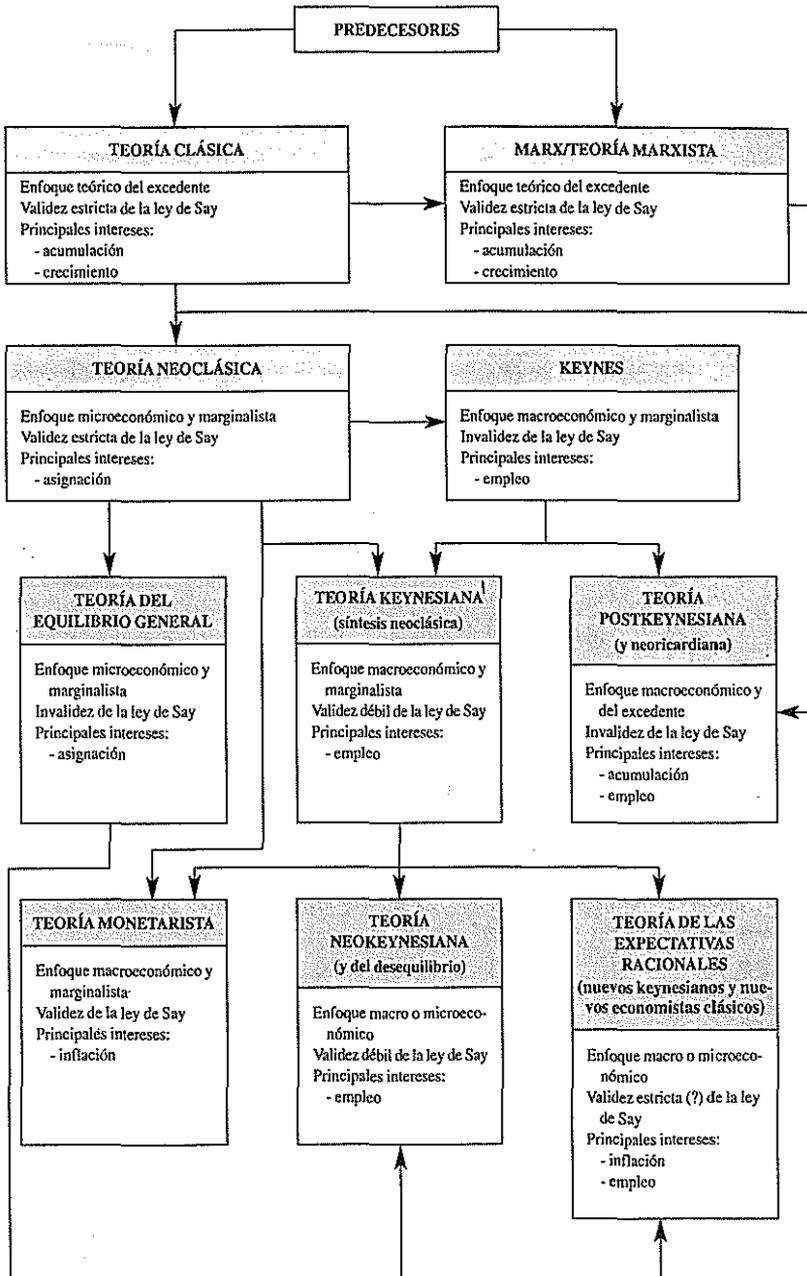


Gráfico 1. Escuelas de Pensamiento. Fuente: Felderer y Homburg, 1992

más recientes –nuevos desarrollos neoclásicos y potkeynesianismo– concedemos algo más de atención a lo que constituye su propia interpretación, porque hemos pensado que muchos economistas jóvenes no conocen siquiera estos desarrollos y porque no hemos encontrado mucho material crítico al respecto. Este libro recoge un material de trabajo e insistimos en que somos conscientes que no es una obra acabada y erudita.

No hemos entrado, tampoco, en el análisis de las diversas ramas del pensamiento económico –teoría del comercio internacional, economía del desarrollo, economía laboral, economía regional y un innumerable etc.–. Hemos sentido tener que tomar esta decisión, especialmente en relación con la teoría del comercio internacional que nos parece forma también parte central el pensamiento económico, pero es imposible abarcarlo todo. Primero, porque con el poco tiempo que tenemos hemos considerado prioritario el análisis general frente al más compartimentalizado y, segundo, porque pensamos que si se observan las insuficiencias del pensamiento general es más fácil que cada persona construya su pensamiento en ramas específicas. Quizá en el futuro podamos abordar la crítica de algunas de estas ramas.

Recogemos, principalmente, los aspectos críticos más generales, referentes al conjunto de cada escuela y a sus planteamientos metodológicos e ideológicos. No es nuestra intención entrar en las críticas de carácter más «técnico» realizadas desde dentro del corpus del pensamiento ortodoxo y que corresponden a partes específicas de los esquemas analizados. No porque carezcan de interés, ya que a menudo estas críticas invalidan muchas de las conclusiones generales sostenidas por los respectivos enfoques, sino porque en la necesidad de delimitar nuestro trabajo, hemos preferido conceder prioridad a revisar las ideas básicas desde un enfoque crítico general.

A pesar de ello, en algunos casos se encontrarán algunos tratamientos más técnicos (por ejemplo, en el caso de la crítica de Lange a la ley de Say) que nos han parecido de interés. Nos hemos visto obligados a hacerlo así, también, en aquellas escuelas más recientes donde los materiales críticos son escasos (crítica a los postkeynesianos, por ejemplo).

Hay que precisar, también, que los materiales que presentamos no significan que estemos de acuerdo con todos los aspectos que los mismos tratan. En conjunto, nos parecen válidos y útiles, pero eso no quiere decir que coincidamos con todo lo que dicen los artículos recogidos. Se comprobará que los materiales suponen un conjunto de aportaciones bastante ecléctico, en los que deliberadamente hemos procurado recurrir a diversos enfoques y no limitarnos a una línea de crítica en exclusiva. Creemos importante que en un proceso de formación se dé cabida a diferentes percepciones siempre que éstas se encuadren en las coordenadas básicas que hemos señalado más arriba.

Este material no es más que el que nos ha parecido más útil entre las lecturas que hemos utilizado. Lejos de nosotros la pretensión de pensar que son las mejores lecturas que puedan servir para esta tarea. Son las que nosotros hemos encontrado, que nos parecen útiles y como tales las ofrecemos. Seguro que están llenas de limitaciones e insuficiencias. Ninguno de nosotros es experto en el tema, ni siquiera en pensamiento económico. Hemos ido buscando nuestro camino muy intuitivamente y a través de un trabajo común. Hemos utilizado materiales que teníamos asequibles y disponibles, aunque probablemente personas que conocen más el tema hubieran hecho otra selección. Desde luego y sobre todo, no es un *survey* de economía crítica. Somos totalmente conscientes de que es un material limitado y seguramente muy imperfecto. Pero es el que hemos

utilizado y a nosotros nos ha ayudado. Ya hemos dicho que lo presentamos porque nos parece que puede ayudar a otras personas que pretenden iniciar la misma tarea. Como esto es un documento de trabajo nos proponemos ir revisándolo. Sería muy útil si cualquier persona que lea este trabajo y tenga referencias bibliográficas que crea pueden mejorarlo nos lo hiciera saber. Contribuiría a una tarea común y se lo agradeceríamos mucho.

Faltan muchas cosas, pero algunas faltan más que otras. Entre las carencias, sin duda destaca la falta de integración de la crítica que se refiere a la limitada consideración de los aspectos ecológicos de la economía convencional, que para algunos autores descalifica toda la economía actual. Para estos, la economía tiene que rehacerse completamente partiendo de una base mucho más amplia e integrada con otras disciplinas. Nosotros, aceptando la importancia que tiene la integración de los aspectos de la naturaleza en el análisis económico, no nos sentimos capacitados para intentarla por nosotros mismos, y creemos que hay ya muchos autores que están realizando esta tarea. Somos conscientes que los materiales que presentamos se refieren sólo a una visión crítica de la economía en su versión más limitada y tradicional. Pero pensamos que, dada la situación social y de la disciplina en la actualidad, también es necesaria y útil una tarea así de modesta. Ojalá sea posible ampliarla a otros objetivos más ambiciosos, pero no nos parece que nosotros podemos abarcarlos en las condiciones en que trabajamos.

La segunda carencia importante consiste en la falta de consideración de los aspectos metodológicos. Cuanto más vamos estudiando más percibimos la necesidad de detenernos en algún momento en la revisión de los aspectos metodológicos. Pero como todavía no nos ha dado tiempo de hacerlo no podemos incluir una selección de artículos bien trabajados.

Por supuesto, tampoco la forma en que hemos procedido es la única útil o adecuada. Otras personas y grupos preferirán otra forma de hacerse con el acervo crítico que juzgan necesario. Entre las distintas formas posibles, una muy frecuente consiste en recurrir a la lectura de libros completos con una visión crítica de la economía. Por ello, nosotros incluimos una breve lista con libros recientes sobre economía crítica que, aunque han sido utilizados en el seminario, no los hemos incluido en las lecturas porque constituyen material fácilmente accesible que puede completar o sustituir nuestras lecturas.

Insistimos en que únicamente presentamos aquí el comienzo de un trabajo que a nosotros nos ha ayudado en medio de un proceso de estudio que auguramos todavía muy largo. Solo el pensar que puede ser útil nos anima a arriesgarnos y a presentar públicamente un trabajo todavía muy incipiente. Somos conscientes de este riesgo y esperamos que el lector interprete este trabajo en el contexto que aquí explicamos.

SOBRE NUESTRA EDICIÓN

La procedencia tan heterogénea de los textos que publicamos, así como la separación en el tiempo entre ellos, hace que las preferencias y las convenciones en cuanto a citas, notas, bibliografías y otros aspectos formales adoptados por los diferentes autores en los originales sean muy variadas. En nuestra edición hemos optado por mantenernos lo más fieles posible a las formas originales de cada uno de los autores; por ello, el lector encontrará maneras disímiles de citar y de dar las noticias bibliográficas; nosotros solamente hemos intervenido cuando nos ha parecido imprescindible para evitar posibles confusiones del lector. Igualmente, en algunos textos hay remisiones a otras partes de

las obras no seleccionadas para nuestra antología, en estos casos hemos preferido no eliminar las referencias, aunque quien esté interesado deberá acudir a las obras originales; en cambio, cuando las remisiones se refieren a partes que sí están incluidas en nuestra selección, hemos introducido las modificaciones necesarias para hacerlas coincidir con nuestra paginación.

A pesar de que hemos intentado respetar las preferencias de los autores, no había unanimidad en las formas de transcribir los nombres de escuelas de pensamiento o de corrientes como «keynesianismo», «escuela clásica», «escuela neoclásica», etc., a veces en mayúsculas y otras en minúscula; nosotros hemos preferido, tanto en estos casos como en el de otros sustantivos, la minúscula, que nos parece más en consonancia con las normas ortotipográficas del castellano.

Las notas a pie de página son siempre de los autores de los textos; en las ocasiones en que son nuestras las marcamos como [Nota de los editores] o [Nota de la traducción].

Finalmente, advertimos al lector de que no siempre hemos reproducido capítulos o artículos completos, sino que cuando nos pareció que algunos pasajes podían ser eliminados para aligerar el libro (ya de por sí bastante voluminoso) lo hemos hecho indicándolo con la siguiente marcación:

- cuando la parte eliminada es uno o mas párrafos antes del fragmento que nosotros reproducimos, hemos colocado tres puntos entre corchetes [...] seguidos de una línea blanca y a continuación el inicio de nuestra selección (ver p. 111),
- si las partes elididas son del final del texto lo marcamos con [...] precedido de una línea blanca (p. 119),
- en los casos en que se han suprimido párrafos completos en medio de nuestra selección, los puntos entre corchetes [...] están precedidos y seguidos por sendas líneas blancas (p. 146),
- cuando la supresión afecta al inicio, al final o a alguna parte dentro de un párrafo, se indica colocando la marca [...] bien al inicio, bien al final o en la parte del párrafo eliminada, según corresponda.

Nótese que en algunos casos se produce la acumulación de diferentes marcas de elisión, como por ejemplo cuando un párrafo está truncado en su final, seguido de la indicación de eliminación de algún párrafo completo, seguido a su vez por un párrafo al que le falta el inicio, como puede verse en la página 154.

Queremos agradecer su colaboración a todas las editoriales y a los autores que nos han autorizado la reproducción de sus trabajos. También a Ecoconcern, institución que nos ha cobijado y nos recibe en sus locales, por su total y gratuita hospitalidad, y a Emilio Padilla, compañero de profesión y para muchos compañero de estudios, por la ingen- te tarea que ha llevado a cabo para obtener los permisos de edición necesarios.

*Seminario de Economía Crítica TAIFA
Barcelona*

Una visión general



Introducción

En este primer apartado presentamos un grupo de lecturas que se refieren al pensamiento económico en su conjunto. Nos ha parecido que podían cumplir un buen papel introductorio sobre el tema. Además, hemos considerado que puede tener interés el incluirlas ya que, dado que en el resto del trabajo se recogen los materiales clasificados por escuelas, hay una serie de elementos que afectando a todas ellas en mayor o menor grado no quedan reflejadas en ninguna escuela específica.

A continuación señalamos el orden de presentación así como las razones para el mismo. Desde luego, este es altamente opinable y pensamos que, aunque sea conveniente explicar las razones que nos han hecho organizarlas así, el orden específico en que se presentan no tiene excesiva importancia. En este apartado hemos situado los artículos en orden de generalidad decreciente:

- iniciamos estas lecturas con una conferencia de J. Robinson. No sólo porque sitúa de forma muy adecuada las escuelas principales de pensamiento económico, sino también porque, aunque está escrita hace más de treinta años, refleja perfectamente la situación actual de la disciplina de la Economía;
- el trabajo de Naredo, a continuación, sistematiza los distintos tipos de críticas que se pueden realizar e incluye y sitúa los aspectos de la crítica ecológica y la necesidad de integrar el ámbito del mundo físico con el económico;
- el capítulo recogido de Hodgson se concentra sobre todo en la crítica al individualismo metodológico del sistema de análisis económico;
- los materiales de Cole, Cameron & Edwards (CCE) clasifican las diversas escuelas relacionándolas con las teorías del valor en que se basan;
- las páginas recogidas de Marx se concentran en expresar la necesidad de considerar al individuo en su dimensión social, y a la economía en un marco histórico específico;

A estos materiales nos hemos permitido añadir unas pocas páginas de Joan García González que reflejan una parte de la discusión que hemos tenido en el seminario acerca de las dificultades del trabajo interdisciplinar, muy especialmente en relación con las ciencias naturales y con aspectos metodológicos. Las hemos incluido aquí puesto que plantean problemas que afectan de forma general a todo nuestro trabajo y que era difícil integrar en otros apartados.

I. LECTURAS

- ROBINSON, Joan. «La economía, hoy». En: *La relevancia de la teoría económica*. Barcelona: Martínez Roca, 1976, p. 165-173.
- NAREDO, José Manuel. «La crisis de la ciencia económica establecida». En: *La economía en evolución*. 2ª ed. Madrid: Siglo XXI, 1996, p. 441-460.
- . «Prólogo a la segunda edición. Evolución reciente del pensamiento económico: entre la reconstrucción intelectual y la congelación conceptual». En: *La economía en evolución*. 2ª ed. Madrid: Siglo XXI, 1996, p. xvii-xxxvi.
- HOGSON, Geoffrey M. «El absolutismo del individualismo de mercado». En: *Economics and utopia. Why the learning economy is not the end of history*. Londres: Routledge, 1999, p. 62-97.
- COLE, Ken; CAMERON, John; EDWARDS, Chris. «Prefacio». En: *Why economist disagree: the political economy of economics*. Londres: Longman, 1983, p. 7-17.
- MARX, Karl. «Introducción». En: *Contribución a la crítica de la economía política*. 1857.
- GARCÍA, Joan. «Algunas reflexiones sobre economía y ecología», 2000 (mimeo).

La economía, hoy*

Joan Robinson

La actual situación de la economía teórica resulta muy descorazonadora. Se están desarrollando profundas y extensas controversias sobre aspectos puramente lógicos. En el terreno político siempre habrá diversidad de pareceres; estos responden a diferentes formas de juzgar los acontecimientos y a distintas escalas de valores. No deberían influir sobre el análisis lógico. Sin embargo, por desgracia, en economía las opiniones corrompen la lógica. Se juzga los argumentos por sus conclusiones, no por su coherencia. Se emplean términos no definidos, de modo que las proposiciones basadas en los mismos se reducen a meros sortilegios. La economía es una rama de la teología.

Yo misma llevo más de quince años metida en una controversia sobre el significado de la acumulación de capital. Después de diez años de discusiones, el profesor Solow del Massachusetts Institute of Technology (MIT) declaró que «todo el mundo excepto Joan Robinson acepta la teoría del capital»¹. Pero no especificó en absoluto qué era lo que todos los demás aceptaban, con que resulta difícil replicarle. Poco después tuvo lugar un nuevo *round* del debate, en el curso del cual el profesor Samuelson se vio obligado a reconocer que toda la línea del MIT se basaba en un error.² Pero no hemos pasado de ahí. Hace poco, un tal profesor Ferguson publicó un libro³ en el cual acepta esa crítica, pero sigue firme en su opinión. Dice que es cuestión de fe. Visto lo cual, ¿qué puedo hacer?

La teoría económica moderna partió del problema de la acumulación de capital. Adam Smith y Ricardo se interesaron por lo que actualmente denominamos crecimiento. Ricardo deseaba justificar una conclusión política —quería reducir el nivel de la renta de la tierra—, pero no recurrió a argumentos teológicos. Consideró que para ello era necesario comprender el funcionamiento de la economía. Marx recogió sus planteamientos y les dio un giro desagradable y peligroso. Las escuelas neoclásicas —hubo varias— se pusieron de moda como un antídoto contra Marx. Keynes, impaciente, descartó en bloque toda la economía desde Adam Smith hasta Pigou y los puso a todos en un mismo saco con la etiqueta de «clásicos». Para él todos se parecían, pues no tenían en cuenta su problema: la influencia de la demanda efectiva sobre el nivel de empleo.

* Conferencia pronunciada en la Universidad de Basilea en diciembre de 1969. Publicada en: «Basel Wirtschaftswissenschaftliche Vorträge», 1970. Versión española publicada en: Robinson, Joan. «La economía, hoy». En: *La relevancia de la teoría económica*. Barcelona: Martínez Roca, 1976, p. 165-173.

1. Robert M. Solow, *Capital Theory and the Rate of Return*. Amsterdam: North Holland Publishing Company, 1963. Después reconsideró su afirmación y la suprimió en la segunda edición.
2. Paul A. Samuelson, «Paradoxes of Capital Theory», *Quarterly Journal of Economics*, noviembre 1966.
3. C. E. Ferguson, *The Neoclassical Theory of Production and Distribution*. Cambridge, 1969.

Pero su actitud es incongruente. Existe una gran diferencia entre los clásicos, con su deseo de comprender la economía capitalista, y los neoclásicos, que intentaban justificarla.

Los neoclásicos (a excepción de Marshall, que mezcló una cierta dosis de Ricardo con las nuevas ideas en boga) no se ocuparon del problema clásico. Se concentraron en un aspecto que Marx no había concretado demasiado: la teoría de los precios relativos de los distintos productos. Se elaboró con gran detalle el tema de la oferta y la demanda, el funcionamiento de los mercados, la competencia y los monopolios, dejando en términos sumamente imprecisos lo que ahora se llama macroeconomía, el estudio global del sistema.

Cuando yo comencé a estudiar economía, en los años veinte, la escuela neoclásica seguía representando la ortodoxia dominante. La entiendo muy bien, incluso escribí un libro en ese estilo. Se trataba de un sistema de planteamientos apriorísticos. Se escogen unos supuestos, a partir de los cuales se deducen conclusiones. Nadie intenta constatarlas a través de observaciones de lo que en realidad sucede.

El único motivo de que prosperase una materia como esa es que gracias a ella la economía pudo pasar sin un contenido real. Se trataba de difundir la doctrina del *laisser faire*. No había oportunidad de ofrecer asesoramiento político, ya que los gobiernos no debían tener política económica alguna. Bastaba permitir la libre actuación de las fuerzas del mercado, evitar la protección y mantener un presupuesto equilibrado. Dadas estas circunstancias, la competencia ya asignaría los recursos de forma que se obtuviese el resultado óptimo.

Después de la guerra de 1914-18, este sistema ortodoxo siguió flotando entre las nubes, mientras a ras de suelo Gran Bretaña sufría graves perturbaciones. Aún subsistía cuando todo el mundo capitalista se hundió en la gran depresión. El profesor (ahora lord) Robbins publicó la famosa definición de la economía como el estudio de la asignación de medios escasos entre usos alternativos en 1932, cuando Gran Bretaña tenía tres millones de parados y la renta nacional de los Estados Unidos se había reducido a la mitad de su nivel anterior. Sin duda, el problema no era de medios escasos.

Todo esto resultó un poco excesivo, incluso tratándose de economistas. La depresión acabó con la antigua ortodoxia complaciente. Parecía que con Keynes habíamos logrado romper el cascarón de la teología. Durante cierto tiempo pareció haberse iniciado una nueva era de la economía. Esta empezaba a tratar problemas reales. Comenzaba a exponer el funcionamiento del sistema económico real. El debate fue incisivo. La ortodoxia aún no se había rendido cuando estalló la guerra. Todos recibieron entonces una buena lección de economía. Después de esa experiencia, ya no era posible alegar que el gasto público no podía influir sobre el empleo; el keynesianismo vulgarizado pasó a ser ortodoxo. Los gobiernos aceptaron la responsabilidad de mantener el nivel de empleo de su propia población. (En Suiza tienen un buen método de mantener el empleo de los suizos: cuando hay una recesión despiden a los obreros extranjeros.)

Sin duda se iniciaba una nueva era de la vida económica con nuevos problemas que requerirían nuevas soluciones. Pero, por lo que respecta a la teoría económica, la nueva era no duró mucho. La escuela neo-neoclásica pronto comenzó a ahogarla otra vez y volvió a meterla en el cascarón de la teología. ¿Cómo ocurrió esto? En ello intervino el problema del significado del capital.

Keynes limitó deliberadamente su teoría a la situación a corto plazo, aquí y ahora. (Solía decir: «el largo plazo es un tema para subgraduados.») Pero una vez comprendido el mecanismo del corto plazo y cumplida la promesa de un casi pleno empleo continuado, debía pasarse a discutir la teoría del largo plazo. Harrod fue el primero en plantear la cuestión. Proyectó la teoría de Keynes al largo plazo y demostró posibilidad lógica, bajo ciertas circunstancias, de un crecimiento global de la economía en condiciones de equilibrio y con una acumulación continua de capital a una tasa uniforme, pero también anotó que una economía de libre empresa no regulada carece de los mecanismos necesarios para asegurar que esto suceda.

La *Teoría general* de Keynes puede pasar sin una definición de capital. El stock de medios de producción en existencia es el que se ha creado en el curso de la historia pasada: una gran lista de artículos específicos. La tasa de beneficio sobre el capital en vigor no tiene ningún significado preciso. Se están percibiendo cuasi-rentas (beneficios brutos), pero la amortización adecuada para reducirlas a beneficios netos y el valor de los stocks de capital, que permitirá presentarlas como tasa, dependen de las ganancias que se obtengan en el futuro desconocido. Las perspectivas de ganancias de una nueva inversión pueden representarse como una tasa de beneficio esperada —lo que Keynes denominaba eficiencia marginal del capital—. Se conoce el coste de capital de la inversión y se estiman las futuras ganancias del proyecto. Pero las estimaciones realizadas cuando se creó el presente stock de equipo están fallando.

Para tratar problemas a largo plazo es preciso considerar el significado de la tasa de beneficio sobre el capital. En una trayectoria de equilibrio imaginaria, en la que se cumplen las expectativas, el valor del equipo de capital, calculado como sus ganancias futuras descontadas a un tipo de interés igual a la tasa de beneficio, es igual a su coste inicial, el cual depende de unos precios que incluyen la misma tasa de beneficio sobre el valor del capital necesario para su producción, deducida la tasa de amortización adecuada desde que entraron en funcionamiento hasta la fecha.

En consecuencia, el valor de un stock de equipo de capital depende de la tasa de beneficio. Una «cantidad de capital» no tiene sentido si no se conoce la tasa de beneficio.

Siguiendo el camino trazado por Harrod, me lancé a la empresa de generalizar la *Teoría general*, para lo cual tuve que ocuparme del problema del significado del capital. Las escuelas neoclásicas se habían mostrado muy vagas al respecto. Para Walras, todos los factores de producción vienen dados en cantidades físicas —categorías específicas de mano de obra, superficies específicas de terreno y stocks específicos de diversos tipos de medios de producción—. En Marshall existe una tasa normal de beneficio, pero no se explica cómo se determina su nivel. Wicksell intentó resolver el problema a partir del período de producción de Böhm-Bawerk, pero comprobó que no era posible. Al contrario de lo que sucede con Marshall, quien cuando llega a un punto flaco de su planteamiento intenta desviar la atención con reflexiones como: «Hay muchos criados estupendos» o el caso del aprendiz que se casó con la hija del amo, Wicksell es muy cándido. Cuando no logra hallar una solución, reconoce que está en dificultades. Lo considero muy útil; tengo un gran respeto por Wicksell, no porque haya encontrado una solución, sino porque identificó el problema. La interpretación de Ricardo por Piero Sraffa me aportó la clave más importante y la largo tiempo pospuesta publicación de su obra, *La producción de mercancías por medio de mercancías*, puso de relieve las ideas que yo había estado buscando a tientas.

Pero entre tanto la escuela neo-neoclásica había conquistado un lugar dominante en los Estados Unidos y comenzaba a difundir rápidamente su influencia por todo el mundo. Sin duda los profesores del MIT no sabían que los neoclásicos no tenían una teoría del capital. Simplemente dieron por sentado que el «capital» es un factor de producción que recibe una «remuneración» igual a su producto marginal. Comenzaron a trazar isocuantas y funciones de producción en términos de cantidades de trabajo y de capital. Ahora bien, todos sabemos que el trabajo no es una cantidad homogénea. Sin embargo, en este primer paso del análisis consideraremos un trabajo de una calidad dada en términos de un número de horas-hombre. ¿Cuál es la unidad de capital? ¿Es una cantidad de dinero o un stock de equipo específico? En uno u otro caso, ¿qué significado tiene su producto marginal?

Cuando hice esta pregunta, los neoclásicos se me echaron encima como un enjambre de avispas. El capital es el capital, zumbaban. Todo el mundo excepto usted sabe perfectamente qué es el capital.

Algunos, en particular el profesor Trevor Swan, y también el profesor Meade, ofrecieron una solución que más bien parece una broma. El capital está hecho de una materia física homogénea. El profesor Meade la llamó *acero*. Yo sugerí que la denominásemos *oreca*, ya que no sabemos lo que es. Este *oreca* puede expresarse en una función de producción —el output por trabajador es una función del *oreca* por trabajador—. Pero sigue subsistiendo el problema de los precios de los bienes de capital. Lo resolvieron considerando que el output también consiste en *oreca* —redujeron todo el planteamiento a un «mundo de una mercancía»—. En teoría económica, los modelos sirven para eliminar las complicaciones no esenciales del análisis de los problemas concretos, a fin de poderse concentrar en el aspecto principal; este modelo sólo sirve para eliminar el problema.

Con ayuda del concepto de un capital consistente en *oreca*, los neoclásicos redujeron la *Teoría general* a cero, en vez de generalizarla. En el mundo de una mercancía no hay problema de paro. Sea cual sea la cantidad de capital-*oreca* disponible en cualquier momento, es posible contraerla o expandirla a fin de proporcionar empleo a toda la mano de obra disponible. Los trabajadores desocupados, si los hay, se ofrecerían por unos salarios más bajos en términos de *oreca*. Esta competencia hará bajar todos los salarios y el capital-*oreca* se expandirá y permitirá emplear un número superior de trabajadores, con una tasa de beneficio más elevado. En resumen, se había restaurado el dogma prekeynesiano. La única causa posible del paro son unos salarios demasiado altos.

Por otra parte, en el mundo de una mercancía tampoco existe el problema del nivel de la demanda efectiva. Con el stock de capital-*oreca* y pleno empleo de la fuerza de trabajo se está produciendo una cantidad determinada de *oreca*. Se consume parte del output de *oreca* y se ahorra la otra parte. Esta parte que se ahorra se añade al montón de capital-*oreca* y se desparrama con objeto de emplear la mano de obra que va quedando disponible. Se ha restaurado la teoría prekeynesiana según la cual el ahorro rige la inversión.

Ya nada impedía a los neo-neoclásicos seguir enseñando alegremente a sus discípulos a trazar funciones de producción en términos de capital y trabajo, y explicar la distribución de la renta entre trabajo y propiedad en razón de la productividad marginal del *oreca* y del trabajo.

Tal vez los Estados Unidos puedan permitirse el lujo de una profesión como ésta —es una forma más de consumir el excedente—, pero estas doctrinas se han difundido también en la India y en otros de los llamados países en vías de desarrollo con problemas económicos importantes y urgentes.

¿Cómo se ha logrado hacer aceptar a varias generaciones de estudiantes estos conjuros sin sentido? El ardid es ingenioso. El planteamiento se expone en términos matemáticos. K es una cantidad de capital, es preciso integrarla, diferenciarla y efectuar todo tipo de hermosas y complicadas operaciones matemáticas. Ahora bien, la mayoría de los estudiantes no comprenden de qué va la cosa; piensan que tal vez no sean lo suficientemente inteligentes para entenderlo y se callan. Pero los inteligentes aprenden el truco; empiezan a tener un interés en creer que han aprendido algo importante. Dedicarán el resto de sus vidas a enseñarlo a nuevas generaciones. Así se va perpetuando el sistema.

Evidentemente, las matemáticas pueden ser muy útiles. Pero los buenos matemáticos evitan los camelos. Si no quieren dejarse embaucar, voy a darles un consejo muy simple: cada vez que sus profesores escriban K en la pizarra, pregúntenles en qué unidades viene expresado. Es posible que se molesten; pero si se enfadan en vez de dar una respuesta, no les quepa duda de que van por el buen camino.

Desde luego el problema de la definición de capital en sí es una cuestión puramente formalista, pero sus implicaciones no son desdeñables. Gracias a su *oreca*, los neo-neoclásicos han restablecido la defensa del *laissez faire*, han mutilado la *Teoría general* y han restaurado la doctrina según la cual la libre actuación de las fuerzas del mercado no sólo garantiza la eficiencia, sino también la justicia social.

Todo esto me duele mucho. Se ha empañado la nueva claridad que parecía haber llegado con Keynes. La economía vuelve a ser lo que era, una rama de la teología. Entre tanto, los problemas de la vida económica real están entrando en una nueva fase. Después de la guerra, por un tiempo el mero hecho de evitar una depresión parecía un gran triunfo. El capitalismo moderno daba la impresión de ser un nuevo sistema económico. Los economistas marxistas quedaron desconcertados al comprobar que el nivel de salarios reales iba subiendo en todas las economías industriales. Una economía compuesta de meros conjuros no planteaba mayor problema. Pero ahora la conciencia pública comienza a identificar tres grandes y amenazadores dilemas.

En primer lugar, el capitalismo moderno está administrado por los gobiernos nacionales. Cada gobierno se ocupa de evitar el paro, de controlar la inflación, de equilibrar su balanza de pagos y de mantener una tasa de crecimiento sostenida del PNB estadístico. (En Alemania occidental ello está incluso legislado.) Como han descubierto los alemanes, la forma más adecuada de conseguir estos objetivos es contar con una balanza comercial excedentaria. Pero, por desgracia, la suma de las balanzas comerciales de todas las naciones es igual a cero. Las relaciones exteriores de la comunidad comercial resultan más caóticas aún, si cabe, por el hecho de que las economías internas están sometidas al control de la política nacional. De vez en cuando, los problemas internacionales del capitalismo moderno explotan en una crisis financiera, la cual se sofoca con reformas financieras. Pero en el trasfondo subsisten los problemas reales que no es posible resolver con artilugios financieros. Por otra parte, tenemos todo el problema del Tercer Mundo, con un hambre y una miseria crecientes, pues el desarrollo no logra seguir el ritmo del crecimiento demográfico, lo cual empañó los logros del capitalismo moderno y hace tambalear su engrandecimiento.

Por último, los problemas internos de las economías boyantes comienzan a resultar inquietantes. Los economistas han vuelto a caer en los eslóganes del *laissez faire*: lo que es rentable contribuye al crecimiento; lo más rentable es lo óptimo. Pero la gente ha comenzado a advertir que crecimiento del PNB estadístico no equivale a mayor bienestar. La existencia de una negra miseria en las naciones más ricas que jamás han existido en el mundo constituye una verdadera desgracia. Los costes del llamado crecimiento en términos de polución y de destrucción están alcanzando un nivel crítico. Y lo más grave es que la política keynesiana de mantener la prosperidad a base de inversiones públicas se ha concretado en la carrera de armamentos y en guerras frías y calientes.

Estos son los problemas que *deberían* preocupar a los economistas. El pleno empleo no basta; deberíamos preguntarnos: «¿Para qué sirve el empleo?».

Los economistas han abdicado y han dejado la explicación a la sociología y la psicología. Pero estas ciencias no pueden hallar las respuestas por sí solas. Sigue siendo necesario comprender el funcionamiento del sistema económico. Es una buena oportunidad para que una nueva generación de economistas realice una importante e indispensable aportación a las cuestiones críticas para las que toda la opinión pública consciente está exigiendo una respuesta.

Los estudiantes no pueden desperdiciar unos años preciosos aprendiendo sólo a recitar conjuros.

La crisis de la ciencia económica establecida*

José Manuel Naredo

1. ALGUNOS SÍNTOMAS DE CRISIS

En los últimos tiempos los economistas hablan con frecuencia de «crisis de la ciencia económica». Aunque atribuyan a la palabra crisis sentidos diferentes¹ ello es indicativo de que de alguna manera, la ciencia económica está atravesando una situación crítica cuyo significado trataremos de aclarar en el presente capítulo.

El tratamiento que ha recibido recientemente la crisis de la ciencia económica en los medios de difusión ha estado mediatizado por los mecanismos típicos de la llamada «sociedad de consumo». A la anorexia intelectual propia de este país se responde vendiendo alimentos predigeridos, de poco peso y coste y presentándolos con envolturas artificialmente llamativas y novedosas. Se apela así a lo insólito, a lo sorprendentemente nuevo. Hacen falta, por ejemplo, «nuevos filósofos» para resucitar viejas ideas y vender cócteles más o menos fuertes de egoísmo stirneriano, de pesimismo spengleriano o de los rasgos de otros autores escasamente leídos e incluso tiempo atrás estigmatizados de forma global e inapelable como «reaccionarios». Lo mismo que se requieren «nuevos economistas» para actualizar los viejos cantos de sirena del liberalismo o para redescubrir a estas alturas, una vez más, las virtudes del marxismo o de la economía política clásica, a la vez que se habla profusamente de la ruptura de «paradigmas» y se elevan a la categoría de «revoluciones» las inflexiones diversas que han tenido lugar en la historia de la ciencia económica, escamoteando así, bajo la imagen de un cambio permanente, el hecho cierto de que la idea del *sistema económico* sobre la que se levanta esta ciencia, o el objeto de estudio que hace su unidad, han permanecido en lo fundamental invariables desde Adam Smith, llevándola a la situación crítica que nos ocupa.

Entre el clamor de estos falsos portavoces de cambio, se acusa, sin pregones, un desplazamiento sordo en la ya vieja idea del *sistema económico*, que está originando problemas al edificio científico que se asentaba sobre ella. La presente obra responde a estos problemas. Siendo ella misma un exponente de esta situación crítica, puede parecer redundante que se destine a la crisis de la ciencia económica un capítulo específico cuando el tema aflora a lo largo de todo el texto. Pero se ha estimado pertinente incluir en el plan de la obra un capítulo que recoja con ánimo de síntesis, amplíe o pun-

* Publicado en: Naredo, José Manuel. «La crisis de la ciencia económica establecida». En: *La economía en evolución*. 2.ª ed. Madrid: Siglo XXI de España, 1996, p. 441-460.

1. Véase, por ejemplo, entre los autores españoles, José María Fernández Pirla, «La crisis de las concepciones económicas», *Revista de Hacienda Pública*, n.º 74, 1982; Enrique Lozano, «La crisis de la teoría económica», en CECA & UNED, *Económicas y Empresariales*, cuaderno n.º 19 (sin fecha), o Luis Ángel Rojo, «Sobre el estado actual de la macroeconomía», *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 1, 1982.

tualice los hilos que han ido quedando sueltos en los capítulos precedentes, para ofrecer una perspectiva general de esta crisis. En este contexto hemos evitado dispersarnos en discutir temas que aun siendo de actualidad los consideramos poco relevantes y en reseñar novedades, máxime cuando algunas de las obras básicas a las que hemos hecho cumplida referencia no se han traducido todavía o duermen el sueño de los justos enterradas, en parte, por «novedades» que ni siquiera las citan².

Lo expuesto en capítulos precedentes denota que la hoy llamada ciencia económica ha estado vinculada desde sus orígenes a problemas de índole manifiestamente filosófica y que los axiomas y conceptos que le permiten delimitar, clasificar y elaborar su objeto de estudio —*lo económico*— son claramente tributarios de la ideología y las instituciones dominantes en la civilización industrial. De ahí que la ciencia económica haya sido teatro no sólo de discusiones internas, sino también de frecuentes ataques externos de autores que partían de enfoques distintos de *lo económico*. La novedad que permite hablar últimamente de crisis de la ciencia económica estriba en que estos ataques externos no sólo han ganado en número, amplitud y profundidad, sino que están empezando a encontrar eco entre los propios economistas que hasta ahora habían permanecido, por lo común, insensibles a ellos, exacerbando además las contradicciones y polémicas internas a esta ciencia.

La literatura crítica sobre la economía y los economistas se hizo más prolífica en los últimos tiempos al calor de la crisis económica y de la inoperancia de las viejas recetas para resolverla. Aunque esta crisis haya contribuido en cierta dirección a extender y a profundizar la otra, la teórica, que sólo recientemente ha trascendido al mundo académico para saltar hasta las páginas de la prensa³, hay que advertir que la cosa venía de antes en un doble sentido.

2. CRÍTICAS EXTERNAS A LOS ENFOQUES USUALES DE LOS ECONOMISTAS

Por una parte, hay que hacer notar la existencia de una larga cadena de pensadores que se han ocupado de la economicidad de la gestión de los recursos y del comportamiento humano al respecto, desde presupuestos ajenos a los que inspiran el edificio conceptual que se afianzó a partir de las elaboraciones de los economistas clásicos y neoclásicos de principios y finales de siglo pasado y que han señalado las limitaciones de ese edificio, sin que sus análisis y críticas tuvieran apenas influencia entre los economistas. Por otra, cabe advertir que la situación crítica de la ciencia económica se planteó ya por economistas de reconocido prestigio académico antes de que se ampliaran ciertas líneas de debate a raíz de la crisis energética.

2. Por ejemplo, la obra de Mario Bunge, *Economía y filosofía*, Madrid, Tecnos, 1982, reproduce su ponencia cuya presentación en la Universidad de Oviedo levantó airadas protestas por parte de algunos economistas, recogidas, en su día, por la prensa. Sin embargo, la violencia formal de la polémica no debe ocultar el hecho de que este autor acepta sin discusión los aspectos esenciales del aparato conceptual de la ciencia económica y que entre el centenar de obras que presenta como bibliografía no aparece ninguno de los textos básicos de Georgescu-Roegen ni de la mayoría de los autores que han tomado posiciones críticas sobre ella, a los que nos hemos venido refiriendo.
3. Un artículo que denota la pérdida de respeto que está sufriendo la profesión de economista es el publicado en el *Herald Tribune* con el título de «An overdose of economists» de George W. Ball el 16 de abril de 1980 (reproducido después en *El País*, el 29 de abril de 1980).

Excede a las posibilidades de este capítulo hacer una enumeración mínimamente completa de los autores que participaron en uno y otro de los procesos apuntados. Valga esquematizar, respecto al primero de ellos, que cuando la ciencia económica se afianzó y cobró unidad echando por la borda las preocupaciones sobre los aspectos físicos de la gestión de recursos, que culminaron en el siglo XVIII con la escuela fisiocrática, este género de preocupaciones siguió siendo cultivado, ya al margen de la ciencia económica establecida, por otra serie de autores que fueron perfilando un aparato conceptual más adecuado para ello. El tratamiento de este tema corrió paralelo a la creación, en el siglo XIX de esa economía de la física que es la termodinámica y de esa economía de la naturaleza que es la ecología⁴ encontrándose textos que recaen inequívocamente sobre temas económicos de físicos, químicos o biólogos como S. Carnot, R. Clausius, S. Podolinski, P. Geddes, W. Ostwald, F. Soddy, etc., y que adoptan comúnmente un sentido crítico respecto a los enfoques propios de la economía política⁵. Los economistas más nombrados hoy permanecieron generalmente al margen de estas elaboraciones, con la excepción de Cournot, que como hemos visto supo apreciar su interés para trascender los enfoques convencionales que se circunscribían al campo de lo que él denominó «crematología» (siendo él mismo competente «crematólogo», como mostró en su análisis del monopolio) y, en cierta medida, Jevons, cuya honda preocupación por la escasez objetiva de recursos naturales le llevó a escribir sobre las dificultades físicas a las que se enfrentaba el crecimiento económico.

Es de todos conocido que estos enfoques han llegado hasta nuestros días y que ya antes de la llamada crisis energética, pero sobre todo a raíz de ella, se ha producido una avalancha de literatura sobre los aspectos energético-ecológicos relacionados con la actuación de los hombres en la sociedad industrial. Obras como las de Fred Cottrell, los hermanos Odum, Commoner, Slessor, etc., que opinaban sobre la economicidad de la gestión de recursos naturales desde fuera de la ciencia económica, no han podido ya ser ignoradas por los economistas, que finalmente se han visto obligados a tomar cartas en el asunto, tratando ahora de reintroducir dentro del objeto de su ciencia los problemas físicos y biológicos que originariamente se habían desterrado, lo cual ha influido en la crisis actual de esta disciplina.

El movimiento romántico constituyó otra fuente de críticas a la ciencia económica establecida en el siglo XIX, que fue estrechando sus vínculos con la corriente que acabamos de indicar. Pues no sólo los padres de la termodinámica y de la ecología tuvieron que ver con este movimiento (Carnot, Humboldt, ...) sino que, pongamos por caso, las censuras éticas y estéticas que en su día hizo John Ruskin a la economía política y a las realizaciones de la sociedad industrial, adquirieron un mayor respaldo científico con la ayuda de estas disciplinas en su discípulo Patrick Geddes y ganaron más solvencia todavía en Lewis Mumford, discípulo de este último. Estas críticas estu-

4. Nótese que el término ecología se construyó sobre la misma raíz griega *-oikos-* que la economía, divergiendo en los principios que en uno y otro sentido inspiran el «gobierno de la casa» y en las características de la casa misma.
5. Juan Martínez Alier, en su libro *L'ecologisme i l'economia. Història d'unes relacions amagades*, Barcelona, Ed. 62, 1984, ha realizado una fértil labor de desbroce de este campo inexplorado, ofreciendo abundantes referencias y bibliografía sobre esta corriente de autores. Dado el carácter de síntesis del presente capítulo evitaremos dar las referencias de las obras de los autores que ya se han dado en capítulos precedentes.

ron relacionadas con otras de pensadores como Owen, Morris, Kropotkin y Gandhi, que recaen, con radicalidad diversa, sobre la tecnología y la organización social centralizada que trajo consigo la revolución industrial.

Otra línea crítica de origen más reciente que acabó convergiendo también con estas tendencias fue la que se operó desde el campo de la antropología y de la historia antigua, despojando a las categorías de la ciencia económica de su presunta generalidad. Los análisis de Malinowski sobre los intercambios en comunidades primitivas y, sobre todo, el *Ensayo sobre el don* publicado por Marcel Mauss en 1925, mostraron que la circulación de objetos podía regirse en las sociedades humanas por motivaciones radicalmente distintas de aquellas directamente utilitarias que la economía estándar tomaba como las únicas dignas de ser estudiadas. Una vez abierto este camino, los análisis de lo primitivo llevaron a la antropología a ejercer una revisión radical que culminaría con obras como las de Pierre Clastres y Marshall Sahlins. En un sentido más limitado y específico de relativización de las categorías de la ciencia económica, cabe señalar las críticas a su aplicación indiscriminada en el espacio y en el tiempo ejercidas por un amplio grupo de historiadores cuya figura más representativa es Karl Polanyi. Y, en parte como consecuencia de estas críticas, se ha desarrollado una línea de investigación histórico-antropológica que utiliza el instrumental de la termodinámica y la ecología para analizar las relaciones de las sociedades humanas en su entorno físico y enjuiciar su eficiencia y su estabilidad, junto con el marco ideológico e institucional en el que se desenvuelven. Este tipo de estudios alcanzan desde los de Leslie White hasta los más recientes de Roy Rappaport y Richard Lee y entroncan con los numerosos trabajos que enjuician la gestión de recursos que tiene lugar en las sociedades actuales a partir de la ecología y la termodinámica, a los que nos hemos referido anteriormente. Esta confluencia es particularmente clara en los análisis sobre los sistemas agrarios practicados desde tales enfoques por autores como G. Leach, D. y M. Pimentel, P. Campos y yo mismo.

Un claro exponente de la convergencia e interrelación que se fue operando entre las corrientes críticas apuntadas lo constituyen los trabajos de Bataille *La noción de gasto* (1933), *La parte maldita* (1949)⁶ que enmarcan las elaboraciones críticas de la economía convencional procedentes del campo de la antropología, con un capítulo sobre la «dependencia de la economía del recorrido de la energía en el globo terrestre». Esta obra, en la que el autor trabajó durante dieciocho años, resultó tan ignorada por los economistas como lo fueron, hasta hace poco, las corrientes de pensamiento a las que nos estamos refiriendo. Recientemente un número monográfico de la revista francesa *L'ARC* recae sobre este tema e incluye un artículo de un economista tan consagrado como Péroux sobre «el silencio» que siguió a los citados trabajos de Bataille.

A la vez que se entrelazan las corrientes críticas indicadas, en los últimos tiempos empiezan a observarse esfuerzos puntuales de análisis de la ciencia económica desde un ángulo epistemológico que sientan las primeras piedras para hacer una historia de las doctrinas económicas desde fuera del «paradigma» dominante en esa ciencia. En este sentido apunta la presente obra, siguiendo el camino abierto por esa «arqueología de las ciencias sociales» iniciada por Foucault y por el estudio sobre «génesis y expansión de la ideología económica» realizado por Dumont. Análisis que entroncan con

6. George Bataille, *La part maudite* (précédé de *La notion de dépense*), Paris: "De Minuit, 1967.

trabajos como los de Baudrillard, en los que se une la revisión de las categorías de base de la ciencia económica al empeño de desvelar los rasgos esenciales del funcionamiento del capitalismo industrial y en especial de la llamada «sociedad de consumo», normalmente ignorados en los círculos académicos de los economistas⁷.

3. CRÍTICAS INTERNAS A LA PROFESIÓN:

CIRCULARIDAD VERSUS INSATISFACCIÓN Y RUPTURA

Paralelamente a esas críticas externas, en los últimos tiempos también se ha desarrollado un volumen importante de críticas en el seno de la profesión, con grados de integrabilidad e interés muy variables, que buscan adecuar el aparato conceptual de la ciencia económica a la resolución de nuevos problemas o discutir ciertas contradicciones internas. Algunas de estas críticas tratan de acercar la noción abstracta de mercado a la realidad de los intercambios en las sociedades modernas, incluyendo sus manifiestas «imperfecciones» o haciendo intervenir explícitamente las relaciones de poder en el intercambio o en el manejo del aparato estatal. Otras discuten la teoría neoclásica de la distribución al advertir que la distribución del ingreso, en vez de ser una consecuencia del proceso de formación de los precios, es anterior a él desde un punto de vista lógico. O bien, detectan graves insuficiencias en ese keynesianismo hasta hace poco dominante en la macroeconomía y buscan alternativas más ajustadas. Por no hablar de aquellas otras a las que nos referimos en capítulos anteriores, relacionadas con la preocupación de «corregir» los agregados económicos y de extender valoraciones y criterios maximizadores a los campos más diversos.

3.1. El irrealismo de los supuestos del intercambio sobre los que formula el equilibrio general

Un artículo de Sraffa publicado en 1926⁸ abrió el primer grupo de críticas mencionado: en el que señala la escasa representatividad de las dos formas extremas de mercado —competencia perfecta y monopolio— que permitieron a los autores neoclásicos construir sus teorías del equilibrio. Según la teoría tradicional, para la empresa competitiva el precio es un dato y, suponiendo que los costes medios y marginales crecen a partir de un cierto nivel con el número de unidades producidas, para cada precio se obtiene una oferta de equilibrio que iguala el costo marginal de la empresa a su ingreso marginal (que en el supuesto de libre competencia es igual al ingreso medio) maximizando, por tanto, el beneficio. En el caso en el que, por existir un mayor grado de monopolio, la empresa pueda influir sobre el precio variando las cantidades ofrecidas, se sigue suponiendo que toma la demanda como un dato para buscar la oferta de equilibrio que maximice su beneficio. Tanto en el caso de libre competencia como de monopolio se razona exclusivamente sobre precios y cantidades de productos que se mantienen

7. Por ejemplo, ni en la biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid, ni en la propia biblioteca de Ministerio de Economía y Hacienda se encuentra ninguna obra de Baudrillard.
8. Piero Sraffa, «The laws of returns under competitive conditions», *Economic Journal*, diciembre de 1926.

homogéneos para consumidores y empresas. El trabajo de Sraffa objeta que, no sólo lo normal es que no puedan considerarse ni los precios ni la demanda como independientes de la actuación de las empresas, sino que tampoco se cumple la condición de homogeneidad de los productos, operándose la competencia mediante la diferenciación de éstos.

La crítica de Sraffa afectó a los supuestos sobre los que se levantaba la construcción del equilibrio general walrasiano, empujando al razonamiento económico hacia el tratamiento específico de una relación innumerable de casos particulares. Desde entonces el análisis económico del intercambio se ha movido en el conflicto de, o bien razonar sobre formas de mercado que no se estiman representativas de la realidad capitalista pero que permiten —mediante un razonamiento lógicamente coherente basado en el isomorfismo del equilibrio estático de la palanca (véase cap. 20. IV)— definir una configuración de equilibrio general, o bien sacrificar esta posibilidad en aras de un mayor realismo en las hipótesis de partida.

A raíz de la crítica de Sraffa surgieron varios intentos orientados a reconstruir la teoría del equilibrio general sobre bases más realistas, siendo los más conocidos los de Robinson y Chamberlain⁹. En el primero de ellos se razona sobre la «imperfección» que introduce en el mercado el hecho de que los compradores atienden a toda una serie de peculiaridades de cada oferente —localización, confianza que inspira respecto a la calidad, trato y servicios a los clientes, etc...— distintas del precio de venta de los productos. En el segundo se considera como hecho determinante la falta de homogeneidad real o imaginada de los productos de los distintos oferentes, cuya diferenciación fracciona el mercado e impide, al igual que el supuesto anterior, que la competencia recaiga exclusivamente sobre los precios. Tanto la «imperfección del mercado» como la «diferenciación monopolística del producto» influyen de modo similar rompiendo la unidad de los mercados y, con ello, la posibilidad de alcanzar la configuración de equilibrio de libre competencia. En ese mercado de clientelas o en esa competencia monopolista la configuración de equilibrio reclamaba un cúmulo de hipótesis tanto o más irreales que las que se habían rechazado *ab initio*. En consecuencia, los nuevos supuestos conducen más verosímelmente a situaciones de permanente inestabilidad que a configuraciones de equilibrio.

Vista la imposibilidad de reconstruir la teoría del equilibrio general sobre bases más realistas, las elaboraciones de los teóricos se orientaron más bien a justificar desde el mayor pragmatismo que emanaba de la moderna economía positiva, la validez de las viejas construcciones neoclásicas de la libre competencia y del monopolio. Autores como Demsetz y Stigler hicieron hincapié en que al no existir en la realidad una frontera clara entre la libre competencia y la competencia monopolística, en el límite se disolvía la diferencia empírica entre ambos tipos de mercados, resultando perfectamente lícita la aplicación de los modelos extremos del monopolio y de la competencia perfecta. Modelos que ponderaban no sólo por ser más manejables, sino también más eficaces en la predicción, apelando para ello a la evidencia empírica. En favor de

9. J. Robinson, *Economics of imperfect competition*, Londres, 1933 y E. H. Chamberlain, *The theory of monopolistic competition*, Cambridge Mass, 1933. [Hay traducción de ambos respectivamente en Madrid: Aguilar, 1947 y en México: FCE, 1953, bajo los títulos *La economía de la competencia imperfecta* y *Teoría de la competencia monopolística*].

esta defensa pragmática de *status quo* neoclásico apunta el alegato que hizo Friedman de la conveniencia de utilizar supuestos irreales a la que nos referimos con anterioridad (cap. 23) dando la razón a la sospecha de Nagel de que la peculiar «aportación» de Friedman traslucía más bien «tensiones no resueltas» en el seno de la propia ciencia económica, que preocupaciones generales sobre la metodología científica.

3.2. Problemas de agregación

Al tipo de críticas indicado sobre el realismo de los supuestos propios del equilibrio walrasiano, se añaden aquellas otras de orden lógico que muestran que sus formulaciones en términos de agregados no pueden evitar que la arbitrariedad estadística eclipse el contenido teórico de los planteamientos microeconómicos originarios (véase *supra* cap. 24, ref. O. Arkhipoff). Crítica esta que entronca con lo señalado en el capítulo 24 sobre la naturaleza de los agregados económicos usuales que, al incumplir los requisitos matemáticos de las magnitudes físicas, dan lugar a pseudomedidas sobre las que no cabe levantar una ciencia cuantitativa en el estricto sentido que se confiere a este término en las ciencias de la naturaleza.

Recordemos, por otra parte, la larga serie de objeciones que han ido desinflando las desmesuradas pretensiones originarias de conseguir medidas independientes de la utilidad que permitieran acometer agregaciones (véanse *supra* caps. 14, 15 y 20) y obtener máximos colectivos. Como colofón de estas críticas el teorema de Arrow¹⁰, al señalar las condiciones tan restrictivas que exigiría la agregación de preferencias para conseguir una elección colectiva que no acarreará contradicciones internas, mostró de hecho su inviabilidad. Las consecuencias de este teorema no han sido todavía debidamente acusadas por los teóricos de la economía, aunque poco a poco se van abriendo camino. Como ha advertido Arkhipoff¹¹ resulta ilustrativo al respecto un artículo de James Buchanan, en el que tras discutir estas cuestiones concluye que «imponer a los modelos un esquema de maximización como ayuda a la decisión política es garantizar la esterilidad de los resultados. ¿Cómo ha podido extraviarse así la Economía?»¹². Esta especie de teorema de Gödel de las ciencias sociales viene a evidenciar que las técnicas de agregación (y maximización) de preferencias o de opiniones no pueden evitar el carácter normativo que comporta la toma de decisiones políticas o económicas.

3.3. Críticas a los fundamentos de la construcción neoclásica del equilibrio

Existen otras críticas a la formulación neoclásica del intercambio que, quizá por ser más profundas que las que discuten el realismo de los supuestos, han tenido menos eco dentro de la profesión. Son aquellas que recaen sobre los fundamentos mismos de la construcción neoclásica del equilibrio y no sólo sobre las características de los mer-

10. K. J. Arrow, *Social choice and individual values*, Wiley & Sons, Cowles Commission for Research in Economics, monografía, n.º 12, 1951.

11. «Sur quelques paradigmes...» *ob. cit.*

12. J. M. Buchanan, «Microeconomic theory: conflict and contract; a contractarian paradigm for applying economic theory», *American Economic Review*, v. LXV, n.º 2, 1975, p. 225.

cados a los que pueda aplicarse. Es el equilibrio estático del intercambio, construido –como vimos en el cap. 20. IV– a partir de un isomorfismo con el equilibrio de la palanca, lo que se pone en cuestión en estas críticas. Para que el precio de equilibrio de una mercancía se determine inequívocamente como resultado del enfrentamiento de las funciones contrapuestas de la oferta y la demanda hay que suponer, no sólo que ambas son independientes entre sí, sino que también lo son de las ofertas y demandas de las otras mercancías y que permanecen invariables todos los factores que podrían alterar su estabilidad. En ausencia de estas hipótesis,

las curvas de oferta y demanda no determinan equilibrio alguno; dado como magnitud exógena un equilibrio, puede construirse siempre un par de curvas que se crucen en ese punto; pero así las cosas, parece legítima mi curiosidad –señala un economista teórico cuyas críticas van más allá de lo habitual en la profesión¹³– por saber la utilidad de esas curvas de oferta y demanda que necesitan para su construcción el punto de equilibrio, y que, por tanto, no pueden utilizarse para su finalidad tradicional que es, precisamente, la de determinar el precio de equilibrio. Que no exista –dice el autor– una curva de oferta de buenos modos, no quiere decir que la relación entre precio y cantidad de una mercancía sea contraria a la que dicen los manuales de economía, sino que no existe una relación bien definida entre ambas variables. [...] Dentro del saber económico no puede, al menos por el momento, establecerse una relación unívoca y estable entre cantidad y precio de una mercancía. Por tanto, no postular estas dependencias no puede sino ayudar a replantear las dimensiones políticas que la economía tuvo en los clásicos. Si las cantidades dependen de los precios de forma no deductible *a priori*, a romper esa dependencia funcional no sólo no cierra la posibilidad de discutir sobre la determinación de las cantidades, sino que reenvía el problema de la determinación de las cantidades al centro de las ciencias sociales; no se dice –insiste– los precios no influyen en las cantidades, son independientes de las cantidades, sino que su influencia no es tan definida como gusta a la teoría económica vigente. Según lo dicho, la responsabilidad en alguna medida del fracaso de la necesidad de «integrar» los análisis sociológicos, políticos y de otro tipo con la economía, habría que buscarla en el carácter omnicompreensivo que la ciencia económica ha adquirido en lo que considera su territorio [...]¹⁴.

La idea de que las funciones de demanda y de oferta constituyen los elementos determinantes del precio a través del isomorfismo mecánico antes anunciado ha llegado a constituir uno de esos planteamientos que se aplica con generalidad sin recordar en cada caso si se cumplen las condiciones bastante restrictivas que harían lícita su aplicación, pues tal idea «ha arraigado en la mente del economista de nuestros días tan profundamente que se considera como un reflejo inmediato de los hechos y no como lo que es en realidad el resultado de una elaboración teórica bastante sofisticada»¹⁵. Valgan las anteriores referencias para señalar que este presupuesto está siendo actualmente objeto de reflexión. Lo cual revaloriza las advertencias sobre sus limitaciones que hicieron algunos de los propios autores neoclásicos y las críticas más o menos

13. E. Lozano, «La crisis de la teoría económica» *ob. cit.*, p. 5.

14. *Ibid.*, p. 5-6.

15. *Ibid.*, p. 4.

implícitas de otros autores que, como Sraffa, evitaron recurrir a él en sus elaboraciones¹⁶ o que, como Schumpeter¹⁷, Perroux¹⁸, u O'Connor¹⁹ estimaron que los factores a su juicio más relevantes y característicos del proceso económico, —la innovación, el poder en el intercambio y en el manejo del Estado, respectivamente— transcurrían al margen del mismo. De todos modos hay que advertir que tal presupuesto ocupa un lugar importante en lo que se refiere al instrumental analítico de la ciencia económica, pero no a la axiomática que define su objeto de estudio y su forma habitual de contemplar el proceso económico (tratadas en el cap. 24).

Este género de críticas, lejos de ser el fruto aislado de los excesos de un purismo teórico que condenaría a los economistas a la inacción, constituyen el telón de fondo que enmarca un cúmulo de fracasos e inoperancias de los viejos esquemas explicativos empleados por los economistas. Cúmulo que se ha manifestado bien a las claras en el terreno de lo empírico a la hora de ofrecer soluciones a la actual crisis económica: el hecho de que toda una serie de relaciones de dependencia, hasta hace poco consideradas de modo mecánico y causal, se mostraran bastante más borrosas de lo previsto, alimentó dudas más generales sobre la pertinencia de tratar las propias nociones de oferta y demanda, con todos sus derivados analíticos como funciones independientes y, por lo tanto, manipulables separadamente. En este sentido encajan tanto la quiebra de la teoría neoclásica de la distribución, como aquella otra de la macroeconomía de corte keynesiano con su epílogo de «síntesis neoclásica», sin que en ninguno de los dos casos haya aflorado su sustitutivo capaz de restablecer la confianza generalizada de los economistas.

16. Cfr. P. Sraffa, *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona, Oikos-Tau, 1965. «Cualquier persona acostumbrada a pensar en términos del equilibrio de demanda y de oferta, puede inclinarse a suponer, al leer estas páginas —señala Sraffa en el prefacio de esta obra— que la argumentación descansa sobre el supuesto teórico de rendimientos constantes en todas las industrias [...] De hecho, sin embargo no se hace tal supuesto».
17. Cfr. J. Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*, ob. cit. Este autor señala que el estricto cumplimiento de las hipótesis de constancia de los gustos, de la tecnología, etc. que harían la estabilidad de las funciones de oferta y de demanda, la uniformidad de las mercancías y definirían la competencia sobre las bases estáticas propias del equilibrio walrasiano, cerrarían las puertas del progreso económico. Por el contrario, lo característico de éste son los cambios tecnológicos producidos por «empresarios innovadores» para reducir costes o introducir nuevos productos haciendo obsoletos los antiguos. En este proceso de «destrucción creadora» reside, según Schumpeter, la verdadera competencia fuente del progreso económico y no en aquella que se ejerce entre empresas que producen las mismas mercancías.
18. Ya hemos visto cómo Perroux (cap. 20.IV) retoma la idea de Pareto de integrar el equilibrio económico dentro de un equilibrio social mucho más amplio, introduciendo en su elaboración aspectos tales como el poder o la información que pueden ser mucho más definitorios de una situación de intercambio que las consideradas en el equilibrio walraso-paretiano en sentido estricto.
19. Cfr. J. O'Connor, *La crisis fiscal del Estado*, Barcelona, Península, 1979. En vez de razonar, como venía haciendo la literatura hacendística corriente, sobre la idea de un Estado neutral, cuya gestión buscaba el interés colectivo por encima de los intereses de personas, grupos o clases sociales, O'Connor toma estos intereses como elemento condicionante de dicha gestión. La política fiscal aparece así definida más bien por el peso que ejercen unos u otros intereses en el manejo del aparato estatal, que atendiendo a los presupuestos teóricos de la neutralidad y la flexibilidad o a los objetivos abstractos de la equidad y la estabilidad económica.

3.4. Críticas a la teoría neoclásica de la distribución

En lo que concierne a la teoría de la distribución, podemos resumir con Martínez Alier²⁰ que a

los estudiantes de economía se les ha venido enseñando que la distribución del ingreso (es decir, que haya ricos y pobres, tanto dentro de cada país como internacionalmente) podía explicarse por la lógica del mercado tal como es analizada por la teoría económica. Todos los libros de texto, al llegar al capítulo sobre la distribución del ingreso, afirman, más o menos, lo que sigue: «Los precios de los factores de la producción y en consecuencia la distribución del ingreso son una mera consecuencia del sistema de asignación de recursos a través de los mercados» (Lipsey y Steiner, *Economics* (tercera edición), Harper & Row, 1972, p. 386). La crítica moderna demuestra que esto no es así, reivindicando la superioridad teórica, como economistas, de la tradición clásica de Ricardo y Marx (junto con la aportación reciente de Sraffa y otros) frente a la tradición neoclásica o contraclásica que se remonta a la década de 1870 con Jevons, Menger y Walras. El que haya ricos y pobres es cuestión sociopolítica, cuestión de fuerza y de hegemonía ideológica. Este hecho quedaba oculto (para los economistas) al estudiar la distribución del ingreso como formación de precios de los factores o servicios productivos. Sin embargo, entre otras cosas la nueva tesis explica que los lucros de los capitalistas no pueden lógicamente ser considerados una remuneración del «capital», puesto que el valor del «capital» depende precisamente del nivel de beneficios —es decir, de la distribución del ingreso, determinada extrínsecamente al sistema económico— [...] En los círculos de economistas se reconoce ahora cada vez más la validez científica de la crítica moderna, que ataca el meollo mismo de la teoría económica ortodoxa: la teoría de la formación de precios y de la distribución del ingreso. La crítica moderna es pues mucho más incisiva que críticas como las de Galbraith o Myrdal que los propios economistas consideran más bien como sociólogos, y que criticaban la incapacidad de la teoría económica ortodoxa para analizar fenómenos no previstos en una economía de mercado que funcionara «bien»... La ortodoxia de los libros de texto está siendo derrotada: ningún economista va a poder ya recomendar niveles de salarios adecuados, porque en vez de pensar que los salarios se determinan (o deben determinarse) en virtud de principios de teoría económica, los economistas están reconociendo que Ricardo y Marx tenían razón, y que la teoría económica (por razones de coherencia interna) debe incorporar el hecho de que los salarios son determinados por factores extraeconómicos y que la distribución del ingreso es lógicamente anterior a la formación de precios. A medida que esta crítica moderna se difunda y ante el descrédito científico (y por tanto tecnocrático) de las políticas de salarios y precios, tanto puede esperarse una reacción socialista como una reacción corporativista.

En lo político fue, ciertamente, la reacción corporativista y no la socialista, la que predominó en el Occidente europeo en los años de crisis económica que siguieron a

20. J. Martínez Alier, «El fin de la ortodoxia en la teoría económica y sus implicaciones políticas», *Cuadernos de Ruedo Ibérico*, n.º 41-42, 1973. El lector interesado puede encontrar una exposición, más amplia que la recogida en este artículo, de la crítica moderna a la teoría neoclásica de la distribución en el libro de M. Dobb, *Theories of value and distribution since Adam Smith*, Cambridge, 1973 [Hay traducción en castellano en Siglo XXI].

estos vaticinios e incluso se experimentó una reacción neoliberal de exaltación del funcionamiento de la economía de mercado. Y en lo académico, me temo que la crítica interna a la que nos estamos refiriendo resultó menos revolucionaria de lo que inicialmente se suponía. La calificación de incoherente a la pretensión de que el «modelo neoclásico» determinara por sí mismo la distribución del ingreso, obligó, por una parte, a matizar la presentación de tal modelo a los estudiantes, advirtiéndoles que el sistema de precios resultante correspondía a una cierta distribución originaria del ingreso, y, por otra, a introducir el «modelo marxista» en la enseñanza universitaria, cosa que no planteó mayores problemas al responder a la misma idea general de *sistema económico* que dominaba el mundo de la economía académica. Pero lo importante no es considerar el impacto de esta u otra crítica aislada, sino apreciar que la crítica a la teoría neoclásica de la distribución contribuyó, junto con aquellas otras a las que estamos haciendo referencia, a fomentar entre los economistas un clima de insatisfacción y de pérdida de confianza en el aparato analítico de su propia disciplina.

3.5. Las críticas a las políticas de corte keynesiano y la «nueva macroeconomía»

El ataque a las políticas anticíclicas de corte keynesiano que se desarrolló desde finales de la década del sesenta a medida que tales políticas cosechaban decepciones y fracasos, constituyó un factor importante en la referida pérdida de confianza. Pues esta crítica destruyó representaciones, como la curva de Phillips y las curvas de IS-LM²¹, y de las posibilidades de actuación de la política económica. Hasta las propias políticas discrecionales de estabilización fueron blanco de la crítica no ya por ineficaces, sino por considerarlas una fuente importante de inestabilidad económica. La crítica a las políticas discrecionales de estabilización se han reforzado «al articular el supuesto de equilibrio continuo en los mercados y la hipótesis de expectativas racionales; porque, en último término, el resultado de tal articulación es la negación de que políticas económicas sistemáticas, esperadas y entendidas, puedan generar efectos reales, ya que los agentes (económicos) racionales, al anticiparlas, reaccionan de modo que las compensarán y neutralizarán»²². Igualmente se critica el empleo de modelos econométricos en la evaluación de políticas económicas advirtiéndoles «la improbabilidad de que los parámetros que reflejan la formación de expectativas no cambien cuando se alteran las

21. La curva de Phillips establecía una relación inversa entre la tasa de inflación y la tasa de paro registradas en un sistema económico, relación que los aumentos simultáneos del paro y de la inflación registrados en la última década en el mundo occidental se encargaron de destruir irremisiblemente, dando la razón a quienes, como Friedman, la habían criticado con anterioridad. Las curvas IS-LM representan los lugares geométricos de los puntos de equilibrio que igualan, respectivamente, el ahorro y la inversión y la oferta y la demanda de dinero en función del tipo de interés y del nivel de renta nacional. Mientras que se supone que la curva IS establece una relación inversa entre el tipo de interés y la renta nacional, se considera que la curva LM describe una relación directa entre ellas, cortándose ambas curvas en un punto de equilibrio del sistema económico. Sin embargo, hoy se sabe que estas curvas no existen de forma estable e independiente y que la manipulación de una de ellas entraña modificaciones y desplazamientos en la otra que arrojan un resultado final tan incierto como inválido para la política económica. Aparece así desinflada la ingenua creencia en que la estabilidad e independencia de estas curvas hacían de tal representación un instrumento analítico muy didáctico y útil para la política económica.
22. L. A. Rojo, «Sobre el estado actual de la Macroeconomía», *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 1, 1982, p. 63.

normas de política económica»²³. Como resultado de estas y otras críticas a los que hasta hace poco se tenía por base sólida del quehacer de los macroeconomistas, «no es de extrañar —concluye el autor citado— que haya tendido a crearse, en consecuencia, durante los últimos años, una zona de insensibilidad o de indecisión respecto de la utilización de las políticas de estabilización: una zona de perplejidad que refleja la actual crisis de la macroeconomía»²⁴.

Aunque este cúmulo de críticas ha inducido a hablar de la aparición de una «nueva macroeconomía», tal calificación parece engañosa en un doble sentido. En primer lugar, porque estas críticas no forman un cuerpo teórico capaz de ofrecer una alternativa acabada a la «antigua macroeconomía» de origen keynesiano, ni en lo referente a la interpretación ni a las propuestas de regulación del sistema económico. Y en segundo lugar, porque la calificación de «nuevo» viene a designar en este caso lo que es, en buena medida, un retorno a los más rancios supuestos de la tradición neoclásica, ejemplificando la tendencia apuntada al principio de este capítulo de revender las viejas ideas con envolturas artificialmente novedosas y de ocultar bajo las apariencias de cambios y revoluciones, la invariabilidad de los supuestos. Ya hemos indicado que la «nueva macroeconomía» se levanta con renovado ahínco sobre los viejos supuestos de comportamiento racional de los agentes económicos y de continuo equilibrio de los mercados, eclipsando las diferencias entre el corto y el largo plazo introducidas por Keynes precisamente para salir al paso del incumplimiento de tales supuestos y revalorizando, en suma, el enfoque microeconómico cuyas insuficiencias para razonar y actuar sobre el sistema económico en su conjunto habían originado en su día el nacimiento de la «macroeconomía».

En lo que concierne a las propuestas de política económica, podemos resumir con Rojo que «las nuevas orientaciones macroeconómicas acaban proponiendo normas frente a discrecionalidad; la renuncia a políticas sistemáticas anticíclicas [...]; el abandono de políticas sorpresivas, por perturbadoras, y un esfuerzo por difundir lo más posible la información en la economía. La principal tarea de la política monetaria y la política fiscal habrá de consistir en proporcionar al sector privado un entorno estable y predecible»²⁵.

Es un triste sino para los economistas habituados a empuñar, aunque sólo fuera en el pensamiento, lo que se tenían por firmes timones keynesianos, tener ahora que desecharlos por ineficaces e incluso contraindicados, sin que hayan aparecido otros nuevos. Es lógico que con la quiebra del intervencionismo keynesiano haya ganado terreno la idea de que más vale abstenerse de intervenir y confiar en que las cosas se resuelvan por sí mismas. En este sentido va la idea de que la política económica debe sobre todo «proporcionar al sector privado un entorno estable y predecible». Pero difícilmente pueden aceptarse con entusiasmo «normas» tales como el equilibrio presupuestario, el crecimiento a un ritmo estable de la cantidad de dinero y la libre fluc-

23. *Ibid.* Véase R. E. Lucas, «Econometric policy evaluation: a critique», *Journal of Monetary Economics*, suplemento 2, Carnegie-Rochester Conference Series, v. I, 1976.

24. *Ibid.*, p. 69. «The death of macroeconomics» reza un artículo del *Financial Times* (19-IX-1984) en el momento de corregir estas páginas. Este título hubiera sido insólito hace pocos años. El artículo que lo emplea reseña críticamente la obra de Robert Barro, *Macroeconomics*, John Wiley & Sons, 1984, representativa de las nuevas corrientes neoliberales.

25. *Ibid.*, p. 65-66.

tuación del tipo de cambio propuestas por Friedman, como sustitutivo eficaz de las recetas keynesianas. Sólo una fe renovada en los beneficios de la «mano invisible» puede provocar tal entusiasmo y devolver a los economistas el confort intelectual que en su día les ofreció la fe en los instrumentos analíticos y las recetas de un keynesianismo ingenuo.

Resulta, pues, comprensible que los economistas busquen de nuevo un refugio tranquilizador en ese universo autosuficiente e irrefutable de la utopía liberal, dando lugar al auge del neoliberalismo doctrinario que impregna a la «nueva macroeconomía». Aunque la luz de la lógica más elemental no deje de resultar chocante que, habiendo nacido el intervencionismo keynesiano para corregir las insuficiencias del *laissez faire*, pretenda ahora invocarse al *laissez faire* para paliar los fracasos del keynesianismo; como lo es también el que se invoque a la contrastación empírica con el fin de resucitar de nuevo interpretaciones que se enterraron hace tiempo en aras de un mayor realismo²⁶. Esta circularidad en los razonamientos, ya apuntada anteriormente, dice muy poco a favor de la economía como ciencia positiva y lleva la polémica entre liberales e intervencionistas a posiciones irreductibles que contribuyen, más que a resolver, a perpetuar la crisis de la macroeconomía y el descrédito de los economistas en su imposibilidad de dar respuestas unánimes para el tratamiento de la actual crisis económica. El tono en el que se expresaron economistas con prestigio y larga vida profesional en el VI Congreso Mundial que tuvo lugar en México en 1980, recoge la gravedad de la situación:

nos estamos reuniendo acá, en México, como hicimos en los treinta en Harvard, para ver nuestras armas frente a la crisis; pero ahora la situación es bien diferente. En los treinta reunimos a las gentes de todas partes—incluso los socialistas— y teníamos un par de ideas pues recién había habido una hipótesis de revolución keynesiana o, al menos, teníamos algunas ideas sobre hacia dónde podría ir la reforma del mundo, teníamos algunas hipótesis sobre qué reformas había que hacer en las instituciones, de cómo tener una banca central que actuara de una forma o de otra y que pudiera funcionar, de cómo hacer una política de empleo y de ingreso que pudiera funcionar, etcétera. Esas eran las hipótesis que teníamos en los treinta: si se hiciera una política de empleo, de ingresos y una política monetaria en tal dirección obtendríamos tales resultados [...] Y de ahí la gran síntesis. Pero ahora resulta que no tenemos hipótesis ninguna [...]»²⁷.

Las críticas internas a las que nos hemos venido refiriendo pueden fomentar entre los economistas esa pérdida de fe y esa insatisfacción sobre sus quehaceres profesionales que suelen preceder a las «revoluciones científicas». Pero para que tales revoluciones se produzcan hace falta someter a reflexión los presupuestos básicos que definen y estructuran el objeto de estudio de la ciencia en cuestión, cosa que no ocurre con las críticas a las que nos estamos refiriendo, limitadas en lo fundamental al aparato analítico empleado y a las interpretaciones de la distribución y del funcionamiento de las

26. Vemos una vez más que la discusión suscitada por Friedman sobre el realismo de los supuestos (véase *supra*, cap. 23) no es una cuestión baladí en el devenir reciente de la ciencia económica.

27. Reseña de M. C. Tavares, Coloquio de la Granda sobre «El retorno de la ortodoxia», *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 1, 1982, p. 95.

«macromagnitudes» de un *sistema económico* previa e implícitamente definido. En efecto, estas críticas hacen referencia a la gestión y al funcionamiento del *sistema económico*, pero no a la axiomática que lo define (véase cap. 24) y tampoco ofrecen, menos aún, opciones sobre las que pueda tomar cuerpo una «revolución científica» que, para ser digna de tal nombre, tendría que entrañar modificaciones en el objeto de estudio y en los enfoques que lo sistematizan. La permanencia de éstos es lo que propicia esa reiteración de ideas y razonamientos que empuja a ofrecer como nuevo lo antiguo, dando a las discusiones entre economistas el carácter a la vez escolástico y esotérico al que nos referimos con anterioridad en este y otros capítulos.

3.6. Críticas internas a la profesión pero externas a los enfoques usuales de los economistas

Sin embargo, existe otro conjunto de críticas internas a la profesión —en tanto que son realizadas por economistas— pero no a los presupuestos de la ciencia económica establecida. Críticas que, de forma más o menos directa y explícita, afectan a la axiomática que define y sistematiza el objeto de estudio de la ciencia económica actual y llevan a propuestas no asimilables dentro de ésta. El conservadurismo propio de las comunidades científicas hace que aquella de los economistas sea poco permeable a este conjunto de críticas, que permanece así tanto más difuso y poco divulgado, como incómodo e irreductible resulta para la ciencia económica establecida. Dado que el presente libro forma parte de tales críticas, que a su vez trata de sintetizar y divulgar, no vamos a insistir ahora sobre el tema. Sería redundante volver a citar ahora a economistas como Georgescu-Roegen, Kapp, Daly, Mishan... o Passet, a los que ya hemos hecho referencia. Estos autores retoman, desde dentro, las críticas tradicionalmente externas antes indicadas, para proceder a una revisión a fondo de las carencias del aparato analítico de la ciencia económica establecida, que modifica las fronteras de lo *económico* y los conceptos que lo informan. La mayoría de estas críticas hacen referencia a la gestión de los recursos naturales, con sus derivados energéticos y medioambientales, y contrastan con la literatura que se orienta infructuosamente (véase cap. 19) a resolver estos problemas en el terreno de los valores de cambio. La diversidad de posiciones que abunda en estos temas²⁸ permite detectar en ellos uno de los aspectos más críticos de la ciencia económica actual, donde las críticas tradicionalmente externas están empezando a penetrar en la ciudadela teórica de los economistas abriéndole nuevas brechas. Así, por ejemplo, el problema que con vistas a la gestión de recursos plantea la segunda ley de la termodinámica al afirmar que la creación de orden en un sistema implica la creación de un desorden superior en el medio ambiente que lo envuelve, llevó a Kapp a señalar pioneramente la necesidad de una «nueva ciencia económica» que considerara no sólo los «costes internos» a la noción usual de sistema económico, sino también aquellos que por ser exteriores al mismo quedan fuera del cómputo económico corriente. Lo mismo que ha correspondido a un economista matemático tan prestigioso como Georgescu-Roegen, la tarea de enjuiciar el proceso económico a la luz de la ley de la entropía y de señalar las graves limitaciones que comporta una ciencia eco-

28. Véase H. E. Daly y A. F. Umaña, *Energy, economics and the environment. Conflicting views of an essential interrelationship*, Boulder (Colorado), Westview Press, 1981.

nómica que se ha desarrollado de espaldas a ella, poniendo, entre otras cosas, en cuarentena el contenido y la forma analítica de la función de producción que venía representando hasta el momento, al resguardo de toda crítica, la relación entre el sistema económico y el mundo físico circundante (véase *supra*, cap. 20.III). Y que Passet supo advertir las inconveniencias de la actual noción de sistema económico de corte mecanicista y la necesidad de razonar sobre otros sistemas más aptos para captar los fenómenos de la vida y enjuiciar la relación de las sociedades humanas con su entorno habitable.

Pero no sólo es la noción de producción, de coste o de sistema, lo que está empezando a ponerse en cuestión por los economistas, sino también su presunta finalidad inequívocamente utilitaria, que constituía la razón de ser del *sistema económico*. Alguien con una posición tan sólida dentro de la profesión como Joan Robinson señalaba ya en 1972 que, frente a la «primera crisis» de la teoría económica originada a raíz de la Gran Depresión de 1929 por el «fracaso del *laissez faire* ante el problema de la demanda efectiva», la «segunda crisis», la actual, «surge de una teoría que no puede explicar el contenido del empleo»²⁹. Y al poner en un primer plano la cuestión de «para qué debía ser el empleo», se arrastran obligadamente las preguntas de para qué la producción y para qué el consumo y la inversión en los que aquella se desdobra, dando la mano —posiblemente sin saberlo— a críticas como las de Baudrillard que señalaban desde fuera de la profesión esa crisis de la finalidad utilitaria de la producción. La crisis económica de los setenta, con el consiguiente aumento simultáneo del paro y de la inflación, vino a eclipsar estas reflexiones fundamentales tendentes a desmontar la axiomática que liga mecánicamente en la ciencia económica establecida la *producción* a la *satisfacción* (de necesidades) y, por ende, al bienestar y a la felicidad de los hombres. De ahí que la crisis económica, al distraer la atención sobre este problema fundamental haya sido en este sentido, al decir de Baudrillard, «una verdadera bendición para un sistema que se veía arrastrado por el espejismo de la producción hacia un vacío enloquecedor».

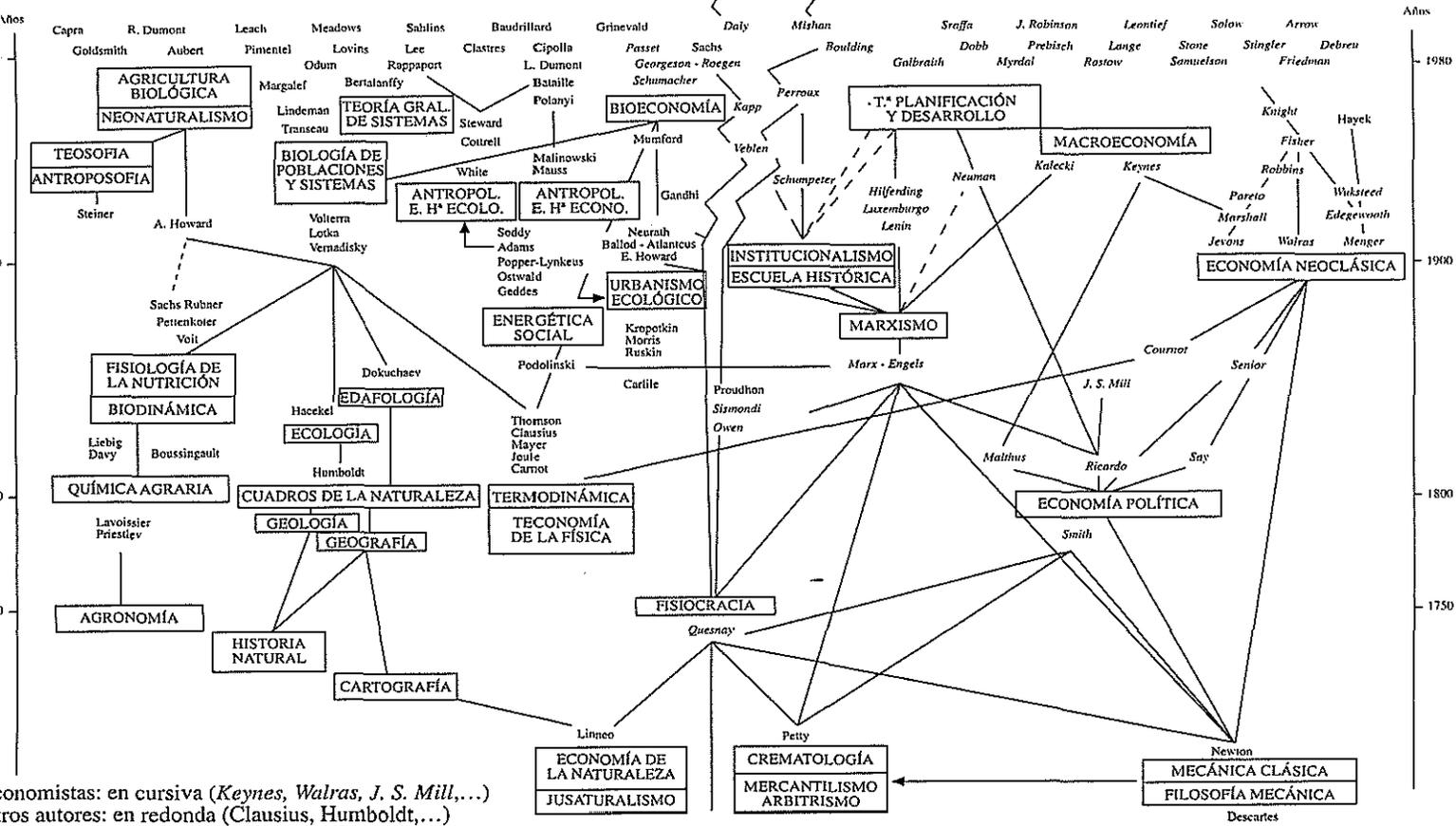
4. LA CRISIS DE LA CIENCIA ECONÓMICA Y LAS REVOLUCIONES CIENTÍFICAS

¿Estamos en los inicios de una revolución científica en economía? Contestar a esta pregunta exige evitar el empleo ambiguo que se ha hecho de este término en economía, bien para resaltar la invariabilidad del pensamiento económico, o bien para ensalzar su carácter cambiante, presentándolo como una sucesión de revoluciones (marginalista, keynesiana, etcétera). Retomando las precisiones avanzadas al respecto (véase *supra*, cap. 1) entendemos que una «revolución científica» en economía presupone un cambio de enfoques que llegue a afectar a ese núcleo teórico firme que constituye la actual noción de *sistema económico*, bien modificándola o bien apartándola del lugar central que ocupa en esta disciplina. En los capítulos precedentes hemos visto cómo ha surgido esta noción de sistema, la estructura conceptual que le es propia y su dominio de aplicación corriente. El hecho de que la idea usual de *sistema económico* se haya plasmado en la versión cuantitativa corriente que nos ofrecen del mismo las contabilidades nacionales facilita

29. J. Robinson, «The second crisis of economic theory», *American Economic Review*, mayo de 1972. [Hay traducción en *Información Comercial Española*, n.º 498].

ECONOMÍA CRÍTICA

ECONOMÍA STANDARD



conomistas: en cursiva (*Keynes, Walras, J. S. Mill,...*)
 icos autores: en redonda (Clausius, Humboldt,...)

Descartes

esta tarea definitoria. Pues una vez expresada en el campo de los números reales positivos, esta versión generalmente aceptada del *sistema económico* hemos visto que debe encontrar definición, no ya en el terreno de las palabras sino en aquel otro más estricto de la lógica matemática. En el capítulo 24 hemos ofrecido la axiomática que informa el núcleo teórico de esta representación y acotado las intuiciones que la hacen derivar hacia su modelo de aplicación corriente. Es sobre la base de estas reflexiones previas y atendiendo a la noción estricta de «revolución científica» antes apuntada, que cabe apreciar por vez primera síntomas de una tal revolución en economía. La confluencia indicada de críticas internas y externas está provocando el sentimiento, con el que al decir de Kuhn se inician las revoluciones científicas, de que los enfoques establecidos resultan inadecuados para explorar ciertos aspectos de la realidad que ahora se hacen preocupantes. La insatisfacción hacia la forma de ver el mundo económico desde el prisma de ese sistema que había permanecido en lo esencial invariable desde Adam Smith, ha encarnado ya en una subdivisión de la comunidad científica de los economistas, cuyas elaboraciones están empezando a trascender de la fase crítica inicial hacia otra más constructiva. Así, codo a codo con científicos de otros campos, algunos economistas se preocupan de establecer otros sistemas más económicos que el antiguo para resolver los problemas de gestión de recursos que hoy parecen relevantes, a la vez que se dificulta su comunicación con sus colegas que conservan la fe en las capacidades de los antiguos enfoques. Pues —como ha señalado Kuhn— cuando un nuevo sistema se levanta al margen del antiguo ya no sirven para enjuiciarlo el lenguaje y los procedimientos de evaluación que emplea normalmente la ciencia establecida. Razonar desde lógicas y lenguajes diferentes a los habituales de la comunidad científica no es tarea fácil para sus miembros. Ello exige una reconversión mental tanto más ardua como importante sea lo que se está poniendo en cuestión.

Como su propio título indica, el gráfico adjunto³⁰ trata de seguir el divorcio existente entre *crematología* y *economía de la naturaleza* que, tras la frustrada síntesis fisiocrática, se soslaya al eliminarse esta última del campo de la ciencia económica establecida, aflorando de nuevo con fuerza en el marco de la crisis actual. Después de verse eclipsada por el dominio del dogma mecanicista, *la economía de la naturaleza* renace lentamente durante el siglo pasado al margen de la ciencia económica, para irse consolidando teóricamente en la segunda mitad del actual en el seno de disciplinas tales como la física, la biología, la edafología, ... e incluso la antropología. El hecho de que estos conocimientos todavía dispersos recurran a nociones y sistemas que difieren en lo esencial de aquellos comúnmente utilizados en la ciencia económica, ocasiona una de las rupturas más importantes que se observan en su edificio teórico y, con ello, el distanciamiento de aquellos economistas que han decidido trabajar en este campo, con relación a la mayoría de sus colegas que circunscriben sus razonamientos a la noción establecida de *sistema económico*.

Este libro, además de esclarecer la situación crítica de la ciencia económica, espera contribuir a la consolidación del grupo de economistas que, habiendo perdido la fe en la capacidad de los antiguos planteamientos para resolver algunos de los problemas más

30. He construido este gráfico sobre un borrador de Jacques Grinevald, con la ayuda de Juan Martínez Alier. Pese a las groseras simplificaciones que comporta representar el pensamiento económico en un espacio euclídeo bidimensional, lo hemos estimado útil para promover la discusión.

importantes que plantea hoy la gestión de recursos, buscan abordarlos a partir de otros enfoques y sistemas más apropiados³¹. Grupo que puede servir de aglutinante para que se consolide esa *economía crítica* en la que trabajan, con mayor o menor conciencia de ello, científicos procedentes de los campos más diversos, cuya representación aparece recogida en la parte superior izquierda del esquema. Pues, no olvidemos, el desplazamiento del objeto de estudio hace que, entre otras cosas, la construcción de una nueva *economía de la naturaleza* trascienda de la escasa información que tienen los economistas sobre las ciencias de la naturaleza y del conocimiento especializado que caracteriza a los practicantes de estas últimas, reclamando la colaboración de ambos. Ello por no hablar de la necesidad de superar también las barreras académicas que separan hoy a los economistas incluso de los campos de las disciplinas aparentemente más próximas, como la geografía y la antropología.

Tras la escisión representada en el esquema entre «economía crítica» y «economía estándar», cabe preguntarse por las posibles relaciones futuras entre ambas. El desarrollo de este punto se sale del plan del presente capítulo. Nos limitaremos, pues, a avanzar que mientras la mayor generalidad de los enfoques y versatilidad de los sistemas utilizados en el campo de la «economía crítica» permitiría acoger en su seno las preocupaciones crematísticas propias de la «economía estándar», lo contrario no parece posible. Aquella no trata de sustituir el reduccionismo pecuniario propio del enfoque económico corriente por otro cualquiera que se estime más eficiente, sino de dar paso a la multidimensionalidad que impregna los planteamientos modernos de otras disciplinas. La «economía crítica» hace suya esta multidimensionalidad, negando la presunta generalidad de los «óptimos» que el enfoque económico corriente construye dentro de aquel reduccionismo.

En suma, la escisión que se ha producido en el tratamiento de los recursos naturales está rompiendo, por primera vez desde Adam Smith, el monopolio que venía ejerciendo entre los economistas la noción usual de *sistema económico* y modificando su campo de aplicación en el sentido que ilustra el gráfico adjunto. Estos cambios en el objeto de estudio, en el sistema que lo informa y en el modo de orientar la investigación, ejemplificarían los primeros pasos de una revolución científica, en el sentido que antes precisamos, siempre y cuando el contexto social permita su desarrollo. Pues en el caso de la ciencia económica hay que hacer especial hincapié en que el desencadenamiento de una revolución científica exige, no sólo la aparición de sistemas que respondan de forma convincente a los problemas que motivaron la crisis del antiguo sino también que se reúnan condiciones psicológicas favorables a la aceptación generalizada de los mismos.

Dada la estrecha vinculación de los axiomas y conceptos en que se basa la ciencia económica actual con determinados presupuestos éticos, ideológicos o institucionales, la revisión de aquellos ha de ir de la mano de la modificación de éstos, encuadrándose la crisis de esta ciencia en la crisis más amplia de la civilización que nos ha tocado vi-

31. El conjunto de trabajos editado por H. Daly y R. Constanza (actualmente en prensa) bajo el título *Ecological economics*, al que ya hicimos referencia, es un buen exponente de la existencia de economistas preocupados por establecer puentes entre ecología y economía, o entre las ciencias de la naturaleza y la gestión económica. Lograr este acercamiento constituye para estos autores «la principal tarea de nuestra generación, después de evitar la guerra nuclear», convergiendo con la esperanza de Margalef —a la que nos referimos en el Prólogo— en que la ecología evolucione hacia una disciplina más amplia que estudie la interacción del hombre con la biosfera.

vir. Lo cual añade un interrogante sobre las perspectivas de tal revisión cuya discusión abordaremos en el capítulo 27. Podríamos decir con Kapp³² que «servir como una forma de apologética sólo puede a la larga socavar el estatuto de una disciplina» (que se pretende científica) no sin matizar que la velocidad de tal socavamiento depende en gran parte de la salud que gocen las instituciones a las que sirve. En el caso que nos ocupa bien pudiera ocurrir que el juego de tales instituciones llevara antes a la extinción de la especie humana que a la quiebra generalizada de las elaboraciones que las sostienen. Precisamente la revisión de los planteamientos de la ciencia económica busca, en parte, evitar que tal cosa ocurra.

Pues hay que advertir que tal revisión no sólo se ve auspiciada hoy por argumentaciones racionales o consideraciones morales, sino por acontecimientos que plantean un divorcio cada vez más claro entre las categorías de la ciencia económica y aquellas otras del lenguaje corriente o entre sus formulaciones teóricas y el sentido común. Si en otro tiempo fue la estrecha relación entre estas categorías y las del lenguaje corriente la que favoreció su aceptación generalizada, asegurando el éxito de una ciencia económica que acogió benévolutamente la consideración vulgarmente pecuniaria de la riqueza que, como señalaba Quesnay, es «asilo de sofismas», hoy resulta cada vez más ostensible que bajo la divisa de la *producción* y la *satisfacción de necesidades* mediante el consumo se ocultan la *destrucción* y una ansiedad (o insatisfacción) crecientes. Lo mismo que se instituye la palabra *bien* para designar indiscriminadamente a todos los objetos consumidos, cuando prolifera el consumo forzado de aquellos con un valor vital más dudoso ya sea en razón de la carrera de armamentos, de la contaminación ambiental, o de la propia degradación de la dieta alimenticia que dan lugar a los envenenamientos y enfermedades modernas. Y, como colofón, se generaliza la denominación de *sistema económico* para designar el sistema más *antieconómico* que jamás haya existido en la historia de la humanidad que ni siquiera apunta a lograr el primer objetivo que debiera orientar una gestión de recursos mínimamente razonable: el de asegurar la supervivencia de la especie humana. Divergencias éstas que no sólo se plantean en los países del llamado Tercer Mundo, sino también en las metrópolis industriales, haciendo tambalearse el axioma que hasta hace poco identificaba la expansión del modelo de sociedad ofrecido por éstas con el bienestar y la felicidad de la especie humana.

En consecuencia, no será tanto la globalidad y coherencia de una crítica racional la que provoque la revisión de los presupuestos en los que hoy se inspira la ciencia económica, como la fuerza de ciertos hechos que le preparen un contexto favorable. No obstante, la discusión explícita y razonada de tales presupuestos puede contribuir a incrementar la tensión mental que precede y motiva los cambios en las creencias y valores establecidos. Pues también está claro que si no sometemos a reflexión los presupuestos que orientan implícitamente el quehacer de los economistas y las construcciones de la ciencia económica, difícilmente podrán modificarse.

32. R. W. Kapp, *Social costs...*, ob. cit., p. 282.



Prólogo a la segunda edición.
Evolución reciente del pensamiento económico:
entre la reconstrucción intelectual y la congelación conceptual*
José Manuel Naredo

1

Los siete años transcurridos desde la primera edición de este libro han sido pródigos en acontecimientos históricos relevantes que revalorizan muchas de las reflexiones contenidas en el mismo. Aunque no es el propósito de esta nueva edición hacer un repaso exhaustivo de tales acontecimientos desde las perspectivas del libro, tendremos necesariamente que referirnos a ellos. El derrumbamiento del antiguo «bloque socialista» y la extensión ya generalizada y sin tapujos de una única idea de «sistema económico»; el fracaso continuado de las políticas de desarrollo en buena parte de los países pobres, agravado por las guerras, y la consiguiente ampliación del foso que los separa de los ricos; la quiebra en éstos del «Estado de Bienestar» cuando se hacían más agudos que nunca los fenómenos del paro crónico y la marginación social...; unidos a la mayor amplitud del deterioro «ambiental» y de la conciencia que de éste se tiene, son acontecimientos que no podemos ignorar, porque contribuyen a dar nuevas vueltas de tuerca a la disyuntiva entre «reconstrucción intelectual» y «congelación conceptual» en la que, según William Kapp¹, están llamados a debatirse los economistas, demandando la revisión y relativización de los enfoques económicos ordinarios que se propone en este libro. Sin embargo, aunque los nuevos acontecimientos hacen cada vez más perentoria esta revisión, de hecho el viejo cuerpo doctrinal se resiste a ella, manteniendo un ranking de prestigio de la profesión que premia el solipsismo conceptual de seguir afinando su instrumental hasta la saciedad y extendiendo sus aplicaciones hasta los campos más inusitados, para generar tan invasora bruma de redundantes y sofisticadas reformulaciones de los antiguos principios que, al presentarse como novedades, llega a eclipsar los más contados intentos de verdadera reconstrucción intelectual. Lo cual viene a proyectar también en este campo una especie de Ley de Gresham generalizada, según la cual, lo mismo que la mala moneda expulsa a la buena del mercado, los sucedáneos expulsan a los productos de calidad en la «sociedad de consumo», los mensajes banales y sensacionalistas ocultan a aquellos otros más relevantes en la «sociedad de la información» y..., en el campo de las

* Publicado en: Naredo, José Manuel. «Prólogo a la segunda edición. Evolución reciente del pensamiento económico: entre la reconstrucción intelectual y la congelación conceptual». En: *La economía en evolución*. 2.ª ed. Madrid: Siglo XXI de España, 1996, p. xvii-xxxvi.

1. K. W. Kapp, «Intellectual reconstruction or "conceptual freeze"; Economics in the Future», en C. K. Dopfer (comp.), *Economics in the future*, Londres: MacMillan, 1974. (Hay traducción en castellano del FCE, México; 1978, bajo el título *La economía del futuro*; el trabajo de Kapp aparece con el título menos expresivo de «El carácter de sistema abierto de la economía y sus implicaciones»).

elaboraciones económicas, la «nueva» e incesante reiteración cierra el paso a la renovación conceptual.

Resumiendo, podríamos sintetizar en cuatro grupos relacionados entre sí los acontecimientos que han dado un vuelco en el panorama mundial de los últimos tiempos, revalorizando el interés de «desenredar—tal y como proponíamos en la primera edición de este libro— la inmensa maraña de valores y creencias que sostienen la idea actual de *lo económico*». Uno es la crisis disolutiva de los regímenes político-económicos propios de los llamados países socialistas del Este europeo, que tuvo la virtud de mostrar que la idea de sistema económico que ofrecía como alternativa el marxismo era esencialmente la misma que la *economía política*, tal y como habíamos argumentado ya en este libro (capítulo 12): de hecho el marxismo, al apoyar con vehemencia la misma noción de producción que suscribía la «economía política», al perseguir objetivos tanto o más productivistas que aquella, con medios que se revelaron menos eficaces, contribuyó a facilitar la hegemonía planetaria de esa idea de sistema económico que someteremos a reflexión en los capítulos que siguen. Otro es el conflicto que supone el generalizado afán de incluir el medio ambiente y los recursos naturales en un razonamiento económico que se había alejado de estas cuestiones para consolidarse como cuerpo autónomo de conocimiento. El tercero viene dado porque la evolución de la economía mundial en los ochenta ha dado al traste con las dulces promesas del desarrollo y las teorías que las sustentaban. Y ello no sólo porque la crisis ambiental muestra la inviabilidad de extender a escala planetaria los patrones de vida propios de los países ricos del «Norte», tan exigentes en recursos y pródigos en residuos, sino también porque en los últimos tiempos se han manifestado con particular crudeza las relaciones de dominación económica y deterioro ecológico y social sobre los que tales patrones se asientan. Por último, el cuarto, es el papel tan determinante que ha alcanzado la esfera de lo financiero en el reparto del poder mundial, soslayado por una noción de sistema económico que, al permanecer anclada a la vieja idea de *producción* de riqueza, ignora que las actividades que aseguran la hegemonía de las antiguas metrópolis industriales están cada vez más orientadas a la *adquisición* de la misma mediante el manejo del sistema financiero y las empresas multinacionales.

2

Antes de referirnos a algunos aspectos relacionados con las áreas indicadas (que serán retomadas en los capítulos correspondientes del texto y, en ocasiones, completadas con breves epílogos o notas actualizadoras) vamos a detenernos en ciertos rasgos de la evolución reciente de la economía académica, entre los que confluyen la fobia a la transdisciplinaridad, el poco afán de revisar sus fundamentos y su creciente distanciamiento de los problemas del mundo real. Rasgos que explican que ni este libro, ni la mayor parte de las obras de mis autores de cabecera, fueran recibidos con los brazos abiertos en el mundo académico. El caso quizá de más flagrante injusticia sea el de Nicholas Georgescu-Roegen, que falleció en el otoño de 1994 sin que tal evento pasara por las «autopistas de la información» y ni siquiera a título póstumo la comunidad de los economistas rindiera el homenaje que merece a sus contribuciones más importantes sobre la relación entre economía y termodinámica y sobre la construc-

ción de la por él denominada «bioeconomía»². Creo que ello se debe a que incurrió en el doble pecado de la transdisciplinaridad y la crítica irrespetuosa de los fundamentos de la economía establecida, transgrediendo las fronteras y los enfoques admitidos entre los practicantes normales de ésta, para relativizarlos y trascenderlos. Con el agravante de que esto no lo hizo desde fuera, desde planteamientos éticos..., o sociopolíticos, cultivados por disciplinas consideradas secundarias por los economistas, sino partiendo de una posición bien consolidada como economista matemático y apoyándose en la física.

La figura de Georgescu-Roegen había sido bien valorada por sus contribuciones iniciales a la teoría económica. Prueba de ello es que fue a él a quien se le encomendó desarrollar la voz «utilidad» en el monumental proyecto de la *Enciclopedia de las Ciencias Sociales*³. Además su biografía aparece normalmente recogida, cargando la mano en lo referente a la primera parte de su vida académica, en los diccionarios económicos al uso: el *Palgrave*; ...o el *Who's Who*, de Blaug. Por ejemplo, este último apunta de modo telegráfico entre sus «principales contribuciones»: «solución a la paradoja de la no integrabilidad en teoría de la utilidad; prueba de la imposibilidad de derivar la función de utilidad solamente de las preferencias reveladas. Elección estocástica, elección jerárquica (lexicografía)... Aspectos termodinámicos de la economía. Bioeconomía»⁴. Estos últimos aspectos habrían pasado todavía mucho más desapercibidos entre los economistas si no llega a aparecer en escena el primer informe Meadows sobre *Los límites del crecimiento* en 1972 y la llamada «crisis energética» de los setenta. El hecho de que estos dos acontecimientos contribuyeran mucho más a agitar y a ampliar el campo de estudio de los economistas que las fundadas sugerencias previamente planteadas por Georgescu-Roegen desde dentro de la profesión, dice mucho sobre la escasa disposición de esta comunidad científica a alterar «desde dentro» su sistema de hacer ciencia y a revisar en serio sus fundamentos.

Sorprende que un libro tan relevante en el campo de la metodología y la historia del pensamiento económico como es el de Georgescu-Roegen, *La ley de la entropía y el proceso económico*, aparecido en 1971⁵, no recibiera la atención que se merece en un mundo académico en el que proliferan los encuentros y publicaciones orientados a discutir cuestiones menores. Veamos un caso significativo. Mientras los análisis desarrollados por Georgescu-Roegen en la obra mencionada sobre la epistemología mecanicista que impregnó las elaboraciones de los padres de la economía matemática (matizados en la primera edición del presente libro, en el que delimité lo que eran isomorfismos de lo que eran simples analogías en este campo) fueron acogidos con desinterés en medios académicos, ahora un suplemento de la revista *History of Political Economy* y un número

2. Cfr. J. Grinevald, «Hommage à Nicolas Georgescu-Roegen», *Stratégies énergétiques, biosphère et société*, abril, 1995.
3. *Enciclopedia de las Ciencias Sociales*, versión castellana de Aguilar, Madrid, sin fecha, 11 tomos.
4. El único diccionario que he visto que otorga a las contribuciones heterodoxas de Georgescu-Roegen la importancia que creo que se merecen, es el incluido en la obra de M. Beaud y G. Dostaler, *La pensée économique depuis Keynes (Historique et Dictionnaire des principaux auteurs)*, París: Seuil, 1993.
5. N. Georgescu-Roegen, *The entropy law and the economic process*, Cambridge, Mass. y Londres: Harvard University Press, 1971. Como director del Programa Economía y Naturaleza de la Fundación Argentaria he promovido la publicación en castellano de este libro en la colección «Economía y Naturaleza», que la Fundación Argentaria coedita con Distribuciones Visor de Madrid.

ro de la revista *Philosophy of the Social Sciences*⁶ recogen la documentación sobre encuentros promovidos para discutir el libro de Mirowsky, *More heat than light*⁷, que retomó el tema posteriormente. ¿Por qué tras haber sometido a la obra de Georgescu-Roegen a un intenso silencio en medios académicos, éstos discuten y divulgan ahora la obra de Mirowski que vuelve sobre los temas indicados, sin ahorrar reconocimientos a aquél (le dedica incluso el libro, junto con Veblen, como a los dos «más profundos filósofos económicos del siglo xx»)?⁸ No conozco bien los detalles para responder con pleno conocimiento de causa a esta pregunta, pero me temo que la reconocida autoridad de Georgescu-Roegen como economista matemático, unida a su carácter irreduciblemente crítico y, a veces, mordazmente irónico, sobre temas y personajes centrales de la profesión, contribuyeron bastante a ello: al resultar incómodas sus elaboraciones en medios académicos, éstos lo acabaron arrinconando y aislando de sus antiguos colegas. Sin embargo, la crítica de Mirowski es menos irrespetuosa para el *statu quo* académico y sirve mejor para animar, en los confines de éste, discusiones localizadas entre metodólogos e historiadores sobre temas considerados tan esotéricos por el núcleo duro de la profesión, como el de las relaciones entre el instrumental aplicado en la física y el utilizado en la economía. También ha jugado en favor de Mirowski el mayor interés que hoy despierta la economía desde el punto de vista de la filosofía de la ciencia, cuando hace veinte años existía un claro vacío en este campo⁹.

Estos y otros acontecimientos me hicieron ver con brutal claridad que no son los puros afanes investigadores y docentes, respetuosos de las reglas del juego científico, los que agitan a la comunidad de los economistas, sino más bien los conflictos entre reinos de taifa académicos y las batallas ideológicas más o menos sordas que se desatan en su seno, en las que este libro se ha de ver envuelto y en las que, por lo tanto, debo reflexionar. Batallas que, como no podía ser menos, dependen de las inquietudes del conjunto de la sociedad. Así, la receptividad de las propias comunidades científicas hacia textos críticos en ciencias sociales se amplía con el afán generalmente sentido

6. Annual Supplement to Volume 25, *History of Political Economy*, Duke University Press, 1993. Véase, en este volumen, N. de Marchi, «Non-natural social science: reflecting on the enterprise of *More heat than light*», p. 300-302, así como los trabajos publicados en el núm. 22 de *Philosophy of the Social Sciences*, 1992, sobre el libro de Mirowski: A. Cohen, «Introduction to the review symposium on Philip Mirowski's *more heat than light*», p. 78-82; A. Cohen, «Seeing the light despite on heat. Post-Mirowski history of economic thought», p. 83-96; N. Wise, «Does the history of physics help him? », p. 122-130, y la propia respuesta de Mirowski, «More bleat than bite. Responses to Barnes, Cohen, Hands and Wise», p. 131-141. Ello además de las reseñas y artículos aparecidos en otras publicaciones sobre historia y filosofía de la ciencia cuya referencia alargaría excesivamente esta nota.
7. P. Mirowski, *More heat than light. Economics as social physics: Physics as nature's economics*, Cambridge University Press, 1989.
8. Además, Philip Mirowski tiene publicados sendos artículos sobre la figura de Nicholas Georgescu-Roegen en el *Journal of Economic Issues* (1988) y en una *Historia del pensamiento económico* dirigida por Warren J. Samuels (1992): P. Mirowski, «Nicholas Georgescu-Roegen», *Journal of Economic Issues*, vol. 22, p. 820-828 y P. Mirowski, «Nicholas Georgescu-Roegen», en W. J. Samuels (dir.), *Research in the history of economic thought and methodology, a research annual*, Greenwich, Conn., y Londres: JAI Press, 1992, p. 86-105.
9. Véase sobre este punto la entrevista con Alexander Rosenberg publicada en el apartado «Second voyage: from economics to biology, back and forth», en W. Callebaut (org.) y D. L. Hull (ed.), *Taking the naturalistic turn of how real philosophy of science is done*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press, 1993, p. 84-93.

de impugnar el *statu quo* social e institucional. Habida cuenta que en los últimos tiempos se ha acentuado el conformismo hacia el sistema político y económico dominantes en el mundo, las comunidades académicas se muestran poco receptivas hacia las críticas frontales a ambos sistemas. Pero también la propia fuerza de los acontecimientos arriba apuntados abre nuevas áreas de discusión y reflexión sobre la naturaleza de tales sistemas, planteando nuevas contradicciones entre conservación y cambio, o entre ciencia normal y ciencia renovada, que agitan una vez más a los círculos académicos e interesan a todo el cuerpo social.

3

En los años que siguieron a la primera edición de este libro, la ciencia económica dio a luz un ingente volumen de literatura que no cabe reseñar aquí con exhaustividad, pero del que tendremos que acusar recibo extrayendo sus enseñanzas más significativas relacionadas con el propósito de esta obra. Tarea ésta difícil y comprometida, cuando la inflación de textos publicados ha corrido paralela a su parcelación temática y grupuscular, «transformando el mundo de los economistas en una especie de torre de Babel, en la que son raros aquellos que escuchan a los otros y donde sólo una ínfima parte del discurso emitido es entendido [...]»¹⁰. Así, la «torre de Babel de las especialidades científicas», denunciada en el prólogo a la primera edición, se extiende ahora entre los propios economistas. Esta renovada «opacidad de los saberes», apoyada en la formalización matemática y aderezada con los rasgos cambiantes de la moda, está marcando el ranking de prestigio de la profesión y haciendo que la evolución de la ciencia económica transcurra por caminos a veces tan exóticos como ajenos al mundo real, que inducen a pensar en la inoperancia del saber científico¹¹ desarrollado en este campo. Bien es cierto que esa inoperancia para interpretar y predecir la marcha de los acontecimientos económicos del mundo en que vivimos, suele ir de la mano con la inocuidad crítica hacia el *statu quo* de intereses establecidos. Inoperancia del saber que corre paralela a su ritualización¹², a la vez que su inutilidad para comprender, corregir y transformar la realidad, viene a ser el reverso de su utilidad apologetica de un mundo acorde con los deseos de los poderes establecidos, que puede así presentarse, con el aval de la ciencia, como el menos malo y, por lo tanto, desde un punto de vista realista, el mejor de los mundos posibles.

En este contexto se produce una curiosa simbiosis entre dos aspectos aparentemente ajenos e incluso contradictorios. Por una parte, la literatura sobre temas económicos acusa la aparición de términos de moda cuya ambigüedad induce a utilizarlos más como conjuros que como conceptos útiles para comprender y solucionar los problemas del mundo real; por otra, esta literatura se ve cada vez más plagada de formalismos matemáticos.

10. M. Beaud y G. Dostaler, *La pensée économique depuis Keynes (Historique et Dictionnaire des principaux auteurs)*, París: Seuil, 1993, p. 189.
11. Inoperancia que Jean-François Revel ha extendido al conjunto de la información que prodigan los modernos medios de comunicación de masas, planteando la paradoja de una sociedad incapaz de reflexionar sobre sí misma por el ruido que genera el volumen sin precedentes de información, tan rápida y libremente comunicada de que dispone (J. F. Revel, *La connaissance inutile*, París: Grasset, 1988).
12. Véase Rafael Sánchez Ferlosio, «Acerca de la ritualización de los saberes», *Archipiélago*, núm. 16, 1993.

Con relación al primero de los dos puntos indicados, tanto en economía como en otras ciencias sociales se aprecia que, en vez de acuñarse nuevos términos reflejo de nuevas ideas, se suelen adjetivar sustantivos antiguos, encubriendo así sus carencias y reforzando su pervivencia. Todo ello utilizando la especial predisposición para adjetivar sustantivos que ofrece ese *scientific vernacular of today* que es el inglés¹³.

Por ejemplo, se emplea el término «economía cuantitativa» para designar el quehacer de economistas que trabajan con los «agregados» al uso, que son seudomedidas de seudomagnitudes, confundiendo con el proceder de la ciencia cuantitativa, que se apoya en verdaderas medidas de verdaderas magnitudes. A la vez que cuando era *vox populi* la insensibilidad de los agregados de Producto o Renta Nacional hacia el «medio ambiente» (un árbol sólo podía figurar en el Producto cuando era cortado, etc., etc.), se empieza a hablar del Producto «verde», como si esa insensibilidad de fondo se fuera a esfumar por el mero hecho de practicarle algunos afeites. Lo mismo que veinte años después de que el I Informe de Club de Roma sobre *Los límites del crecimiento* (1972) pusiera «contra las cuerdas» a las nociones de crecimiento y desarrollo utilizadas en economía, se impone el afán de hacerlas «sostenibles» asumiendo acriticamente esas nociones. O que, cuando todos los manuales afirmaban la existencia de un medio ambiente inestudiado compuesto por bienes «libres» o «no económicos», aparecieron corrientes de economía calificadas de «ambiental» o «medioambiental», que tratan de repescar los «bienes libres» que habían escapado a su añeja red analítica sin revisarla, ni conectarla con otras más eficientes para ello.

Concluamos enunciando la regla que suele informar los mencionados empeños adjetivadores: solventar ciertas carencias o problemas de fondo inherentes a los términos principales, sin modificar la esencia de los mismos. A mi juicio, el principal interés que ofrece el empleo de los nuevos adjetivos reside en su función implícita como detectores de zonas problemáticas, al señalar a la vez las más graves insuficiencias que se observan en la economía establecida y la pretensión de abordarlas sin revisar los enfoques y conceptos que les habían dado origen. Así, el objetivo del crecimiento o desarrollo «sostenible» supuso reconocer implícitamente que ambos resultaban insostenibles tal y como se venían dando. Pero el deseo de hacerlos «sostenibles» no está induciendo hoy a revisar, sino a afianzar, las propias nociones de crecimiento o desarrollo que, como acabamos de indicar, habían sido puestas en tela de juicio a principios de la década de los sesenta. Lo mismo pasa con la denominación de economía «cuantitativa», que se aplica, en parte, para encubrir las diferencias que la separan de las verdaderas ciencias cuantitativas, que no necesitan utilizar este adjetivo para designarse. Pero tampoco el deseo de hacer de la economía una ciencia cuantitativa está

13. Tan alegre adjetivación de sustantivos, además de originar curiosas cacofonías y otros problemas de importación al castellano, es fértil en ambigüedades y dobles sentidos que en ocasiones rozan el absurdo: calificar determinadas ciencias de naturales, humanas o económicas, en vez de hablar de ciencias de la naturaleza, del hombre o de la economía, podría en buena lógica sugerir que hay otras ciencias artificiales, inhumanas o derrochadoras. Si en otro tiempo se recurría al latín y al griego, es decir, a lenguas más elaboradas que las «vulgares», para mejor expresar el pensamiento abstracto, no es cuestión baladí que hoy se tenga que utilizar una lengua como el inglés, más esqueta acomodaticia y, por lo tanto, equivoca que otras disponibles (alemán, francés, ruso, español...) como vehículo del pensamiento científico. Como tampoco lo es que los científicos con distintos orígenes lingüísticos tengan que esforzarse en escribir en inglés sus elaboraciones para conseguir su divulgación y valoración en medios científicos.

induciendo a reflexionar sobre el modo de encarar las diferencias que, desde el punto de vista de la lógica matemática, separan los agregados económicos de las magnitudes físicas, ni sobre la notoria ausencia de una metrología económica que vele por el rigor de las medidas, como lo hacen desde antiguo la metrología básica y la metrología legal en las ciencias verdaderamente cuantitativas y en las ingenierías vinculadas a ellas. O con las denominaciones de economía «medioambiental» y de Producto «verde», que buscan también paliar ciertas carencias sin poner en cuestión el aparato conceptual que las había generado.

En lo que concierne a la explicación de cómo se puede conciliar la ambigüedad conceptual de fondo que estamos comentando con el rigor que presume el creciente empeño matematizador de los economistas, hemos de remitir a los apartados 20.III, p. 289-290 y 23.II, p. 393-394, de este mismo volumen, en los que encuentra respuesta. En ellos se advierte que el lenguaje matemático puede resultar más cómodo que el habitual para soslayar los problemas conceptuales relativos a la definición y clasificación del objeto de la representación. Pues el formalismo matemático ayuda a asegurar el rigor del razonamiento, pero también ayuda a perder de vista el significado de los conceptos correspondientes que lo vinculan al mundo real. De ahí que cuando los formalismos matemáticos se levantan sobre bases conceptuales ambiguas, suelen añadir más confusión de la que se origina en el lenguaje ordinario. Y de ahí que se haya dado pie a afirmar que la economía es, a la vez, «la ciencia social matemáticamente más avanzada, y la ciencia social y humanamente más retrasada, pues se abstrae de las condiciones sociales, históricas, políticas, psicológicas y ecológicas que son inseparables de las actividades económicas. Por ello sus expertos son cada vez más incapaces de interpretar las causas y las consecuencias de las perturbaciones monetarias y bursátiles, de prever y predecir la evolución económica incluso a corto plazo»¹⁴.

Así las cosas, la matematización actual de la economía constituye en buena medida una reacción de defensa para evitar las reflexiones de fondo sobre el objeto y el estatuto de la propia disciplina que pretendemos promover en este libro. Es más, como ha sabido apreciar René Passet¹⁵ la teoría económica observa en los últimos tiempos una especie de «deriva instrumental», al desplazar su discurso desde el objeto hacia el instrumento (los modelos) y desde éste hacia el instrumento del instrumento (la matemática de los modelos). El autor citado presenta en tres etapas esta huida de los problemas de mundo real y de la propia disciplina. En un primer momento, la abstracción aparece como instrumento indispensable para llevar a buen fin el análisis de la realidad objeto de estudio. En una segunda etapa, la abstracción cobra vida propia y la reflexión económica se vuelca en la lógica de los modelos, sin apenas referencia ya a la realidad que los hizo nacer. En una tercera etapa, el aparato matemático requerido para la elaboración de los modelos se convierte en el objeto principal y más valorado de reflexión¹⁶. De esta manera, el «núcleo duro» de la profesión se ha ido desplazando a

14. E. Morin, «El desafío de la globalidad», *Archipiélago*, núm. 16, p. 67.

15. R. Passet, «"Le chaînon manquant" du débat économique?», *Transversales Science Culture*, número 28, 1994.

16. Creo que esta «deriva instrumental» puede detectarse también en otras disciplinas. Por ejemplo, Lewontin la había detectado y criticado en ese «núcleo duro» de la biología evolutiva que es la genética de poblaciones, subrayando el desequilibrio observado entre el impresionante aparato teórico desplegado y la pobreza de los resultados que se derivaban de su aplicación, para concluir sobre la necesidad de recon-

un universo cada vez más desconectado, no ya de la economía real, sino incluso de la propia economía abstracta o teórica.

«Este es un libro sobre técnica; y la técnica es, sin ninguna duda, su razón de ser. A menudo se han escogido tema y ejemplos sin otro propósito que el de su valor ilustrativo para algunos aspectos relacionados con las técnicas de diferenciabilidad. Pero el libro también utiliza la técnica como excusa para [...] reexaminar la teoría del equilibrio económico general desde la óptica de la diferenciabilidad», precisa Mas-Colell¹⁷, nuestro economista teórico posiblemente más valorado en la comunidad científica internacional, en una obra en la que sintetiza algunos de los desarrollos recientes más significativos de la teoría económica. La teoría de juegos y del equilibrio de los mercados ocupan un lugar central en tales desarrollos de la teoría económica, pero apenas se habla ya del comportamiento de los agentes, sino del tipos de estrategias y de equilibrios que se configuran. Esta reflexión cada vez más sofisticada sobre el instrumental matemático suele ir acompañada de ilustraciones simples y aplicaciones concretas que ocupan buena parte de la literatura especializada. Así, curiosamente, junto a la más elevada y compleja abstracción matemática, aparecen ilustraciones referidas a casos las más de las veces tan esquemáticos que resultan de escasa utilidad práctica.

4

La «deriva instrumental» de la teoría económica no resolvió ninguno de los problemas de fondo que la economía tenía planteados cuando hicimos la primera edición de este libro, e incluso contribuyó a agravar alguno de ellos. Es el caso del vacío que sigue separando las elaboraciones microeconómicas de los problemas económicos «macro», que la «nueva» microeconomía no ha conseguido acortar. Pues, si bien los estudios de casos antes mencionados buscan enriquecer la casuística del razonamiento «micro» para acercarlo a los niveles «macro», siguen ignorando los cambios referenciales que suelen acompañar a los cambios de escala y de organización. De esta manera, tal vez se ha paliado algo la antigua discontinuidad entre micro y macroeconomía, pero ello ha sido a costa de distanciar esta última del mundo de los negocios y de la política eco-

siderar la relación entre el cuerpo teórico y los hechos a investigar: «Durante muchos años —señala este acreditado autor— la genética de poblaciones fue una teoría inmensamente rica y poderosa pero sin datos adecuados sobre los que trabajar. Era como una compleja y exquisita máquina, diseñada para procesar una materia prima que nadie había podido extraer con éxito [...] (salvo raras excepciones). El mantenimiento y desarrollo de la máquina se dejaba a ingenieros que incesantemente pensaban en ella y la mejoraban con vistas al día en el que pudiera funcionar a plena producción. Un poco súbitamente la situación cambió [...] la materia prima acabó siendo localizada y echada a los engranajes de la maquinaria teórica. Pero por el otro extremo de la misma no salía nada. Y ello no fue debido a que la máquina no funcionara, puesto que el gran estruendo de los engranajes era claramente audible, si no ensordecedor. Por lo que sea, se vio que no podía transformar en productos terminados el gran volumen de materia prima que se le había aportado. La relación entre la teoría y los hechos necesita ser, así, reconsiderada en su conjunto» (R. C. Lewontin, *The genetic basis of evolutionary change*, Nueva York y Londres: Columbia University Press, 1974, p. 189). Véase igualmente M. Rosenberg, «From reductionism to instrumentalism?», en M. Ruse (ed.), *What the philosophy of biology is: essays dedicated to David Hull*, Dordrecht, Kluwer, 1989, p. 245-265. Agradezco esta información a Carlos Castrodeza.

17. A. Mas-Colell, *La teoría del Equilibrio Económico General. Un enfoque diferenciable*, Madrid: Fundación Argentaria, 1992, p. 23.

nómica, haciéndola tributaria de la «deriva instrumental» antes mencionada. Con lo cual se acentuó la distancia entre la exigencia de orientaciones claras y aplicables para la gestión macroeconómica y las enseñanzas académicas: la pérdida de fe en la contundente caridad del recetario keynesiano que se venía a la vez impartiendo en las universidades y aplicando a la política económica, contribuyó sin duda a ello. Así se extendió también a los estudios macroeconómicos el papel de «sello en la educación de un caballero» que venía desempeñando tradicionalmente la macroeconomía en la formación académica de los economistas, tal y como habíamos advertido en la primera edición de este libro (23.II, p. 401): lo mismo que la ballestería y la esgrima se mantuvieron en la formación de los caballeros (cuando el uso de armas de fuego las hacía poco prácticas) como medios eficaces de templar su carácter para afrontar los arriesgados desafíos de la vida, podríamos decir que ocurre con una parte creciente del instrumental teórico económico que se imparte en las universidades de prestigio. Se trata de configurar la mente de los economistas para que reaccionen ante los problemas de la vida (económica) con la orientación y el arrojo propios de la comunidad científica a la que pertenecen, aunque a la hora de la verdad su instrumental se acabe la mayoría de las veces limitando al manejo diestro del cálculo contable informatizado, con sus simulaciones y proyecciones, y del medio en el que se desenvuelve su área de trabajo, todo ello con la esperanza de acceder a las más «altas tareas de dirección», cuya generalidad exige de ejercitar tareas de especialista.

Varias son las consecuencias que se desprenden de este alejamiento entre el «núcleo duro» del mundo académico y el mundo económico real. Por una parte, favoreció la proliferación de «gurús»¹⁸ de la empresa y las finanzas, que otorgan a gestores y políticos las predicciones y los consejos que los nuevos teóricos, cada vez más aislados de la realidad, se ven en dificultades de darles. Por otra, rebajó los informes de empresas consultoras o de departamentos de estudios, ora a trabajos que buscan complacer a las entidades promotoras o solicitantes, ora a simples avales externos concertados para apoyar políticas en curso (de reconversión sectorial o empresarial, de apertura de nuevas áreas o diseño de nuevos organigramas, etc., etc.). Con lo que, por estos caminos que se extienden más allá del mundo académico, acabó rebrotando con fuerza la consideración de las ciencias sociales como «la brujería de los tiempos modernos» que Andreski¹⁹ había subrayado hace algún tiempo, con el consiguiente escándalo de sus practicantes.

Junto al núcleo así preservado, aparece una serie de áreas académicamente periféricas que se ocupan de los principales problemas económicos de mundo actual esbozados al principio de este texto: los problemas de la pobreza y el desarrollo, del deterioro ecológico o ambiental, del paro y la crisis del Estado asistencial o «de bienestar», de la inestabilidad de los mercados financieros, etc., etc. En cada una de ellas operan enfoques «ortodoxos» y «heterodoxos», autores que se erigen en garantes de la «ortodoxia» y usan el área como campo de pruebas del «instrumentalismo» arriba mencionado, y autores que abordan el tema desde perspectivas más amplias y abiertas, buscando más la relación que la separación entre lo económico y el resto de la experiencia.

18. Para orientarse en este nuevo campo véase C. Kennedy, *Guide to the management gurus*, Century Business, 1994. Tras una introducción titulada «La edad de los gurús», esta obra pasa revista a los perfiles biográficos, ideológicos y bibliográficos de los principales «management gurus» de nuestro tiempo.

19. S. Andreski, *Les sciences sociales: sorcellerie de temps modernes*, París: PUF, 1979.

Salvando las peculiaridades propias del tratamiento de cada una de estas áreas, se observa una situación paradójica común a todas ellas: por un parte se abren serias brechas en el edificio de la «ortodoxia», al evidenciar sus insuficiencias y romper el monopolio de enfoques del que venía disfrutando hasta ahora, pero, por otra, esta «ortodoxia» reacciona adaptando su instrumental para abarcar los nuevos problemas, con lo que sale en cierta medida reforzada.

Esta adhesión a unos modos de interpretar el mundo contra los vientos y mareas de la realidad, esta obstinada aplicación de los mismos enfoques a cualquier campo o problema en busca de evidencias empíricas siempre triunfantes, nos recuerda más el comportamiento de la alquimia que aquel otro acorde con los cánones tantas veces descritos de la ciencia experimental. Permítaseme recordar con esta larga cita que, el pensamiento alquímico, la experimentación es simplemente el despliegue de la teoría, su manifestación. «Es imposible que el trabajo de laboratorio pueda poner en tela de juicio la teoría, y ello no por razones dogmáticas, sino porque las tareas del pensamiento y aquellas otras que se desenvuelven en torno al horno, la retorta o el matraz, se consideran como dos aspectos de una actividad única: la teoría y el experimento son, ambos, reflejo de la obra de la naturaleza, una en el pensamiento del alquimista, que representa el principio originario del fuego que circula a través de todas las cosas, otro, en el proceso de laboratorio donde el principio del fuego produce sus efectos. En estas condiciones, jamás se constata en el pensamiento alquímico ninguna separación entre la teoría y la experiencia. El alquimista no encuentra fracasos, solamente negligencias o dejadeces que le impiden llevar a buen fin los experimentos. Que no se vea en todo esto la ceguera o la obstinación de un pensamiento irracional, sino simplemente la convicción de que la teoría ofrece un marco inagotable, desde el que siempre podrán intentarse nuevas prácticas. Y si, insensiblemente, a lo largo de múltiples e interminables experiencias, la teoría acaba modificándose, ello ocurre sin que los actores de la investigación lleguen a tener sentimiento de *crisis* o *ruptura epistemológica* de ningún tipo: ésta sólo resultará apreciable a los ojos de los historiadores, mucho más tarde»²⁰.

Así, lo mismo que ocurrió en su día con la alquimia, los enfoques desplegados en las ciencias de la naturaleza y, con mucha mayor razón, en aquellas no experimentales que se ocupan de la economía y la sociedad, acostumbran a generar «sistemas de positividades» capaces de renovarles el necesario respaldo empírico ante posibles eventos desfavorables (en el presente texto se aportan múltiples ejemplos de este proceder). Lo cual genera diálogos de sordos cuando aparte de los practicantes pierden la fe en la omnipotencia de un enfoque y proponen otros diferentes: aparecen áreas de incomunicación, y de crispación, entre los partidarios de uno y otro enfoque, mostrando que el fondo del debate no puede resolverse mediante la simple aplicación de las reglas del juego científico, aun cuando éstas sean profusamente invocadas por los contendientes.

5

La creciente compartimentación del pensamiento económico detectada por Beaud y Dostaler (1993) a la que hicimos referencia creo que no es ajena a la progresiva ruptura del monopolio de enfoques que venía ejerciendo la ortodoxia desde esa única idea de

20. B. Joly, *La rationalité de l'alchimie au XVII siècle*, París: Librairie Philosophique J. Vrin, 1992, p. 111-112.

sistema económico que en este libro tratamos de relativizar poniéndola en perspectiva histórica. Tarea ésta que se revela cada vez más fundamental, si queremos trascender la mencionada fragmentación cultivando maneras de pensar y perspectivas más amplias y capaces de posibilitar la convivencia y el intercambio constructivo entre diferentes enfoques. Pongamos un ejemplo significativo. El de la crisis ecológica o ambiental y su tratamiento económico. En la primera edición de este libro se postulaba que el tratamiento de los problemas ecológicos de nuestro tiempo reclamaba una revisión a fondo de las categorías básicas del pensamiento económico. Esta necesidad resulta para mí hoy mucho más evidente.

En los capítulos que siguen se expone cómo la ciencia económica se consolidó haciendo abstracción de la realidad física y social en la que transcurría la vida de los hombres. Para lo cual desplazó la noción de *sistema económico* al universo aislado de los valores pecuniarios o de cambio, equiparó la noción de *producción* a la simple producción de valor «añadido» a base de revender con beneficio y redujo la riqueza objeto de estudio a una única categoría unificada e intercambiable de la misma: el capital. Ahora que los problemas ecológicos de nuestro tiempo inducen a estudiar y controlar la incidencia que sobre ellos tiene la gestión económica, nos damos cuenta de que la idea misma de sistema económico y el aparato conceptual en el que se apoya, que aparecen recogidos en los manuales y cifrados en las Cuentas Nacionales, no son un instrumento adecuado para ello.

Cuando una red analítica deja escapar el objeto de estudio propuesto, caben dos opciones: remendar y estirar esa red para arrojarla de nuevo sobre el objeto que permanecía inestudiado o diseñar otras más apropiadas para capturarlo. En lo referente a los problemas ecológicos, ambos caminos están siendo practicados. En los manuales se incluyen ya apartados sobre el tratamiento del «medio ambiente» y se propone hacer más «sostenible» el desarrollo. Pero el «medio ambiente» no debe tomarse como un aspecto más a analizar tras haber abordado las otras secciones. El «medio ambiente» surge, como objeto de estudio, de la cortedad de miras del enfoque económico ordinario y se diluye si adoptamos un enfoque económico más amplio y abierto: lo que normalmente se entiende por «medio ambiente» es, precisamente, el medio físico que permanece inestudiado al escapar al universo del valor propio de la economía estándar y viene dado por los *recursos naturales* que existían antes de haber sido valorados y utilizados en el proceso económico y por los *residuos artificiales* que éste devuelve al medio físico cuando ya, por definición, carecen de valor.

Los dos caminos antes mencionados se traducen en dos posibilidades de reflexionar sobre ese medio ambiente inestudiado por el enfoque económico estándar: una, estirando la vara de medir del dinero para valorar las «externalidades» y someterlas a la conceptualización de este enfoque y, otra, aplicando sobre ellas el aparato conceptual de las ciencias de la naturaleza que razonan desde la perspectiva de los propios *recursos* (y *residuos*). Es decir, una busca extender la idea usual de *sistema económico* sobre determinados objetos «ambientales» supuestamente erráticos y desordenados, otra aborda directamente el estudio de esos objetos desde la idea de la *biosfera* y de los ecosistemas en los que se integran. Creo que ambos caminos no deben excluirse ya que, si bien sería pueril pensar que el primero puede cubrir satisfactoriamente el vacío analítico que su propia red teórica había generado, tampoco el segundo debe permanecer ajeno a las valoraciones monetarias relacionadas con los procesos físicos que

estudia, si se quiere facilitar la incidencia práctica de sus análisis. Así, más que sustituir la vieja idea de sistema económico por otra que se estime más acertada, se trata de quebrar el monopolio que venía ejerciendo en el campo de lo económico, para conectarla con los otros sistemas explicativos del mundo físico. Pero esta nueva conexión entre los análisis físicos y monetarios de los procesos supone un cambio de estatuto de la propia ciencia económica, al hacer de lo económico un punto de encuentro con otras disciplinas, abandonando el razonamiento en ciclo cerrado que los economistas venían desarrollando en el campo del valor. En otras palabras, se trata de abrir la puerta de lo económico hacia la multidimensionalidad de enfoques y la transdisciplinaridad de sus practicantes y de desplazar el razonamiento desde el sistema económico hacia una economía de sistemas.

El afán de integrar en la economía el tratamiento de los problemas ecológicos o ambientales abre una de las áreas más vivas y polémicas del pensamiento económico actual, que genera una parte no despreciable del amplio volumen de literatura antes mencionado. La polémica arranca de que el tema se aborda a partir de perspectivas y sistemas diferentes: mientras, en general, los practicantes de la llamada «economía ecológica» parten del punto de vista de los propios recursos y ecosistemas a gestionar, los economistas «ambientales» lo suelen hacer desde el universo del valor y la relación coste-beneficio que lo envuelve. Lo razonable sería conectar ambos enfoques y esto es lo que proponen, por ejemplo, Herman Daly y Robert Constanza en el libro colectivo *Ecological Economics*²¹ (1991) y esto es lo que propuse en la primera edición de *La economía en evolución* (1987), aunque en este último caso señalé la extrema redundancia que suponía adjetivar el término *economía* con la misma raíz *eco(lógica)* (como si la economía normal fuera ecológica) y preferí emplear el término *ecointegrador* para designar este enfoque. No obstante, las barreras mentales e institucionales y el dogmatismo reinante dificultan hoy por hoy esa integración y crispan las polémicas cuando se cierran los ojos a la posibilidad de razonar desde presupuestos diferentes y de apreciar la multidimensionalidad de los problemas.

En el fondo oculto del debate se encuentra la cuestión no resuelta del cambio de estatuto de la ciencia económica arriba mencionado y la escasa referencia al hecho de que esta polémica ha abierto una profunda brecha en el edificio de la ciencia económica «normal» que se venía impartiendo. En vez de discutir estos temas de fondo, el grueso de la literatura antes mencionada se entretiene en afinar hasta la saciedad los instrumentos derivados de la economía estándar y desgranar su aplicación a casos concretos, acusándose también en este campo el desplazamiento observando en el interés y el ranking de prestigio de la profesión, desde el objeto y el sistema que lo define hacia los instrumentos y desde éstos hacia la matemática en sí, como instrumento de instrumentos. Así, aunque esta polémica haya conseguido escindir ampliamente las filas de los economistas, se corre el riesgo de que las nuevas ideas se vean eclipsadas por la masiva y redundante extensión y reformulación de las antiguas, que se presentan bajo envolturas novedosas, prolongando la ambigua situación actual y retrasando el necesario cambio de estatuto de la disciplina.

21. R. Constanza, (ed.), *Ecological economics. The science of management of sustainability*; Nueva York y Oxford: Columbia University Press, 1991.

Pero el universo cerrado del valor en el que han venido razonando los economistas deja en la oscuridad otras muchas áreas con las que este universo interacciona en el mundo real, cuyo estudio en profundidad reclama también, desde ángulos diferentes, la revisión de las categorías básicas del pensamiento económico que se propugna en este libro. Cosa que quiero dejar clara, habida cuenta de que incluso las reseñas más serias y equilibradas de que fue objeto la primera edición de este libro lo presentan a mi juicio sesgadamente como «una excelente contribución a las ciencias sociales desde postulados ecologistas» (A. Barceló, *Recerques*, núm. 22) o establecen como punto de partida del mismo el hecho de que los enfoques económicos usuales «no sirven para explicar, ni para gestionar de manera racional los recursos naturales y el medio ambiente del planeta» (M. Santos, *Revista de Historia Económica*, año 7, núm. 1). Aclaro que, al menos, mis pretensiones como autor eran bastante más amplias de lo que sugieren estas lecturas. De ahí que evitara en su título cualquier referencia a la ecología o el medio ambiente, pese a las sugerencias bienintencionadas que se me hicieron en sentido contrario. Lo mismo que acabamos de decir para el mundo físico y biológico afecta de lleno al tratamiento del territorio habitualmente desvinculado de la economía. Se ha mantenido así el tradicional divorcio entre el «planteamiento» territorial y la «planificación» económica, como si no incidieran ambos sobre una misma realidad, al igual que el manejo aislado de cartografías temáticas y de cuadros con datos monetarios, dando pie a actuaciones contradictorias y ocasionando graves despropósitos desde el punto de vista de la gestión.

En otro orden de ideas se acusan serias disfuncionalidades derivadas de la desconexión entre economía, sociología y antropología, entre las que destaca la desatención de la literatura económica hacia la génesis de las *necesidades*, que desemboca en el fracaso de las teorías del desarrollo para eliminar la insatisfacción y la pobreza de la faz de la Tierra. La economía estándar aparece así como una disciplina que dice ocuparse de la *satisfacción de las necesidades mediante el consumo*, pero que ignora el origen de aquéllas, cuando de hecho está contribuyendo a expandirlas incontroladamente y provocando una mutación generalizada del *homo economicus* en *homo miserabilis*, que pone en cuestión las promesas mismas del desarrollo, tal y como argumenta Ivan Illich²². De ahí el fiasco de la promesa del «desarrollo» para eliminar la insatisfacción y la pobreza en el mundo. Porque el desarrollo económico mismo no interviene *mejorando* de entrada las condiciones de vida de las sociedades «periféricas» al capitalismo, sino provocando su crisis sin garantizar alternativas solventes para la mayoría de la población implicada, institucionalizando primero la escasez y escatimando después los medios para colmarla, para desatar así el proceso de *miserabilización* antes indicado. Y esta problemática no sólo afecta al «Tercer Mundo» o a los empobrecidos países del antiguo «bloque socialista», sino también a los países de capitalismo «avanzado» o «maduro». Una vez separado en éstos el individuo de sus antiguos medios de subsistencia y desaparecidas las instituciones tradicionales que le daban cobijo, el Estado tuvo que crear las nuevas y más costosas redes asistenciales del Ila-

22. I. Illich, «Needs», en W. Sachs (ed.), *The development dictionary: A guide to knowledge as power*, Londres y New Jersey: Zed Books, 1992.

mado Estado del Bienestar, cuyo mantenimiento aparece cada vez más reñido con el equilibrio presupuestario. En otras palabras, que una vez institucionalizada la escasez hasta límites insospechados y cuando el capitalismo escatima a una parte creciente de la población los ingresos necesarios para paliarla, se observan también crecientes dificultades para institucionalizar el modo de hacerle frente con el apoyo del Estado. Llegamos así al conflicto fáustico que plantea la crisis del Estado de Bienestar visto desde la economía ordinaria, al enfrentar el recorte del gasto que demanda el equilibrio presupuestario a las consecuencias sociales desastrosas que tal recorte ocasionaría. Ignorando que cualquier solución solvente exige llevar el razonamiento más allá de este callejón sin salida, para revisar los propios mecanismos de creación de necesidades y de institucionalización de la escasez que nos han llevado a la presente situación, a fin de ofrecer de nuevo, a los individuos y a la sociedad civil, armas capaces de invertir el proceso de *miserabilización* en curso.

Pero relativizar la noción usual de sistema económico no sólo es útil para facilitar la emergencia de otros sistemas de representación más aptos para gestionar la relación de los individuos con su entorno físico y social, sino para mejorar la comprensión de lo que ocurre dentro de propio campo de lo monetario. Pues, en los últimos tiempos, se observan fenómenos que están recortando seriamente la capacidad explicativa del sistema instaurado por Adam Smith para «investigar la naturaleza y causas que hacen la riqueza de las naciones». Desde mi punto de vista, este sistema no solo derivó hacia una *crematística* insensible a los problemas ecológicos, sino hacia una *crematística incompleta* que ignora también ciertas formas de hacer dinero que se han extendido últimamente. En efecto, la versión cifrada de este sistema que nos han venido ofreciendo las contabilidades nacionales, sobre la que se apoyan los modelos y las interpretaciones de los macroeconomistas, adolece de una paradójica ambigüedad: por una parte, afirma su condición de crematística, centrada en la generación, distribución y aplicación de valores monetarios, pero, por otra, deja fuera de su red analítica los ingresos derivados del trasiego de activos preexistentes (acciones, inmuebles, terrenos, patentes, obras de arte...) ²³. Lo cual es grave cuando la actividad de las metrópolis del capitalismo se concentra cada vez más en la *adquisición* de riqueza y no en la *producción* de la misma. La en otros tiempos tan ponderada «producción material» aparece relegada a la «periferia tercermundista», mientras los países ricos se orientan preferentemente hacia la compra de productos terminados o de piezas sueltas a ensamblar. La tarea de estos últimos ya no se centra tanto en la producción y exportación de manufacturas, como en la venta de «servicios» y en el comercio de activos patrimoniales. El equilibrio de las balanzas de pagos de los países ricos se desplaza, no ya desde la balanza comercial hacia la balanza de renta, sino desde esta última hacia la de capital a corto y el funcionamiento del propio mercado de divisas. En suma, que el peso creciente de la economía financiera en la explicación del reparto de poder mundial per-

23. El nuevo Sistema de Contabilidad Nacional (SCN 93) elaborado en el marco de las Naciones Unidas (con el acuerdo de los principales organismos internacionales con competencias económicas) trata de poner remedio a esta situación, incluyendo cuentas de patrimonio y cuadros de desarrollo que, cuando se implanten, permitirán acometer, por vez primera, análisis sistemáticos del comportamiento de los distintos tipos de activos patrimoniales en los países y relacionarlo con las informaciones habituales de flujos.

manece inestudiado a la sombra de la idea smithiana de sistema económico centrado en la producción y comercio de mercancías. Si recordamos que el valor en dólares corrientes de los activos financieros mundiales ha crecido durante los dos últimos decenios a una tasa media anual que dobla la registrada por los agregados de Producto, podemos apreciar que el manejo de los activos financieros está llamado a ofrecer la llave del poder y la capacidad de compra sobre el Planeta en mucha mayor medida que la producción de mercancías. Pero esta llave de la *adquisición* de la riqueza planetaria, en la que culmina de hecho la carrera de la «competitividad», presenta cada vez más a la economía mundial como un juego de suma cero en el que la opulencia de unos se apoya en la pobreza de otros y en el que la dominación económica corre paralela al deterioro ecológico, segregando cada vez más el territorio en áreas de acumulación de capitales y recursos y zonas de apropiación y vertido.

7

El enfrentamiento antes indicado entre la consideración de la economía como sistema cerrado y unidimensional o como sistema abierto y multidimensional, que recorre las filas de los economistas, se solapa con aquel otro que enfrenta a los que ven el mercado como *panacea* con quienes lo toman como un simple *instrumento*.

Desde que Adam Smith nos habló de la «mano invisible del mercado», como *panacea* capaz de emular a la Divina Providencia en la tarea de llevar a la humanidad por el buen camino siempre que se respeten sus reglas, esta idea providencialista ganó terreno hasta erigirse, al decir de Polanyi²⁴, en «la más violenta de las explosiones de fervor religioso que haya conocido la historia» pues «lo que nació siendo una simple inclinación en favor de los métodos no burocráticos se convirtió en una verdadera fe que creía en la salvación del hombre aquí abajo gracias a un mercado autorregulador». Es esta fe en las propiedades benéficas del mercado la que alienta esa especie de «monismo trascendental» que induce al aislamiento de muchos economistas acostumbrados a encerrar sus reflexiones en el campo de los valores pecuniarios o de cambio. Sin embargo, dentro del propio campo de los economistas se ha desarrollado una corriente neoinstitucionalista²⁵ que se encarga de recordar que, tras la «mano invisible» de

24. K. Polanyi, *The great transformation*, Nueva York, 1944. [*La gran transformación*, Madrid: La Piqueta, 1989; véanse p. 66 y 223.]

25. El término «neo-institucionalismo» fue acuñado por A. G. Gruchy (en su libro *Contemporary economic thought: the contribution of neo-institutional economics*, Clifton, New Jersey: Augustus M. Kelley, 1972) para designar un conjunto amplio de autores que llevaron el análisis económico más allá del mercado, conectándolo con otros campos de la realidad y áreas de conocimiento (instituciones, valores, tecnologías...). Esta corriente se agrupa en torno a la Association for Evolutionary Economics, creada en 1958, y a su revista, *Journal of Economic Issues*, creada en 1967. Recientemente, la publicación de un diccionario de Economía Institucional (dedicado en honor de Veblen, Commons y Myrdal) apunta a consolidar dicha corriente: G. M. Hodgson, W. J. Samuels y M. R. Tool (eds.), *The Elgar Companion to institutional and evolutionary economics*, Hants (GB) y Vermont (EE UU): Edward Elgar, 1993. En un sentido similar, pero desde una línea más radical, véase W. Sachs (ed.), *The development dictionary. A guide to knowledge as power*, Londres y New Jersey: Zed Books, 1992. Para mi gusto, el texto que señala de forma más clara y escueta las diferencias entre el enfoque institucional y el estándar, sigue siendo el de William Kapp, «In defense of institutional economics» (*Swedish Journal of Economics*, LXX, (1), 1968, p. 1-8) cuya primera traducción en castellano se incluye en la selección de textos de Kapp

Adam Smith, se encuentra la mano bien visible de las instituciones²⁶ que condiciona las transacciones del mercado. Y que por encima de ésta transcurren las negociaciones, presiones e influencias políticas para diseñar la estructura institucional y controlar su funcionamiento. En efecto, el mercado no es ninguna entelequia sino que ha de tomar cuerpo en algún marco institucional, con unos derechos de propiedad atribuidos y distribuidos de forma concreta, que condicionan su extensión y sus resultados en precios, costes, beneficios distribuidos, productos intercambiados y residuos emitidos. Las elaboraciones de la teoría económica no podían ya permanecer insensibles a la creciente avalancha de literatura que insistía en que las principales y más condicionantes decisiones, que establecen las propias «reglas del juego» económico, se fraguan fuera del mercado y condicionan los resultados de éste. Las elaboraciones de la teoría económica fueron derivando insensiblemente, desde la identificación del mercado con las virtudes de la libre competencia y del equilibrio con el óptimo, hacia el estudio de las imperfecciones de aquél y la ineficacia de su funcionamiento, que podían derivar a situaciones nada óptimas. Así, al tener en cuenta la amplia casuística que hace que las transacciones mercantiles desemboken en los resultados más diversos, las elaboraciones de la teoría económica acabaron desembocando también en el estudio de un rosario tan amplio de casos que incumplen las reglas de ese mercado, libre, transparente y perfecto en el que concurren individuos iguales, que —al decir de Passet, en el texto antes citado— recuerda a la larga lista de pecados que, debidamente clasificada, figura en los antiguos manuales de confesores. Cuando, evidentemente, ni una lista ni la otra encierran la explicación del comportamiento económico, o del comportamiento humano.

Pudiendo el mercado arrojar tantas soluciones, reales o simuladas, como marcos institucionales y distribuciones del patrimonio y de la renta se le impongan, el institucionalismo aplicado a temas ecológicos o ambientales trata de identificar aquellos marcos cuyas soluciones se adapten mejor al entorno físico y a los estándares de calidad deseados. Y lo mismo que no hay «mano invisible» alguna capaz de guiar al sistema hacia la estabilidad ecológica, también se sabe que no la hay para restablecer automáticamente la equidad, cuando las dotaciones iniciales de personas, entidades o países son

y de Ciricy-Wantrup preparada por Federico Aguilera, recientemente publicada con el título *Economía de los recursos naturales. Un enfoque institucional*, en la colección «Economía y Naturaleza» que coedita la Fundación Argentaria con Distribuciones Visor, Madrid, 1995. En cualquier caso hay que subrayar que las nuevas corrientes institucionalistas se alimentan de economistas de izquierda y de derecha, intervencionistas y liberales..., rompiendo con las clasificaciones que se venían barajando, lo cual denota la amplitud de esta corriente relativizadora de la vieja ortodoxia. Pero hay que advertir que, como ocurre en otras áreas conflictivas, la ortodoxia reacciona utilizando también los aspectos institucionales como campo de aplicación de sus propios enfoques e instrumentos. De ahí que North propusiera llamar *neo-institutionalists* (de neo-clásicos) a los autores que buscan extender o complementar en el área institucional el modelo neo-clásico, y *new-institutionalists* a los que recurren al análisis institucional porque impugnan dicho modelo y consideran que el comportamiento humano dista mucho de la racionalidad del *homo economicus*. No obstante, esta distinción no ha cuajado sobre todo porque el propio campo del análisis institucional es poco propicio para establecer fronteras tajantes entre ambos enfoques: ello exigiría enjuiciar en todo caso las intenciones no explicitadas de sus practicantes.

26. Entendemos —de acuerdo con Bromley— por instituciones aquellos acuerdos y reglas colectivas que establecen lo que es un comportamiento socialmente aceptable. (D. W. Bromley, *Economic interests and institutions: the conceptual foundations of public policy*, Oxford: Blackwell, 1989.)

desiguales en capitales y recursos. La consecuencia lógica de este modo de razonar es que el mercado deja de ser considerado como la *panacea* que por sí sola garantiza el óptimo económico, para convertirse en un *instrumento* a utilizar sobre bases controladas para conseguir soluciones que se adapten a determinados objetivos, estándares o escenarios socialmente acordados sobre el entorno físico, la equidad, etc. Lo cual empuja a abrir el universo hasta ahora aislado de lo económico a la realidad física, a sus modelos predictivos, a las opciones tecnológicas y a los procesos de negociación social, trasladando el núcleo de la discusión económica desde el interior del mercado hacia informaciones e instituciones exteriores al mismo, para hacer de esa discusión un punto de encuentro obligadamente transdisciplinar. Esperemos que la segunda edición de este libro contribuya a ello en alguna medida, ya que entre sus propósitos figuraba el de sacar el razonamiento económico de la torre de marfil de los economistas, ayudando a democratizar el pensamiento en este campo.

8

Por último recordemos que tras los conflictos que enfrentan a los economistas sobre la consideración del mercado, la equidad o el tratamiento del medio ambiente, subyacen posiciones ideológicas que los suelen hacer irreductibles a la discusión y el acuerdo razonados. De ahí que las polémicas que originan los mencionados conflictos desemboquen con frecuencia en diálogos de sordos más propios de enfrentamientos religiosos que de intercambios científicos. Sin embargo, esto no es corriente apreciarlo, añadiéndose a la Torre de Babel entre especialistas, antes mencionada, otra incomunicación todavía más grave entre el pensamiento científico y las otras formas del conocimiento.

Por ello este libro no sólo apunta a facilitar la conexión entre ciencias de la naturaleza y del hombre para mejor orientar la gestión económica, sino también entre la ciencia y las otras formas del conocimiento humano. Pues aunque la discusión sobre la viabilidad y la economicidad de los sistemas de vida de las sociedades humanas deba realizarse a la luz de los conocimientos científicos disponibles, hemos de subrayar que tanto la orientación de éstos, como la elección inherente a la toma de decisiones políticas y económicas, serán siempre tributarias de consideraciones metacientíficas. Lo cual otorga renovada vigencia al propósito formulado por pensadores afines a los románticos (Schelling, Humboldt, Ruskin...) de buscar soluciones que concilien criterios éticos, estéticos y utilitarios, para resolver las ambivalencias que suele comportar la toma de decisiones y para diseñar marcos jurídicos e institucionales propicios para que tal cosa ocurra. Máxime viendo que la epistemología moderna asume explícitamente que la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre y con diferencias cualitativas difícilmente comparables, son moneda común en la gestión política y económica²⁷.

Es más, la propia forma de concebir la *naturaleza*, el *hombre* y su mutua relación, está llamada a informar los dos enfoques económicos antes mencionados que escinden la comunidad de los economistas en un mismo conflicto ideológico y científico. Un enfoque que podríamos calificar de analítico-parcelario, en cuanto al método, e

27. Véase, S. O. Funtowicz y J. R. Ravetz, *Uncertainty and quality in science for policy*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1990.

individual-competitivo, atendiendo a su filosofía, que confunde individualismo con egoísmo para mantener la fe mandeviliana en el comportamiento individual insolidario como el mejor medio para conseguir, por obra y gracia de la técnica y el mercado, un enriquecimiento y bienestar generalizados. Otro, que podríamos identificar como sistémico, en cuanto al método, y global-cooperativo, en su filosofía, que apunta a cumplir simultáneamente objetivos utilitarios, éticos y estéticos. Ninguno de los dos enfoques puede ser ya ajeno al deterioro de las condiciones de vida en la Tierra que origina la civilización industrial, pero abordan los problemas de modo diferente, ya que parten de dos ideas distintas de *naturaleza*. Para el primero de ellos la *naturaleza* no es otra cosa que un «medio ambiente» que rodea al hombre, cuya calidad se desea mantener tratando de paliar los impactos más negativos que se derivan de su uso. Para el segundo, la *naturaleza* es la «biosfera» (a la que se devuelve más o menos metafóricamente la condición de organismo: recordemos la hipótesis Gaia²⁸) en la que el hombre se ve integrado, siendo esta integración la que se propone revisar, para lograr una simbiosis más acertada y acorde con el geocentrismo de este enfoque. Para el primero, en suma, la *naturaleza* sigue siendo un simple conglomerado de recursos a explotar, del que hay que ocuparse de mala gana dado que ejercen un papel *limitante* sobre las actividades humanas. Para el segundo, la *naturaleza* no sólo es *limitante*, sino también *sugerente*, al proporcionar al hombre intercambios lúdicos y creativos. Ciertamente los motivos que nos inducen a inclinarnos hacia una u otra posición son irreductibles a la discusión científica, pues dependen no tanto del conocimiento como de la sensibilidad de cada cual, que además suele embotarse en situaciones de penuria, sufrimiento o desvarío. Por lo que difícilmente se podrá mejorar la relación *hombre-naturaleza* sin mejorar la relación entre los seres humanos mismos, evitando las situaciones de frustración, de guerra y de pobreza que últimamente se han prodigado por el mundo.

28. La obra más representativa y extremada de esta nueva visión organicista de la biosfera es la de J. E. Lovelock, *Gaia, a new look at life on Earth*, Oxford University Press, 1979 [*Gaia, una nueva visión de la vida sobre la tierra*, Barcelona: Orbis, 2ª ed., 1987.]

El absolutismo del individualismo de mercado

Geoffrey M. Hodgson

Jamás, en esta tierra, estuvieron las relaciones entre los hombres basadas sólo en el pago en efectivo. Si, en cualquier momento, una filosofía de *laissez faire*, competencia y oferta y demanda, se erige en el exponente de las relaciones humanas, esperad que acabe pronto (Thomas Carlyle, *Past and Present*, 1847).

La Nueva Derecha acepta el economicismo del pensamiento liberal clásico. Por ello, ignora, o no puede enfrentarse, a ese «elemento no contractual del contrato» que Durkheim, inspirándose de hecho en ideas conservadoras, identificó hace tiempo. Las instituciones de mercado, tal como afirmarían también un conservador oakeshotiano, no pueden prosperar de forma autónoma. Requieren de normas y mecanismos de confianza, que pueden protegerse por ley, pero sólo hasta un límite, a través de formulaciones legales (Anthony Giddens, *Beyond Left and Right*, 1994).

Muchas personas creen que un sistema de «libre mercado» es más «natural» que cualquier forma de socialismo. El socialismo es muchas veces considerado como un sistema peligrosamente intervencionista, mientras que dejar las cosas al libre fluir de los mercados es dejar que éstas sigan su supuesto curso «natural». A pesar de su atractivo, esta visión tiene un origen sorprendentemente reciente. La idea de la maximización de la libertad individual dentro de un sistema basado en la propiedad privada y coordinado por el mercado, es mucho más reciente que la antigua idea de la propiedad colectiva. Es verdad que la idea básica de la libertad individual tiene sus orígenes en la antigüedad, pero esa libertad no siempre estuvo relacionada con la propiedad privada y los mercados.

Entonces, ¿cuándo se vincularon estos conceptos? Tal como destacó Crawford B. Macpherson, la primera fase fue el desarrollo, en la Inglaterra del siglo XVII, de la teoría del «individualismo posesivo». Según esta novedosa idea —formulada originalmente por Thomas Hobbes, James Harrington y John Locke—, se concebía al «individuo como, esencialmente, el propietario de su propia persona y capacidades, sin deber nada a la sociedad por ellos» (Macpherson, 1962: 3). Sin embargo, el «individualismo posesivo» no implicaba en sí mismo la idea de que los derechos y libertades individuales debían estar sustentados y protegidos a través de la maximización del uso del mercado y la minimización del poder estatal. Aunque eran partidarios del uso de los mer-

* Publicado en: Hodgson, Geoffrey, M. «The absolutism of market individualism». En: *Economics and utopia. Why the learning economy is not the end of history*. Londres: Routledge, 1999, p. 62-97. Traducción: Gemma Galdon.

cados, Hobbes, Harrington y Locke reconocieron el importante papel político y económico del Estado. La idea de transferir toda la regulación económica al mercado y minimizar el papel del Estado surgió más tarde. El concepto de que el mercado podía ser tan omnipresente y jugar un papel regulador crucial en la sociedad apareció por primera vez en el siglo XVIII, mientras que la idea de la propiedad colectiva y de la regulación de la sociedad con arreglo a algún tipo de plan tiene más de dos mil años de antigüedad.

En 1714, fue una herejía —por la que el autor sufrió virulentos ataques y censura legal— argumentar, como hizo Bernard Mandeville en *The Fable of the Bees (La fábula de las abejas)*, que los vicios privados podían convertirse en virtudes públicas. Tras ella, en 1776, apareció una «contribución decisiva» al individualismo basado en el mercado: *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, un temprano «relato del orden autogenerado que se forma espontáneamente si los individuos son contenidos por las normas legales apropiadas» (Hayek, 1978: 124-5). Igual que el socialismo, el individualismo de libre mercado encuentra sus raíces en la Ilustración del siglo XVIII, de la que recogió los principios de la libertad individual, los derechos absolutos de la propiedad y la igualdad bajo la ley, para tejerlos conjuntamente en su visionario tejido del sistema de mercado.

Tal como se ha apuntado en el capítulo anterior, el término «individualismo» se forjó en los años 20 del siglo XIX, en la misma época en que la palabra «socialismo» apareció en inglés. El concepto del individualismo se ha alimentado de su adversario desde entonces. Existiendo conjuntamente en una relación simbiótica, y compartiendo raíces similares de la Ilustración, los dos términos muchas veces han compartido las mismas, y a veces cuestionables, presunciones. Por ejemplo, mientras que uno ha enfatizado la propiedad colectiva, el otro normalmente ha insistido en la importancia de la propiedad individual. A pesar de esta diferencia evidente, los dos han compartido la presunción de que la *propiedad* absoluta de todos los bienes económicos claves (o de otra clase) es posible y que la forma de propiedad —sea individual o colectiva— tiene una importancia crucial. Aun pareciendo diametralmente opuestos, en muchos aspectos existen en el mismo plano conceptual. Otros ejemplos de la sorprendente coincidencia entre las suposiciones de gran parte del pensamiento «socialista» e «individualista» se presentan más abajo, donde también se mostrará cómo algunas de las razones que hacen del socialismo y del individualismo de mercado teorías defectuosas son comunes a ambos.

En este capítulo no se contemplan todas las variantes de la filosofía «individualista»¹. Se limita a la tradición moderna del «individualismo de mercado» que, desde

1. Tal como Lukes (1973) ha detallado, el término «individualismo» ha adquirido diferentes significados, que no se limitan simplemente al «individualismo de mercado» examinado aquí. En otra tradición, mayoritariamente alemana, desarrollada a finales del siglo XIX, el «individualismo» o la «individualidad» significan la verdadera realización de las capacidades únicas del individuo. Además, en los escritos de los años alrededor del cambio de siglo —por ejemplo, de Oscar Wilde y L. T. Hobhouse en Gran Bretaña y de Thomas Mann en Alemania—, el «individualismo» en tal sentido se veía como algo totalmente compatible con un tipo de socialismo (Lukes, 1973: 17-22; 35-8). En cambio, en el presente capítulo, nos referimos mayoritariamente a lo que fue descrito por Lukes como «individualismo económico»: la idea de que la mayor parte de las disposiciones económicas y sociales están mejor mediadas a través de la propiedad individual, el contrato y el comercio.

Mandeville y Smith a los premios Nobel Friedrich Hayek y Milton Friedman, ha sido testigo de la extensión del uso del «mercado» como solución a problemas políticos y económicos fundamentales. Esta es una utopía individualista en la que la propiedad privada es omnipresente y los mercados competitivos sirven de intermediarios en la mayoría o la totalidad de la actividad económica. Esta utopía del «individualismo de mercado» es criticada en este capítulo, en base a su inviabilidad así como a su indeseabilidad.

En muchos manuales de economía convencional se discuten los límites de las soluciones de libre mercado a los problemas económicos. Típicamente, esta crítica de manual a la dependencia universal en el mercado se basa principalmente en la idea de las «externalidades». Se nos invita a considerar el coste social y ecológico impuesto por un conductor de automóvil que contamina el aire y hace aumentar los atascos: el conductor no sufre individualmente la mayor parte del coste ecológico que produce, sino que lo impone a otros. El mercado no penaliza al conductor de forma equivalente al coste social de su acción. La decisión de utilizar el coche se tomará en relación a los beneficios y a los costes que esto aporte al conductor, no a la sociedad. Este es un ejemplo de lo que se conoce como «externalidad».

Entre los economistas convencionales existen dos grandes grupos de política económica para este problema. La primera, basada en los supuestos «fallos del mercado», sigue las tesis del economista neoclásico Arthur Pigou (1920) y otros. En este enfoque, se identifican las formas en que el sistema de mercado falla al no tener en cuenta los costes y beneficios sociales y ecológicos. El enfoque de los fallos del mercado pretende identificar las externalidades y utilizar medidas como los impuestos sobre carreteras, combustibles, etc. en un intento de aliviar el problema. En general, esta visión se apoya en el uso de legislación gubernamental, del sistema impositivo y de expertos informados para calibrar los costes y beneficios correspondientes.

En los años 60 surgió un segundo enfoque que generalmente se asocia con la «escuela de Chicago» (Coase, 1960; Demsetz, 1967) y que se inspiró en miembros de la escuela austríaca, particularmente Ludwig von Mises (1949). En este caso, las políticas se centran en la creación y distribución de «derechos de la propiedad» claramente definidos. Los defensores de este enfoque argumentan que la contaminación, la congestión y el agotamiento de los recursos se pueden tratar a través de la creación de derechos de la propiedad sobre esos recursos, y sobre el mismo medio ambiente, y dejando que sea el mercado —y si es necesario, los tribunales— el que se encargue del problema. Así, el problema de la externalidad pigouviana se entiende que surge primordialmente como consecuencia de la ausencia de derechos de la propiedad claramente definidos y ejecutables. Lo que se remedia en la práctica «rescindiendo las barreras institucionales que impiden la total operatividad de la propiedad privada» (Von Mises, 1949: 658). La sobreutilización de las tierras comunales y la sobreexplotación de los mares, por ejemplo, se entienden como el resultado de la falta de una propiedad clara y significativa sobre estos recursos; si existieran derechos de propiedad bien definidos, en cambio, los propietarios de los ríos y de los espacios abiertos contaminados podrían recurrir a los tribunales para obtener indemnizaciones. La idea, por lo tanto, es la internalización de las externalidades a través de la definición de los derechos de la propiedad privada sobre todos los recursos y servicios.

Existen severos problemas de información y aplicación en los dos enfoques: las soluciones pigouvianas exigen una información experta y detallada sobre las externalidades

que es muy difícil de obtener, mientras que la «solución» de los derechos de la propiedad se basa en un conocimiento específico de las infracciones y amplias medidas para su cumplimiento que son muy difíciles de conseguir y problemáticas en la práctica.

Existe un paralelismo aquí con los problemas de información que aparecen en la planificación colectiva. Tanto el socialismo como el individualismo de mercado se enfrentan a problemas de información, incentivos y ejecución. De la misma forma que algunos defensores del socialismo han propuesto soluciones de alta tecnología para estos problemas, también lo han hecho algunos defensores del mercado libre. Walter Block (1989), por ejemplo, ha propuesto el «cercado» de la atmósfera con rayos láser para establecer y defender los derechos de la propiedad, de la misma forma que en el siglo XIX se cercaron los campos estadounidenses con alambre de espino. Encontramos en estos casos la misma confianza inverosímil en un «arreglo» tecnológico que muestran algunos defensores de la planificación completa y centralizada. En los dos casos, la tecnología puede ser útil, pero es poco probable que resuelva todos los problemas de información que surgen.

Existe mucha y muy controvertida literatura sobre estos temas, y no es posible ni siquiera intentar hacer aquí un repaso rudimentario². Sin embargo, sí se puede descartar mucha de esta literatura porque se centra en concepciones y medidas limitadas sobre la eficiencia económica. Lo que nos interesa aquí es la posibilidad de una utopía individualista de mercado en la que los contratos y la propiedad privada dominen la mayor parte, si no toda, la vida económica y social. La cuestión de la eficiencia es importante y no debería pasarse por alto, aunque algunos de los defensores de la utopía individualista *definan* la eficiencia en términos de maximización de la libertad individual, que sólo los mercados y la propiedad supuestamente proveen. Además, la mayor parte de la discusión convencional sobre la eficiencia económica invoca este término en un sentido estático, ignorando la cuestión de la eficiencia dinámica, que es más importante.

1. LOS LÍMITES DE LOS CONTRATOS Y DE LOS MERCADOS

Una cuestión primordial relacionada con la evaluación de una economía basada en el mercado son los límites de su sistema de coordinación de los contratos y los intercambios³. Una de las críticas más importantes al individualismo de mercado al res-

2. Para las exposiciones convencionales sobre estos temas en el contexto de los problemas ambientales, ver, por ejemplo, Baumol y Oates (1988), Helm y Pearce (1991), Pearce y Turner (1990).
3. Existe una distinción técnica entre los mercados y el intercambio que tiene una importancia marginal para el argumento planteado aquí. El intercambio de mercancías es definido como la transferencia contractual acordada de un derecho de propiedad a un producto o servicio (Commons, 1950: 48-9; Hodgson, 1988: 148-9). Un mercado es definido como un conjunto de intercambios institucionales y recurrentes de un tipo específico (Hodgson, 1988: 174). Los mercados son intercambios institucionalizados, en los que puede ser establecido un consenso sobre los precios y otras informaciones. Claramente, con esta definición estricta, no todo el intercambio se produce en los mercados. Una importante excepción es el «intercambio relacional», en el que el intercambio se basa en lazos duraderos de lealtad y no en tratos competitivos y de mercado abierto (Dore, 1983; Goldberg, 1980b; Richardson, 1972). Sin embargo, el término «mercado» es utilizado a veces para referirse de forma menos estricta a todos los intercambios de mercancías. Para evitar incómodas formulaciones lingüísticas, el término «mercado» es utilizado a veces aquí en este sentido menos estricto. La definición más precisa, con su distinción entre el intercambio de mercado y el no de mercado, sólo se emplea cuando es estrictamente necesario.

pecto la realizó el sociólogo francés Emile Durkheim. En su libro *The Division of Labour in Society*, publicado originalmente en francés en 1893, Durkheim vio que las limitaciones de un sistema basado en el contrato residían en el propio contrato. Según Durkheim, cada contrato depende de otros factores además del cálculo completo y racional: «Porque en un contrato, no todo es contractual» (Durkheim, 1984: 158). Explicaba que, siempre que existe un contrato, hay factores que no pueden reducirse a las intenciones o acuerdos entre individuos y que tienen funciones reguladoras y vinculantes para el contrato mismo: estos factores son las reglas y normas que no se encuentran necesariamente codificadas en la ley. En un mundo complejo, no se pueden redactar contratos completos y totalmente especificados. Las partes contratantes se ven obligadas a confiar en normas institucionales y patrones estándares de conducta que, por razones prácticas, no pueden establecerse ni confirmarse a través de una negociación detallada. Generalmente, cada persona da por sentadas un conjunto de reglas y normas y asume que la otra parte hace lo mismo.

Nótese que el argumento de Durkheim trata sobre la cuestión de la información. La información relevante incluida en un contrato típico es demasiado extensa, compleja e inaccesible para que no más que una pequeña parte de la misma pueda estar sujeta a la deliberación racional y la estipulación contractual. Cuanto más compleja sea la situación a decidir, mayor será la cantidad de información relevante, y cuánto más tácita y dispersa sea la información, más pertinente será la teoría de Durkheim.

Incluso las actividades económicas más simples se basan en una red de apoyos institucionales que se dan por sentados. Ludwig Wittgenstein utilizó el ejemplo de firmar un cheque: este acto depende de la existencia previa de muchas instituciones, rutinas y convenciones —bancos, créditos, leyes— que son los antecedentes prácticos y el marco de las acciones e interacciones socioeconómicas. Sin estas instituciones, dicha actividad no tendría ningún sentido. La misma observación es válida para otras actividades diarias, como mandar una carta o esperar un autobús. En todos los casos, dependemos de forma habitual e inconsciente de una densa red de instituciones y rutinas preestablecidas. Toda actividad socioeconómica forma parte de una «compleja red de sistemas de interacción» (Boudon, 1981: 86).

Se argumenta que, en estas circunstancias, nos basamos hasta cierto punto en la confianza. Por definición, si confiamos en la otra parte, nos embarcamos voluntariamente en un proceder cuyo resultado depende de las decisiones tomadas por esa otra parte. Normalmente, el resultado está fuera de nuestro control. Muchos estudios han demostrado que la confianza es vital para el mundo del comercio y el intercambio.

Tomemos, por ejemplo, la obra de Stewart Macaulay (1963) sobre las relaciones no contractuales entre empresas. Se esperaría que en el mundo de los negocios, la confianza y el compañerismo basados en las relaciones fueran eliminados en favor de las relaciones económicas. Sin embargo, Macaulay observó que las empresas capitalistas se basan en valores como la «honestidad y la decencia normal» a la hora de hacer negocios. Incluso cuando existen grandes riesgos, las personas de negocios no responden necesariamente exigiendo un contrato formal que cubra todas las posibilidades. La encuesta de Macaulay demostró que en una gran mayoría de pedidos no existía contrato formal alguno, y que se basaban en la palabra o las relaciones establecidas entre las personas involucradas.

La consideración de la incertidumbre dominante en las relaciones empresario-empleado en la empresa capitalista llevó a Alan Fox (1974) a argumentar convincentemente que un elemento de confianza supra-contractual es esencial en las relaciones industriales, y que un sistema puramente contractual no es factible⁴. Hasta cierto punto, las empresas establecen una «dinámica de confianza». Así mismo, Herbert Frankel (1977) examinó hasta qué punto el dinero mismo se basa en la confianza.

El papel funcional de la moralidad y de la confianza en un sistema capitalista ha sido enfatizado por muchos autores. Arthur Denzau y (el premio Nobel) Douglas North (1994: 20) escribieron:

una economía de mercado se basa en la existencia de un conjunto de valores compartidos que permiten la existencia de la confianza. La moralidad de una persona de negocios es un bien intangible crucial en una economía de mercado, y su inexistencia incrementa de forma sustancial los costes de transacción.

Will Hutton (1995: 20) ha elaborado un tema similar: «el grado de éxito de las instituciones de una economía en apuntalar la confianza y la continuidad, determinará la capacidad de mantener la fortaleza competitiva a largo plazo». Los lazos institucionales y culturales cumplen una función esencial incluso en una economía individualista y capitalista.

Sin embargo, todo el tema de la cooperación basada en la confianza, y el de la confianza misma, es que ésta se ve empañada por el sobreuso de la negociación contractual y del cálculo de costes. Tal como remarcó con franqueza otro premio Nobel, Kenneth Arrow (1974: 23): «la confianza es un importante lubricante del sistema social... Si tienes que comprarla, ya tienes dudas sobre lo que has comprado».

Los economistas neoclásicos ven estos fenómenos de confianza y cultura como el resultado de la maximización de la utilidad, por los agentes individuales. Sin embargo, definir la confianza como un fenómeno resultante simplemente del cálculo racional de los costes y beneficios realizado por un individuo no es la mejor forma de describirlo: hay algo más. No es adecuado construir la «confianza», la «cooperación» y el «altruismo» en base a la presunción de que los individuos actúan solamente como resultado de la maximización de su utilidad individual. Desde este enfoque, si un individuo incrementa su propia utilidad confiando, ayudando o cooperando con otras personas, no está más que sirviendo a sus propios intereses, y no siendo genuinamente altruista en el sentido más amplio y adecuado de la palabra.

Consecuentemente, tal como han argumentado Fox (1974), Elias Khalil (1994) y otros, la confianza no puede entenderse exclusivamente dentro del marco de contratación universal de maximización de la utilidad e intercambio en el que se basa la economía neoclásica. Tal enfoque ignora las características culturales y las relaciones sociales específicas que intervienen en la generación y protección de la confianza, lo que le impide entender algunas de las características esenciales y específicas de cualquier sistema capitalista. De nuevo, tal como ocurrió al discutir el caso del socialismo en el

4. Esto es negado por el enfoque de coste de transición desarrollado por Williamson (1975, 1985). Para críticas de Williamson y pruebas de que la confianza es importante ver Berger *et al.* (1995), Arrighetti *et al.* (1997), Burchell y Wilkinson (1997), Lyons y Mehta (1997), Nootboom *et al.* (1997).

capítulo anterior, tropezamos con las limitaciones de la teoría económica estándar: su incapacidad de encontrar un marco conceptual adecuado que permita comprender las características claves de los sistemas económicos más importantes⁵.

Existe actualmente una opinión muy extendida, apoyada por un gran volumen de literatura, según la cual la propia prosperidad del comercio depende de un cierto grado de confianza y compromiso moral. Esto significa que la búsqueda exclusiva del beneficio, sin tener en cuenta la confianza y el compromiso, llevaría al fracaso. Además, una evaluación exclusivamente pecuniaria es perjudicial incluso para una sociedad capitalista. En 1962, François Perroux escribió que:

Para que una sociedad capitalista funcione adecuadamente, deben existir ciertos factores sociales que no estén sujetos al móvil económico o, por lo menos, a la búsqueda del máximo beneficio. Cuando el beneficio económico ocupa el primer lugar en el pensamiento de los funcionarios, los soldados, los jueces, los sacerdotes, los artistas y los científicos, el resultado es la dislocación social y una amenaza real a cualquier forma de organización económica. Los valores más elevados, los valores humanos más nobles —el honor, el júbilo, el afecto, el respeto mutuo— no tienen que tener precio; dárselo significa minar los cimientos del conjunto social. Siempre existe un marco más o menos duradero de valores morales preexistentes dentro de los que opera una economía capitalista, valores que pueden ser muy extraños al mismo capitalismo (Citado en Albert, 1993: 104).

Mucho antes, Joseph Schumpeter (1909) planteó que incluso una economía atomísticamente competitiva depende de valores sociales irreductibles. De forma similar, en los años 40, Schumpeter (1976: 423-4) argumentó agudamente que «ningún sistema social puede funcionar si se basa exclusivamente en una red de contratos libres entre partes contratantes (legalmente) iguales entre las que se espera que cada cual se gufe únicamente por sus propios fines utilitarios (a corto plazo)». Más recientemente, Joseph Stiglitz (1994: 271) advirtió que: «el capitalismo, al promover comportamientos basados en el egoísmo, puede crear un ambiente menos propicio a la eficiencia». Para su propia supervivencia, el capitalismo depende de una dimensión moral que es independiente del pago en efectivo y del desnudo interés propio (Etzioni, 1988).

Especialmente por depender de la existencia de un contrato legal y voluntario, el ejercicio de la autoridad empresarial depende en parte de la presunción de legitimidad de las partes involucradas. Sin embargo, tal como señaló Hannah Arendt (1958), la legitimidad de una forma de autoridad sólo puede «demostrarse», a ojos de las partes involucradas, recurriendo a una fuente que va más allá de las mismas autoridades. De esta forma, el capitalismo a lo largo de su historia ha dependido hasta cierto punto —y en cierto modo sigue dependiendo de la cultura local o nacional específica— de normas de compromiso no contractuales, ya fueran de origen religioso o secular. La legitimidad del sistema de contratación no puede establecerse a través del recurso a la fuerza

5. Para exposiciones y exploraciones sobre la confianza en este contexto ver Arrighetti *et al.* (1997), Barber (1983), Beal y Dugdale (1975), Burchell y Wilkinson (1997), Campbell y Harris (1993), Fukuyama (1995), Gambetta (1988), C. Lane (1997), Lyons y Mehta (1997), Misztal (1996), Sako (1992), Kramer y Tyler (1996), Zucker (1986).

o la veracidad del contrato, lo que tiene importantes implicaciones para la productividad y durabilidad del sistema.

El capitalismo ha sobrevivido porque ha combinado, de formas y con suertes diferentes, la fluidez y los incentivos del intercambio de propiedades con una cohesión social y compromiso moral suficientes para mantener el sistema de contratos operando en un contexto complejo. En algunas de sus formas —tal como han indicado Schumpeter, Karl Polanyi y otros—, esta es una combinación precaria. El sistema depende de los incentivos en efectivo y de la adquisición individual. Sin embargo, si una cultura social de egoísmo e interés propio se convierte en dominante, amenaza los lazos del deber y la lealtad que son también necesarios para el funcionamiento del sistema de mercado. Si la cohesión social y la confianza se resquebrajan demasiado, el sistema deja de ser capaz de sostener los vínculos sociales permanentes que son necesarios para la cohesión y longevidad organizativa, tanto en la esfera productiva como en todas las demás.

Este factor es de vital importancia para la comprensión de la naturaleza del sistema capitalista. Es importante apreciar las diferentes formas en que sistemas capitalistas específicos combinan los motivos pecuniarios con una cultura del orden social y moral suficiente. Es esencial entender las posibilidades y límites de la tensión creativa entre estos dos elementos del sistema. Estas cuestiones se ampliarán más adelante en este libro.

No obstante, el tema clave en este momento es mostrar que un mercado demasiado individualista no es viable, y que si el individualismo centrado en sí mismo llega demasiado lejos, acaba minando el mismo sistema que normalmente ensalza. Cuando Friedman (1962: 11-2) argumenta que «el país es el conjunto de individuos que lo componen, no algo que está arriba y por encima de ellos», reveló su ceguera conceptual hacia las propiedades emergentes del sistema que trasciende a los individuos. Propiedades, además, que son necesarias para la supervivencia misma del sistema capitalista que él estaba defendiendo.

2. EL INDIVIDUO ES EL MEJOR JUEZ DE SUS NECESIDADES

Normalmente, los individualistas de mercado encuadran tanto sus análisis como sus políticas en términos individualistas. Por lo tanto, en la raíz de su utopía reside la idea de que el individuo es generalmente el mejor juez de su bienestar. Hayek (1944: 44), por ejemplo, escribió:

Este es el hecho fundamental en el que se basa toda la filosofía del individualismo. No asume, tal como se afirma con frecuencia, que el hombre es egoísta o interesado, o que deba serlo. Parte del hecho indiscutible de que los límites de nuestra capacidad de imaginación imposibilitan la inclusión en nuestra escala de valores de más de una parte de las necesidades de la sociedad en general, y que, como, en sentido estricto, las escalas de valores sólo pueden existir en las mentes individuales, lo único que existe en realidad son escalas parciales de valores, escalas que son inevitablemente diferentes y muchas veces inconsistentes entre ellas. Esto lleva al individualista a concluir que los individuos deberían poder, dentro de unos límites definidos, seguir sus propios valores y preferencias y no los de otros, y que, dentro de estos ámbitos, el sistema de objetivos del individuo debería prevalecer y no estar sujeto a ningún man-

dato ajeno. Es este reconocimiento del individuo como juez último de sus objetivos, la creencia de que sus propias consideraciones deben gobernar sus actos tanto como sea posible, lo que constituye la esencia de la posición individualista⁶.

El importante germen de verdad presente en este párrafo no debería pasarse por alto. El conocimiento, las percepciones y los valores personales varían mucho de un individuo a otro. El individuo posee conocimientos y valoraciones íntimas de sus circunstancias que no son compartidos –y que no pueden ser totalmente compartidos– por otros. Por esa razón, es razonable defender un cierto grado de autonomía personal y posicionarse fuertemente en contra de las reivindicaciones universales de un legislador o un Estado paternalista. Hasta cierto punto, la autonomía personal debería reforzarse limitando los derechos de mantener o comerciar con la propiedad privada. Aunque estos límites son motivo de controversia, el argumento general a favor de *algún* grado de propiedad individual es hoy rechazado por muy pocos. El hecho de que los individuos dispongan del conocimiento íntimo de su situación, y de que las circunstancias varíen de un individuo a otro, tiene implicaciones importantes para cualquier proyecto utópico, especialmente en lo relacionado con la conservación de la libertad y la regeneración de la diversidad. Más tarde volveremos a este punto de forma más amplia.

Lo que nos concierne en este momento es la idea de que el individuo, y su capacidad para realizar valoraciones respecto a sus necesidades en un amplio e ilimitado espectro temático, puede darse por sentado. Dentro de un ámbito amplio y vagamente definido, y a través de su vida adulta, se asume que el individuo tiene un conocimiento incuestionable sobre aquello que es mejor: es «el juez último de sus objetivos», y se da por sentado que sus preferencias son completamente «suyas» y que «deben gobernar sus acciones» sin rival.

La respuesta a estos dogmas individualistas ha existido durante tanto tiempo como la misma palabra «individualismo». Es la respuesta asociada a Robert Owen, Marx y otros socialistas: la idea de que el individuo no es un inocente aislado sino socialmente conformado. El individuo no es un átomo, sino una parte orgánica de la sociedad que necesariamente adquiere interpretaciones, significados y valores a través de la interacción con los demás. Este punto es importante incluso si rechazamos el socialismo. Los individuos contratantes, primordiales en el individualismo de mercado, deben adquirir la capacidad para buscar riqueza y realizar intercambios en la sociedad. La misma autonomía que tanto apreciamos sólo llega a ser posible y viable a través de la interacción social con otros seres humanos. Tal como observó John Dewey (1935: 39):

6. Lo que es sorprendente, sin embargo, es el grado de cualificación que Hayek tuvo que introducir en su misma retórica individualista aquí reproducida. Él escribió que «los individuos deberían poder, *dentro de unos límites definidos*, seguir sus propios valores y preferencias... *dentro de estos ámbitos*, el sistema de objetivos del individuo debería prevalecer y no estar sujeto a ningún mandato ajeno» (cursivas nuestras). Pareció además admitir que podemos valorar más aspectos que nuestras propias necesidades e incluso «una parte de las necesidades de la sociedad en general». Después de todo, el mismo Hayek proclamó la necesidad universal de libertad humana. Implícitamente, Hayek tuvo que afirmar que en algunos aspectos él era supuestamente un mejor juez de nuestros intereses que nosotros mismos sin la ayuda de sus percepciones.

La filosofía y la psicología subyacentes en el liberalismo temprano llevaron a la concepción de la individualidad como algo ya preparado y poseído por el individuo, que sólo requería la eliminación de ciertas restricciones legales para entrar totalmente en escena. No se concebía como algo dinámico, que se consigue sólo a través del crecimiento constante.

Para poder participar en la sociedad como individuo, tenemos que pasar por un extenso periodo de aprendizaje y socialización. La socialización es más que la mera incorporación a la sociedad: significa la adquisición de categorías y hábitos de pensamiento y acción a través de los cuales entendemos el mundo y constituimos nuestra propia individualidad. Desde el momento en que nacemos, experimentamos el mundo a través de otros. Imitamos. Adquirimos un lenguaje. Empezamos a asimilar un orden simbólico común. Nuestro sentido de la identidad y del ser depende de la interacción social.

Y lo que es crucial: el conocimiento individual de las opciones disponibles también se genera a través de la interacción social. Para que el individuo pueda utilizar cualquier información, debe usar marcos y categorías conceptuales que le confieran significado. Estos conceptos forman parte de la herencia de nuestra cultura y lenguaje, y los adquirimos a través del aprendizaje y la socialización. Percibimos una gran parte del mundo a través del lenguaje y los símbolos que adquirimos a través de la interacción social. Los valores y propósitos que dan significado a nuestros deseos e intenciones se formulan necesariamente a través de ese lenguaje social. Esto es mucho más que decir que los gustos y preferencias individuales están influidos por instituciones poderosas o por la publicidad mediática. Nuestros gustos y preferencias reflejan el carácter social de la individualidad misma.

Estamos moldeados por nuestra cultura social, con todas sus peculiaridades y limitaciones. Por ejemplo, una cultura en la que prevalezca la creencia de que las mujeres son inferiores a los hombres, no va a investir a las mujeres adultas de la suficiente confianza y autoridad para que aspiren a su emancipación. Una sociedad que predique que todo el mundo tiene un lugar preestablecido en el orden social, probablemente no va a alentar a los de las categorías más bajas a que persigan su propio desarrollo más allá de los límites tradicionales. El carácter social de la individualidad implica que las decisiones individuales no están meramente limitadas por factores externos al individuo, sino parcialmente formadas por ellos. En estas circunstancias, la política que defiende que el individuo es generalmente el mejor juez de sus objetivos, es incapaz ni siquiera de desafiar, y mucho menos minar, fenómenos establecidos como el sexismo y el elitismo. Si aceptamos que el individuo es generalmente el mejor juez de sus necesidades, estamos dando por sentado no sólo al individuo, sino también sus circunstancias culturales.

El hecho de que estemos inmersos y socialicemos a través de una cultura social común no niega el espacio a la individualidad y la diversidad. Nuestras experiencias vitales y percepciones particulares son únicas. Sin embargo, entendemos y percibimos esas experiencias únicas a través de filtros cognitivos adquiridos en sociedad. Esta comunidad basada en la diversidad permite la comunicación y la interacción social entre individuos diferenciados.

Nótese que estos argumentos no nos llevan necesariamente a una versión de determinismo cultural, institucional y estructural. Algunos críticos han reaccionado contra

el individualismo proponiendo esta visión determinista. Sin embargo, es un error grave y muy extendido suponer que cualquier oposición al individualismo lleva necesariamente al determinismo. Se puede mantener un espacio significativo para la discrecionalidad y la elección individual. No estamos defendiendo que las aspiraciones y decisiones individuales estén *totalmente* condicionadas por las circunstancias, sino que están *parcialmente* constituidas y guiadas por la cultura y las instituciones.

Algunos individualistas de mercado sofisticados aceptarán el argumento anterior, siempre que mantenga ese espacio significativo para la discrecionalidad y la elección individual. Inmediatamente argumentarán que, dada la existencia de ese espacio real de discreción, existe siempre un agente subjetivo que filtra y evalúa las influencias sociales, convirtiendo al individuo en un ser creativo y no únicamente reactivo. Este autor no discrepa en nada de esta reacción.

La disconformidad con el individualismo de mercado tiene otro origen, junto a algunas otras conclusiones que pueden establecerse. La idea de que el individuo es «el juez último de sus objetivos» es compatible con la posición argumentada en las páginas anteriores *sólo si* se reconoce que esos juicios están socialmente condicionados, y no son «últimos» en el sentido de ser final o incontestables. Esto restringe severamente cualesquiera conclusiones normativas que puedan establecerse al señalar que las decisiones individuales son *en parte* resultado de condicionantes y circunstancias (quizás involuntarias) anteriores. Debido a todo esto, las opiniones y preferencias de un individuo nunca son completamente «suyas», ya que el individuo no es su único autor⁷.

El individuo puede que siempre sea el juez último, pero eso no significa que sus juicios nunca deban ser desautorizados. En muchos casos *específicos*, se puede reconocer que las opiniones y preferencias del individuo «deberían regir sus acciones». Pero no existe ninguna base para deducir un principio *universal* de este tipo a partir de las observaciones anteriores.

Además, el argumento acerca de la subjetividad y discreción humanas no es ni necesario ni suficiente para establecer la importancia de los mercados. Se puede aceptar la noción del «libre albedrío» sin aceptar la utopía de los individualistas de mercado. Al fin y al cabo, muchos socialistas aceptan la realidad de la elección humana, pero creen (equivocadamente) que los mercados pueden ser mayoritariamente o totalmente reemplazados por la «planificación democrática». Tal como hemos visto en el capí-

7. Consideremos brevemente la relación de este tema con el individualismo metodológico: «la doctrina de que todos los fenómenos sociales (su estructura y su cambio) son en principio explicables sólo en términos de individuos —sus propiedades, objetivos y creencias» (Elster, 1982: 453). De forma similar, Lachmann (1969: 94) afirmó que el individualismo metodológico significa «que no estaremos satisfechos con ninguna explicación de los fenómenos sociales que no nos acabe llevando a un plan humano». En otros lugares he defendido (Hodgson, 1988, 1993) que si las influencias culturales o institucionales están siempre presentes en la explicación del comportamiento de todos los individuos, entonces nunca podremos llegar a un nivel de la explicación en la que encontremos individuos dados, libres de cualquier influencia de este tipo. Además, si pudiéramos llegar a una explicación de los fenómenos sociales en términos de planes humanos, ¿por qué deberíamos entonces estar «satisfechos»? ¿estaríamos evidentemente obligados como científicos sociales a considerar los términos y condiciones bajo las cuales estos planes fueron concebidos y diseñados? Contrariamente a la creencia común, estas consideraciones no nos llevan necesariamente a una valoración determinista de la agencia humana. Sin embargo, esta fuente metodológica de desacuerdo no es el tema central de este capítulo, que se ocupa de los argumentos teóricos de la utopía del individualismo de mercado.

tulo anterior, el argumento principal contra esta «planificación democrática» no se centra en la discreción y la subjetividad humanas, sino en la *naturaleza del conocimiento*. De aquí que el énfasis en la subjetividad humana no baste para defender el mercado.

Tampoco es que sea necesario. Incluso si el conocimiento pudiera ser considerado más «social» que subjetivo, el problema de la coordinación, el desarrollo y la aplicación de ese conocimiento no desaparecería, y la solución debe incluir a los mercados más que basarse en la confianza exclusiva en un plan colectivo. Incluso si la discreción humana o el libre albedrío fueran ilusorios, seguiría habiendo razones para justificar los mercados. Hoy en día existe una fuerte corriente «compatibilista» entre los filósofos que defienden que el libre albedrío y el determinismo son compatibles, debido a que aunque nuestras decisiones *estén* evidentemente determinadas, a nosotros nos *parecen* decisiones libres. Imaginemos que, en un futuro indeterminado, el trabajo combinado de neurofisiólogos, psicólogos, antropólogos y sociólogos, demostrara que tenemos mucho menos control sobre nuestras decisiones de lo que creemos: que muchas decisiones aparentemente *libres* pueden ser explicadas por mecanismos psicológicos o culturales. ¿Disminuiría esto un potente argumento a favor del mantenimiento de los mercados en los sistemas socioeconómicos modernos? No. Además, la profesión económica actual está llena de deterministas pro-mercado. De hecho, el «hombre económico» de los manuales de la economía neoclásica es poco más que una máquina de satisfacer deseos. Generalmente, un argumento fuerte que sostenga que los mercados son importantes e inevitables en sistemas socioeconómicos complejos es bastante independiente del resultado del debate filosófico entre el determinismo y el libre albedrío. La batalla política entre el socialismo y el individualismo tiene poco que ver con este debate o con su resultado.

Tal como se ha planteado en el capítulo anterior, algunos mercados son esenciales para una economía moderna y dinámica. Donde muchos individualistas de mercado se equivocan es en ver un subjetivismo atomizado como fundamento teórico necesario de cualquier defensa de los mercados. Basando su alegato en estas presunciones filosóficas y de conducta supuestamente universales, tratan de saltar de ahí a la conclusión universal de que el mercado es la solución a todos los problemas económicos importantes. No sólo son sus presunciones cuestionables, sino que la conclusión tampoco es lógica. La argumentación económica a favor del mercado, o de cualquier otra institución, no surge de las características generales y permanentes de la mente humana. Esta posición ignora la especificidad histórica y la eficacia de las instituciones. Realmente, la defensa teórica de la necesidad de algunos mercados en los sistemas socioeconómicos es demasiado importante para dejarla en manos de los individualistas de mercado.

Los proponentes neoclásicos y austríacos del individualismo de mercado se encuentran divididos sobre algunas cuestiones filosóficas clave. Lo que les une es su respuesta general a la cuestión normativa sobre quién debe tomar las decisiones. Afirman que la mayoría de las decisiones deben dejarse al individuo, sin ningún tipo de limitación o interferencia gubernamental. Pero esta postura está en entredicho por el hecho de que todas las decisiones están socialmente condicionadas y circunscritas. Si las decisiones se dejan totalmente en manos del individuo, entonces tanto las circunstancias sociales existentes como el individuo deben considerarse como dados también. El contraargumento se basa en que, aunque los individuos gozan genuinamente de discrecionalidad,

no podemos mostrarnos indiferentes a todos los procesos a través de los cuales se forman las percepciones y las preferencias ni a las presiones del conformismo y la socialización que encuadran y limitan sus opciones.

También es clave observar que, incluso enfatizando la capacidad de discreción y subjetividad humanas, los individualistas de mercado no se libran del problema de decidir en qué momento se convierte el individuo en un juez adecuado de sus propios intereses. Lógicamente, la doctrina que sostiene que el individuo es el mejor juez de sus propios intereses debe trazar una línea por encima de la infancia y adolescencia y afirmar que los individuos que se sitúan por debajo de una cierta edad no disponen de esa capacidad. Este mismo problema aparece con la asignación del derecho al voto en una democracia y la atribución de responsabilidad legal por las acciones propias. Los menores no pueden comerciar, incluso cuando evidentemente entienden y aceptan con un «sí» la transacción planteada. En estos casos se debe trazar una línea arbitraria, negando algunos derechos o capacidades a un subconjunto de la población, y suponiendo que todos los demás tienen acceso a esos derechos en igualdad de condiciones y son totalmente responsables de sus acciones. Existen buenas razones a favor de trazar estas líneas arbitrarias, pero no podemos olvidar que son arbitrarias, y los individualistas de mercado se ven obligados a trazarlas con el resto de nosotros, cuestionando así su aparente presunción universal de que el individuo es siempre el mejor juez de sus propios intereses.

3. EL APRENDIZAJE, UN DESAFÍO AL INDIVIDUALISMO DE MERCADO

En la sección anterior hemos destacado el proceso de socialización durante la infancia; pero cierta forma de socialización sigue durante nuestra vida adulta. Especialmente en sistemas socioeconómicos que se desarrollan rápidamente, los individuos se enfrentan a instituciones, normas y tecnologías cambiantes que obligan a adaptarse a una realidad en transformación. Se nos pide que aprendamos.

El fenómeno del aprendizaje es otro desafío a la doctrina de que el individuo siempre es el mejor juez de sus intereses. El tema principal se puede plantear de forma simple: ¿cómo es posible que los individuos sean capaces de juicios tan completos y superiores acerca de sus intereses en cada momento si se encuentran en un proceso de aprendizaje? El mismo hecho de aprender implica que no se posee toda la información y que un juicio totalmente informado no es posible. Además, el aprendizaje es mucho más que la adquisición de información; es el desarrollo de los modos y medios de cálculo y evaluación. Esto agrava el problema. El aprendizaje significa no sólo que no disponemos de toda la información relevante, sino que las herramientas que utilizamos para valorar cualquier información y llegar a una valoración pueden mejorar con el tiempo. Imaginemos que en el momento B, un individuo cambia la percepción que tenía sobre sus deseos y necesidades en el momento A. Los razonamientos relacionados con los intereses y deseos elaborados en el momento A pueden ser posteriormente revocados por el mismo individuo en el momento B. O sea que el fenómeno del aprendizaje es antagónico a la doctrina de que el individuo siempre sabe lo que es mejor. Sorprendentemente, este mismo tratamiento inadecuado del aprendizaje es también uno de los problemas cruciales de las propuestas socialistas a favor de la planificación total central o colectiva. Tanto el socialismo como el individualismo de mercado comparten este defecto.

La cuestión del aprendizaje y de «la economía del aprendizaje» es uno de los temas principales de este libro. El aprendizaje está tratado de forma inadecuada en la economía neoclásica. Al basarse en la idea del «hombre económico y racional», la economía neoclásica se ve obligada a admitir que el individuo es capaz de evaluar todas las posibilidades de elección conocidas. Además, cada decisión se evalúa en base a una «función de preferencia» fija que es misteriosamente otorgada al individuo al inicio de su vida (¿adulto?). Generalmente, la economía neoclásica entiende el aprendizaje como el descubrimiento acumulativo de una información preexistente, como estímulo y respuesta, o como la actualización bayesiana de las estimaciones subjetivas de probabilidad a la luz de la nueva información. Con el input de esta nueva información, se supone que debemos determinar mecánicamente nuestras opciones en base a nuestra inmutable función de preferencia.

En algunas versiones de esta historia, como la avanzada por el premio Nobel Gary Becker (1996), esta función ya está «ahí», preparada para enfrentarse a circunstancias impredecibles y desconocidas. Por ejemplo, ya «sabe» como reaccionar ante la tecnología y los inventos del próximo siglo. Milagrosamente, su espacio parametral ya incluye variables que representan ideas y productos del futuro. Misteriosamente, ya ha aprendido cómo reconocerlos. La cuestión es entonces qué se entiende por aprendizaje en estas circunstancias, cuando esencialmente ya sabemos todo lo que hay que aprender. Esta concepción del aprendizaje debe ser terriblemente errónea⁸.

En lugar del mero input de «hechos», el aprendizaje es un proceso reconstitutivo y de desarrollo. Aprender es mucho más que un proceso de descubrimiento de un modelo, de estímulo-respuesta, de actualización del input o de corregir estadísticas. El aprendizaje es un proceso de formulación y solución de problemas, más que la adquisición y acumulación de «pedacitos» de información de «ahí fuera». El aprendizaje no es la suma acumulativa de conocimientos en una *tabula rasa*: supone deshacerse de las viejas ideas y adquirir nuevas. El desarrollo de la capacidad para desaprender y aprender de nuevo es en sí mismo una parte del proceso de aprendizaje. En este proceso intervienen la conjetura y el error, donde los fallos se convierten en oportunidades para aprender, y no en meras perturbaciones fortuitas. La economía neoliberal encuentra problemas fundamentales con el aprendizaje porque la misma noción del «aprendizaje racional» es problemática. El aprendizaje implica adaptación a las circunstancias cambiantes, en contraste al énfasis neoclásico en el equilibrio⁹.

8. Se nos recuerda la teoría del conocimiento de Platón y su postulado de un alma inmortal. Tal como planteó Georgescu-Roegen (1966: 25): «El punto central de la epistemología de Platón es que nacemos con un conocimiento latente de todas las ideas... debido a que nuestro alma inmortal ha visitado su mundo en algún momento pasado. Por lo tanto, cada uno de nosotros puede aprender ideas por reminiscencia».
9. La obra de Romer (1986, 1990, 1994) se aleja significativamente de la teoría del equilibrio. Un enfoque similar sobre rendimientos crecientes y el desequilibrio ha sido rápidamente utilizado para socavar las conclusiones no cualificadas sobre el mercado libre (Krugman, 1990, 1994). Romer corrige la «función de producción» neoclásica incluyendo los rendimientos crecientes y el cambio técnico endógeno a través del «aprendizaje». Sin embargo, la alabanza del aprendizaje se realiza mayoritariamente a través de la formalización del «aprender haciendo» en la función de producción. Tal como han observado Storper y Sakai (1997: 12), los teóricos del crecimiento endógeno han modelado el crecimiento sin realizar ninguna exploración sobre su sustancia: «La economía consiste de mecanismos pero no cuenta con prácticas; no hay ningún contenido en lo que se hace, cómo la gente lo hace o cómo piensan o reaccionan ante el mundo que les rodea al hacerlo».

El tratamiento del aprendizaje por parte de Hayek y otros economistas de la escuela austríaca supone una mejora notable del enfoque neoclásico. En lugar del tratamiento empiricista de la información, según el cual la información fluye simplemente hacia los bancos de memoria del individuo, Hayek en particular insistió en que la información siempre se percibe a través de un marco cognitivo. Este marco puede ser único para cada individuo, y personas diferentes pueden interpretar los datos de formas distintas. Al menos en este respecto, Hayek rompió con las concepciones empiricistas del aprendizaje. Además, Hayek reconoció que el aprendizaje no es únicamente la adquisición progresiva de conocimiento codificable. Sobre todo en sus últimos años, fue influenciado por el trabajo sobre el conocimiento tácito de Michael Polanyi (1958, 1967).

No obstante, la mejora austríaca del enfoque neoclásico tampoco es adecuada. Esencialmente, Hayek trató el conocimiento como un recurso escaso y disperso. Por ejemplo, para Hayek (1948: 77-8), el «problema económico de la sociedad... es un problema de la utilización del conocimiento que no es otorgado a nadie en su totalidad». Es destacable que, para Hayek, el tema central fuera el de la «utilización» del conocimiento, no su creación o construcción. Para Hayek lo central era el descubrimiento y uso del conocimiento existente, sobre todo el representado por la información proporcionada por los precios. Es significativo que—incluso en su obra más tardía— Hayek tratara el aprendizaje sobre todo como un «procedimiento de descubrimiento». La metáfora del descubrimiento, repetida significativamente por Hayek y otros austríacos, sugiere que los hechos están «ahí fuera» y se dan de forma independiente, de la misma forma que un explorador descubre nuevos rasgos topográficos de la tierra. Cuando Hayek (1978: 181-8) argumentó que «la competencia económica... es un método de descubrimiento de hechos particulares» o «un proceso de exploración», lo hizo utilizando formulaciones totalmente compatibles con el empiricismo. Dio por sentado que los hechos, igual que las montañas y las nuevas especies, estaban ahí fuera simplemente para ser descubiertos. Así, Hayek readmitió una noción empiricista del aprendizaje en lugar de entenderlo como un proceso interactivo, adaptable y creativo resultante tanto de circunstancias objetivas como de cognición subjetiva¹⁰.

Es irónico que Hayek haya reproducido el mismo error empiricista cometido por algunos socialistas que, en sus argumentos a favor de la planificación, también han subestimado los procesos y problemas relacionados con la atribución de significado a los datos y con el desarrollo y comunicación del conocimiento. En el capítulo anterior, destacamos el uso por parte de Fikret Adaman y Pat Devine (1994, 1996b) de la misma metáfora del «descubrimiento» en referencia al conocimiento en sus argumentos a favor de la «planificación democrática»¹¹.

10. Para explicaciones sobre el carácter del aprendizaje, ver, por ejemplo, Argyris y Schön (1978), Berkson y Weitersten (1984), Boicot (1995), Campbell (1974), Cartier (1994), Choo (1998), Cohen y Levinthal (1990), Cohen y Sproull (1996), Dosi y Marengo (1994), Gregg (1974), Lundvall y Jonson (1994), J. Marquand (1989), Nonaka y Takeuchi (1995), Popper (1972), Rutherford (1988), Senge (1990) Storper y Salais (1997), Tomer (1987), Vincenti (1990).

11. Obsérvese que Lawson (1994, 1996, 1997) y Fleetwood (1995) interpretan a Hayek, a pesar de su subjetivismo, como un tipo de positivista. El positivismo es una variedad del empiricismo relacionado con la visión de que todo el conocimiento se basa en información sensorial. Hayek enfatizó que la interrogación a la realidad social debía basarse en las concepciones subjetivas de los agentes humanos. La concepción empiricista de Hayek del aprendizaje es coherente con su «positivismo subjetivizado».

El premio Nobel James Buchanan y Viktor Vanberg (1991) han criticado a Hayek por este tema, afirmando que el mercado es un «proceso creativo», además de un «procedimiento de descubrimiento». Sin embargo, lo que Buchanan y Vanberg no han sabido ver es que los sistemas socioeconómicos no crean simplemente nuevos productos y percepciones. *También crean y recrean individuos*. En una economía del aprendizaje, el individuo no sólo cambia sus propósitos y preferencias, sino que también revisa sus habilidades y las percepciones de sus necesidades. Tanto en términos de capacidades como de creencias, el individuo cambia en el proceso.

De este importante hecho se desprende mucho. El aprendizaje es más que el descubrimiento o la recepción de información: es la reconstitución de las capacidades y preferencias individuales, el equivalente a un cambio en la personalidad individual. Hoy puede que no nos guste la ópera, pero después de estar expuestos a ella, quizás empiece a gustarnos esta forma de arte. El aprendizaje *reconstituye* al individuo. Douglas Vickers (1995: 115) identificó acertadamente que este hecho constituye una «dificultad clave que el análisis económico ha sido reticente a confrontar». Él defendió que, con conocimiento y aprendizaje cambiantes, «el individuo mismo es, tanto económica como epistemológicamente, un individuo diferente». Un planteamiento similar es subrayado en un importante estudio de Ikujiro Nonaka y Hirotaka Takeuchi (1995: 10) sobre la innovación y el conocimiento en la empresa japonesa:

Una vez se es consciente de la importancia del conocimiento tácito, entonces uno empieza a pensar sobre la innovación de forma totalmente nueva. No se trata sólo de juntar diversas partes de datos e información. Es un proceso altamente individual de autorenovación personal y organizativa... En este sentido, la creación de nuevo conocimiento tiene que ver tanto con los ideales como con las ideas... La esencia de la innovación es la recreación del mundo según un ideal o una visión particular. Crear nuevo conocimiento significa, casi literalmente, recrear la empresa y todos los que la integran en un proceso continuo de autorenovación personal y organizativa.

Es decir, que el aprendizaje cambia preferencias, objetivos, capacidades, habilidades y valores. Todo esto socava la visión según la cual el individuo puede ser tomado tal cual y que es siempre el mejor juez de sus propios intereses. Debilita todas las aproximaciones a la economía del bienestar basadas en estas presuposiciones. Esto, en consecuencia, cuestiona la base teórica estándar de la teoría del bienestar y, por lo tanto, de gran parte de la política económica (Gintis, 1972, 1974; Steedman, 1980).

Los economistas convencionales y los austríacos han tratado también el fenómeno del desarrollo socioeconómico: la evolución de la sociedad humana desde sus formas más primitivas hasta las más complejas. Lo que han estado poco dispuestos a hacer, sin embargo, ha sido admitir la posibilidad del desarrollo reconstitutivo —a través del aprendizaje— de cada individuo humano; la posibilidad de que los objetivos, preferencias y personalidades humanas cambien.

Existe otro aspecto que hace del aprendizaje un desafío para el individualismo de mercado. En una economía capitalista no pueden existir mercados de futuros para el trabajo. La existencia de estos mercados ataría al trabajador al empresario en un periodo futuro. Este lazo sería ilegal y, si se extendiera, podría acabar convirtiéndose en una forma de esclavitud voluntaria. La ausencia de mercados de futuros para el trabajo es

un importante elemento de protección de la libertad del empleado. Sin embargo, constituye un «mercado perdido» y un signo de ineficacia potencial, según los criterios estándar, del sistema de mercado. Bajo el capitalismo, no existen mercados de futuros para las habilidades humanas. El riesgo, por lo tanto, es que el sistema no invierta lo suficiente en el aprendizaje y la educación. Tal como señaló Alfred Marshall (1949: 470) en sus *Principios* (publicado por primera vez en 1890):

nos encontramos con la dificultad de que, cualquiera que incurra en los gastos de invertir capital para el desarrollo de las habilidades del trabajador, estas habilidades serán propiedad del propio trabajador: y, por lo tanto, la virtud de los que le han ayudado será en gran parte su única recompensa.

Si las habilidades tienen que ser adecuadas, entonces, su desarrollo bajo el capitalismo deberá depender –de forma muy poco realista– según Marshall «en gran medida del altruismo del empresario». Si los mercados son una solución a este problema, tal como pueden sugerir los individualistas de mercado, entonces estos mercados de futuros para la mano de obra sólo podrán establecerse a costa de la libertad humana¹².

Otra de las limitaciones en el tratamiento del aprendizaje por parte de la economía austríaca y convencional es la falta de reconocimiento de su carácter social. Hayek afirmó correctamente que cada individuo es único y que el conocimiento individual se construye a partir de cogniciones adquiridas en una historia de vida única y un entorno particular. El error consiste en pasar de esto a afirmar que el conocimiento es meramente individual o subjetivo. Aun siendo único, cada individuo interactúa con otros, adquiere una lengua social y conceptos, valores y normas que son comunes en una cultura social particular. Es además imposible aprender la mayor parte de estas ideas si no es a través de la interacción social.

Este hecho es ampliamente reconocido en la antropología moderna y la psicología cognitiva. En la literatura cognitiva, tiene un lugar preeminente una dimensión social, cultural e institucional que es difícil de ignorar. Los teóricos cognitivos destacan que mientras vivimos y actuamos en el mundo recibimos continuamente una gran cantidad de información sensorial. La atribución de un significado a esta masa de datos aparentemente caótica requiere el uso de conceptos, símbolos, normas y signos adquiridos. La percepción es un acto de categorización, y estas categorías normalmente son aprendidas.

Aunque los teóricos cognitivos difieren en su interpretación de los fenómenos cognitivos y en la importancia que atribuyen a la dimensión social de la adquisición de conceptos, raramente lo excluyen. Generalmente coinciden en que gran parte de nuestro aparato conceptual es adquirido a través de nuestra interacción con otros individuos. Está ampliamente aceptado, por ejemplo, que la educación y socialización en los primeros años nos ayuda a desarrollar nuestras aptitudes perceptivas innatas y a formar una base conceptual para entender y actuar en un mundo complejo y cambiante.

De la misma forma que nuestro conocimiento del mundo no surge repentinamente cuando la información sensorial llega al cerebro, sólo a través de la adquisición de

12. La observación de Marshall fue desarrollada de formas diferentes por J. M. Clark (1923), Arrow (1962b). Ver también Stabile (1996).

un marco conceptual complejo y culturalmente específico se puede llegar a entender la información sensorial. La adquisición de conocimiento sobre el mundo no es simplemente un acto individual, sino un acto social. Tal como escribieron los psicólogos cognitivos Jack McLeod y Steven Chaffee (1972: 50-51):

A todos nos gusta pensar en nosotros mismos como seres racionales y autónomos. Nuestras ideas nos parecen particularmente nuestras. Nos es difícil entender cuán poca de nuestra información proviene de la experiencia directa con el entorno físico y cuánta nos llega solamente de forma indirecta, a través de otras personas... Nuestras creencias, actitudes y valores previos conforman un marco de referencia —una especie de mapa cognitivo— para interpretar la realidad que precede y controla el intercambio de información e influencia.

Algunos desarrollos en filosofía apuntan en una dirección similar. En sus escritos tardíos, por ejemplo, Ludwig Wittgenstein (1972) argumentó en contra de la noción de juegos privados de lenguaje. Con esto reforzó el carácter social del lenguaje y el significado, y consecuentemente de nuestro conocimiento del mundo. Estos argumentos socavaron la idea de que el conocimiento es un tema que concierne sólo al individuo, y que la percepción y la comprensión son sólo relevantes para el individuo que se enfrenta al mundo. El aprendizaje no es la absorción de información sensorial por parte de átomos individuales.

Chris Argyris y Donald Schön (1978), entre otros, han señalado que el aprendizaje no es simplemente la absorción de información. El aprendizaje empieza cuando los individuos descubren que sus modelos mentales, que indican las consecuencias que se prevén ante acciones particulares en una variedad de condiciones supuestas, son un error. Al aparecer discrepancias entre los resultados reales y los esperados, las personas pueden revisar sus modelos: es decir, aprenden. Nuevos modelos deben ser adquiridos, lo que se produce casi siempre a través de la interacción intensiva con los demás, dentro de la cultura común de una organización o sociedad.

Los individualistas de mercado se han posicionado en contra de estos argumentos, considerando que promueven un Estado paternalista que «sabe mejor» que el individuo. Sin embargo, en estas reacciones hay un malentendido. Argumentar que el individuo no siempre sabe lo que es mejor para sus intereses no implica necesariamente afirmar que sea el Estado quien lo sabe mejor. Además, la idea de que el conocimiento es social no debería entenderse como una afirmación de que éste pueda ser fácilmente adoptado o deliberadamente manipulado por la sociedad. El conocimiento tiene dimensiones tanto individuales como sociales, reforzadas por el mismo carácter social de la individualidad.

Ni el individuo ni el Estado pueden ser omniscientes. Lo extraordinario del socialismo (en su significado tradicional) y del individualismo de mercado es que los dos atribuyen un alto nivel de capacidad e ilustración a uno o a otro. En el socialismo, a los comités de planificación se les supone capaces de saber qué es lo mejor. En el individualismo de mercado, ésta capacidad sólo se le reconoce al individuo. Debemos escapar de esta falsa dicotomía.

Todo conocimiento es parcial y provisional. La sociedad, y los individuos que la componen, se encuentran envueltos en un proceso interactivo y mutuamente interde-

pendiente donde todos aprenden en base a la conjetura, el error, la experiencia y la experimentación. Aquí se plantea que este proceso experimental y de resultado abierto no puede encapsularse de forma adecuada en ninguno de esos dos sistemas. Ni un sistema de planificación universal (democrático o no), ni un grupo de individuos-átomos actuando solamente a través de los mercados y los contratos, pueden dar total libertad a la experimentación y el aprendizaje. Estos procesos requieren unas estructuras económicas variadas y plurales, rechazadas tanto por los socialistas centralistas como por los individualistas de mercado.

4. EL INDIVIDUALISMO DE MERCADO Y LA JAULA DE HIERRO DE LA LIBERTAD

Un problema común al individualismo de mercado y al socialismo centralista es la demarcación de sus propios límites. Si la propiedad colectiva y la planificación son moral y económicamente superiores, ¿con qué base pueden admitirse excepciones sin socavar esos dogmas? Igualmente, las afirmaciones incondicionales de que los individuos son siempre los mejores jueces de su propio bienestar y que los mercados y los contratos son la mejor forma de organizar la economía, tampoco admiten excepciones. El individualismo de mercado ensalza las virtudes del intercambio voluntario y deja muy poco terreno a cualquier sistema alternativo. En general, por ejemplo, los economistas de la escuela austríaca han afirmado normalmente que no es posible ningún tipo de economía mixta. Tal como expresó Von Mises (1949: 259):

La economía de mercado o capitalismo, como se le llama habitualmente, y la economía socialista se excluyen mutuamente. No existe ninguna mezcla posible o imaginable de los dos sistemas; no es posible una economía mixta, un sistema que fuese en parte capitalista y en parte socialista.

Hayek (1944: 31) argumentó de forma similar que:

Tanto la competencia como la dirección centralizada se convierten en herramientas pobres e ineficientes si están incompletas; son principios alternativos usados para solucionar el mismo problema, y una mezcla de los dos significa que ninguno podrá funcionar y que el resultado será peor que si se hubiera confiado consistentemente sólo en uno de ellos.

Estos dos autores suponen que la extensión de los contratos comerciales y de los derechos de la propiedad individual es posible, deseable e incluso necesaria para la supervivencia de la civilización¹³. Además, cualquier paso hacia el socialismo y la dirección centralizada socavaría la libertad y orientaría a la sociedad moderna en la resbaladiza pendiente hacia el totalitarismo.

El problema, sin embargo, es que no existe una división hermética entre «competencia» y «dirección centralizada». Tal como observó Thomas Robert Malthus hace ya tiempo en sus *Principios de economía política*, la «línea» entre la interferencia y la no

13. Sin embargo, Hayek (1944, 1960) aceptó de hecho un grado significativo de intervención pública en el ámbito económico, y su postura política detallada no fue coherente con su propia retórica, contraria a una economía mixta.

intervención en temas económicos es, en la práctica, difícil de trazar. Por eso remarcó que «para un gobierno, es imposible dejar estrictamente que las cosas fluyan de forma natural» (Malthus, 1836: 16). Significativamente, la generación y extensión de mercados requiere un gobierno activo que cree y regule las nuevas instituciones y rutinas. La experiencia de los gobiernos que han intentado extender los «mercados libres» y hacer «retroceder al Estado» lo confirman. El marxista italiano Antonio Gramsci (1971: 160) escribió en sus *Cuadernos de la cárcel* de 1929-1935:

tiene que aclararse que también el *laissez-faire* es una forma de “regulación” estatal, introducida y mantenida por medios legislativos y coercitivos. Es una política deliberada, consciente de sus propios fines, y no una expresión espontánea y automática de los hechos económicos.

El desarrollo inicial del propio sistema de mercado moderno requirió también una substancial intervención estatal y legal. Escribiendo a finales del siglo XIX, John Commons (1965: 77-78) aceptó que:

la esclavitud y la servidumbre desaparecieron, no como consecuencia de la prohibición estatal, sino básicamente por el hecho económico del despilfarro que suponía el trabajo forzado en competencia con el trabajo voluntario... Sin embargo, mientras que esto lleva a la desaparición de la esclavitud y la servidumbre, no basta para producir los derechos positivos de la libertad... Fue necesaria la interferencia positiva del Estado en la creación de derechos legales como la libre industria, la libre circulación, la libre contratación, la libre propiedad, para permitir a los siervos... liberarse de la coerción directa.

El economista neoclásico León Walras (1936: 476) también vio que el Estado jugaba un papel esencial en la inauguración y el mantenimiento de la competencia: «la institución y mantenimiento de la libre competencia económica en la sociedad requiere un trabajo de legislación, de legislación muy compleja, que el Estado debe llevar a cabo».

Un argumento parecido pero más extenso fue desarrollado por Karl Polanyi (1944). En su clásico estudio sobre la Revolución Industrial británica y el nacimiento del capitalismo, planteó que la expansión inicial del mercado fue en gran parte un acto del Estado. La expansión de los mercados durante el ascenso del capitalismo en el siglo XIX no supuso la disminución de los poderes del Estado, sino que llevó a un incremento de la intrusión, intromisión y regulación por parte de los gobiernos centrales. De todas partes surgieron grandes presiones para restringir los mercados a través de la legislación: para limitar la jornada laboral, asegurar la salud pública, crear un seguro social y regular el comercio. No sólo para garantizar la cohesión social, sino también para asegurar el desarrollo tranquilo del mercado, el Estado tuvo que proteger, regular, subsidiar, estandarizar e intervenir.

De la misma forma, incluso en la Gran Bretaña victoriana, la introducción del mercado libre, en lugar de eliminar la necesidad de control, regulación e intervención, incrementó enormemente su alcance. Este fue el caso, *a fortiori*, en Francia y Alemania, donde los mercados fueron muchas veces impuestos desde arriba y fuertemente regulados. Incluso en la supuestamente modélica economía de «libre mercado» de los

Estados Unidos, existió una intervención estatal sistemática tanto en el siglo XIX como en el XX (Kozul-Wright, 1995).

Así como un Estado activo, el sistema de mercado «libre» necesita ciertas condiciones culturales sustanciales. Requiere la mentalidad racional y calculadora de un sistema de mercado, el «estado mental que engendra el uso del dinero» (Mitchell, 1937: 306). Necesita, además, normas culturales profundamente arraigadas que protejan la santidad de la propiedad y el contrato. Para el mantenimiento y refuerzo de esta cultura pecuniaria y de la propiedad, es necesario que actúen tanto el Estado como el individuo. Consecuentemente, tal como ha defendido Leszek Kolakowski (1993: 12):

El Estado radicalmente liberal es una utopía cuyos principios acaban volviéndose contra ellos mismos. El Estado liberal no puede sobrevivir por la mera inercia de una política neutral y de no intervención; le es necesaria –tal como se ha afirmado ya muchas veces– la atención vigilante de sus ciudadanos, de todos los que se sienten responsables de la causa común, la res publica. Y las virtudes cívicas de las que depende la viabilidad del Estado liberal no nacen de forma espontánea; necesitan de una especie de “adoctrinamiento”. Un Estado liberal perfectamente neutral es inviable.

Por eso no es ninguna casualidad que los gobiernos comprometidos con las ideas individualistas de mercado hayan adoptado muchas veces un tono autoritario, como en Inglaterra en los años 80 bajo el liderazgo de Margaret Thatcher. Ese gobierno, consagrado a las supuestas virtudes del mercado «libre» y «espontáneo», orquestó una continua campaña ideológica y cultural y llevó a cabo una substancial extensión y centralización de la autoridad gubernamental institucionalizada (Hutton, 1995).

Todo esto confirma las percepciones anteriores de Malthus, Gramsci y Polanyi. La creación y mantenimiento de los derechos de la propiedad privada y de las instituciones de mercado requiere la intervención prolongada del Estado para limitar o expulsar las formas económicas e instituciones antagónicas a la propiedad privada y el sistema de mercado. Los mercados «libres» tienen que ser protegidos por un Estado activo y efectivo. Esto explica la aparente paradoja de que el «mercado libre» lleve a una centralización substancial del poder económico y político. En la práctica, las políticas individualistas de mercado amenazan el pluralismo económico y político y dotan de amplios poderes a la maquinaria estatal central. Incluso cuando es silenciosa, la amenaza del totalitarismo se esconde dentro del individualismo celoso y sin restricción. El autoritarismo puede llegar a ser necesario para imponer el orden liberal. Esta es «la jaula de hierro de la libertad» (Gamble, 1996).

Pero no acaba aquí. La extensión general de las ideas del «mercado libre» crea un sistema con un nivel relativo de uniformidad estructural, dominado por las relaciones pecuniarias de contrato e intercambio. En este punto es especialmente relevante la experiencia del capitalismo estadounidense. Esta cuestión ha sido discutida por Louis Hartz (1955) y Albert Hirschman (1982), que apreciaron un problema de estancamiento potencial o real, tanto moral como económico, en el tipo de individualismo de mercado que se ha desarrollado más en los Estados Unidos de América: «Habiendo “nacido en igualdad”, sin ninguna lucha prolongada contra... el pasado feudal, a América le falta lo que Europa tiene en abundancia: diversidad social e ideológica. Pero tal diver-

sidad es uno de los principales constituyentes de la libertad genuina» (Hirschman, 1982: 1479).

El liberalismo llevado al extremo puede convertirse en su contrario. Un individualismo de mercado ferviente relega a los márgenes a las formas sociales e ideologías diferentes al individualismo de libre mercado y la propiedad privada. La variedad de estructuras e instituciones se ve amenazada. La diversidad proclamada por los devotos de la edad de oro competitiva e individualista aparece entonces como una falacia. Emerge así un orden monolítico que adopta la uniformidad, tanto de la ideología como de la estructura, la tiranía de la mayoría igual-pensante y un «absolutismo liberal colosal» (Hartz, 1955: 285).

La política del «libre mercado» no sólo amenaza la libertad personal: su retórica del «libre mercado» muchas veces enturbia la diferencia entre la libertad personal y la libertad de contratación. Tal como observó Frank Knight (1921: 351), con algunas excepciones posibles,

es dudoso que exista una palabra de la que se haya abusado más que del término «libertad»; y seguramente no existe confusión mayor en la ya confusa ciencia política que la confusión entre «libertad» y «libertad de contratación». La libertad se refiere o debería referirse al abanico de posibilidades a las que tiene acceso una persona, y en su sentido más amplio es prácticamente sinónimo de «poder». La libertad de contratación, en cambio, significa solamente la ausencia de límites formales a disponer de *«lo que es de uno»*... El contenido real de la libertad de contratación depende completamente en lo que uno *posee*.

La confusión entre la libertad personal, por una parte, y la «libertad de contratación» y los «mercados libres», por otra, ha llevado a un enfoque político basado en la ampliación de los derechos de los propietarios, y no en el incremento general de la libertad, la autonomía y el poder personal verdadero. La verdadera libertad de elección es restringida para todos si sólo existe un número limitado de alternativas institucionales, y para muchos si éstas están consignadas a una situación de impotencia relativa debido a la pobreza, el desempleo y la exclusión social.

Debería destacarse de nuevo que el objetivo incondicional del mercado «libre» ignora el hecho de que el comercio y los mercados se basan en otras instituciones anticuadas y muchas veces rígidas y en otras características tradicionales de la cultura social. A pesar de sus diferencias políticas, tanto Marx como Hayek ignoraron las «impurezas» inevitables en un sistema de mercado, mientras que Schumpeter (1976: 139) defendió convincentemente que esas instituciones más antiguas proporcionan una simbiosis esencial con el capitalismo, convirtiéndose en «un elemento esencial del esquema capitalista». La capacidad de Schumpeter consistió en mostrar que el capitalismo depende de normas de lealtad y confianza que son, en parte, herencia de otras épocas. Las instituciones de contrato e intercambio no son suficientes.

Existen muchos ejemplos de esferas de actividad esenciales pero no comerciales dentro del capitalismo. Un buen ejemplo es la familia, aunque esta cuestión fue torpemente dejada de lado por Hayek y otros pensadores de la escuela austríaca. No sólo raramente se realiza un análisis detallado de la familia, sino que otros temas normativos que presentan dificultades también son normalmente ignorados. Tal como señaló Jim Tomlinson

(1990: 131), las familias «son extremadamente problemáticas por sus implicaciones sobre la libertad en el sentido utilizado por Hayek». Hayek ignora la cuestión del tipo de libertad que se les ofrece a los niños en esta institución, así como las implicaciones para el liberalismo de un contrato matrimonial vitalicio entre una pareja.

Normalmente, si el contrato y el intercambio son siempre la mejor forma de organizar las cosas, entonces muchas funciones que se organizan tradicionalmente de forma diferente deberían comercializarse. Esto implicaría el uso generalizado de la prostitución para obtener placer sexual, y la producción y venta de niños para obtener un beneficio comercial. Sin embargo, en las democracias modernas, la venta de personas se considera esclavitud y es ilegal¹⁴, y la prostitución es frecuentemente vista con malos ojos y restringida legalmente. También existen límites legales a la comercialización de actividades tales como el alquiler de las tareas parentales. Sin embargo, la absoluta libertad individual y de intercambio debe admitir la posibilidad de la prostitución, de la venta de niños e incluso de la esclavización voluntaria. En un asalto a nuestra «libertad individual y de contratación», los poderes legislativos centrales de la mayoría de países normalmente limitan o prohíben estas actividades.

Sobre esta base, el individualismo de mercado no es una doctrina conservadora o tradicionalista: llevado a sus límites, el individualismo de mercado conlleva la comercialización del sexo y la abolición de la familia. Un individualista de mercado coherente no puede ser un devoto de los «valores familiares», por lo que existe una contradicción interna en el pensamiento de importantes defensores del individualismo de mercado como Thatcher y Hayek: su apoyo a la familia como una institución y su más amplia devoción a la tradición, es incompatible con su individualismo de mercado¹⁵.

Los partidarios del individualismo de mercado no pueden pedirlo todo. Para ser coherentes con sus propios argumentos, todas las disposiciones deben supeditarse a la propiedad, los mercados y el intercambio. No pueden decir ahora que el mercado es la mejor forma de ordenar todas las actividades socioeconómicas, y negarlo después. Si les importan los valores familiares, entonces tienen que reconocer los límites prácticos y morales a los imperativos del mercado y el intercambio pecuniario. Los individualistas de mercado extremos pocas veces admiten la existencia de estos límites. Incluso los que, como Hayek y Friedman, que cautelosamente limitan en ciertos momentos el poder y el ámbito del mercado, se abstienen de plantear una declaración general sobre las limitaciones de las disposiciones del mercado. Para ellos, el mercado es un bien puro, de la misma forma que para muchos socialistas es un puro demonio. La verdad se encuentra en otra parte.

14. Evidentemente, en algunas sociedades modernas los niños se pueden adoptar a cambio de un pago. Sin embargo, tal como Posner (1994: 410) ha señalado acertadamente: «La expresión *venta de niños*, aunque inevitable, es confusa. Una madre que entrega sus derechos parentales a cambio de una tasa no está vendiendo a su hijo; los niños no son cosas, y no pueden ser comprados y vendidos. Ella vende sus derechos parentales». En cambio, Becker (1991: 362 ff.) fue más descuidado en su uso del lenguaje; habló de venta niños cuando en realidad lo que se producía era la venta de los derechos parentales.
15. Muchos críticos han señalado que existe una tensión no reconciliada en la obra de Hayek «entre un conservadurismo aconsejado por una reverencia incondicional por lo tradicional y un reformismo institucional inspirado por la idea de un orden espontáneo» (Kley, 1994: 169). Para evaluaciones similares, ver Forsyth (1988: 250), Gray (1980, 1984: 129-130), Ioannides (1992), Kukathas (1989: 206-215), Paul (1988: 258-259), Roland (1990), Rowland (1988) y Tomlinson (1990: 64-65).

5. LA SUPUESTA OMNIPRESENCIA DEL MERCADO

La empresa también presenta un importante problema analítico para los individualistas de mercado. Marx observó en *El Capital* que la división del trabajo estaba presente tanto en la sociedad en general como dentro de la empresa capitalista. En la primera, la división del trabajo mantiene el intercambio del mercado; en la segunda, «el trabajo se encuentra sistemáticamente dividido en cada fábrica, pero los trabajadores no generan esta división intercambiando sus productos individuales» (Marx, 1976a: 132). Esto prefigura la observación similar realizada por el premio Nobel Ronald Coase (1937: 388): «Dentro de la empresa, esas transacciones mercantiles son eliminadas, y la complicada estructura de mercado con intercambios es sustituida por el empresario-coordinador, que dirige la producción». Aunque desde perspectivas teóricas bastante diferentes, tanto Coase como Marx subrayaron que el intercambio de productos y el mecanismo de los precios están ausentes dentro de la empresa.

No obstante, muchos individualistas de mercado han ignorado este hecho, como si estuvieran avergonzados de la obvia limitación de los mecanismos del mercado que se produce dentro de la propia ciudadela del capitalismo. Efectivamente, es muy típico que los individualistas de mercado ignoren el interior de la empresa y los talleres. Según ellos, lo que importa es el conocimiento y la imaginación de los empresarios, ignorando el conocimiento y la imaginación de los trabajadores. Lo que les importa es la libertad del empresario para comerciar en el mercado sin el mínimo obstáculo, ignorando que la misma empresa capitalista existe debido a la *exclusión* dentro de sus límites de los mercados reales.

Las bases de la iniciativa empresarial son demasiado importantes para dejarlas en manos de los individualistas de mercado. Siguiendo su propia lógica, los individualistas de mercado se ven forzados a ignorar la estructura organizativa de la empresa, o a imaginar falsamente que existen mercados en su interior. No hacerlo así significaría admitir que un sistema tan dinámico como el capitalismo depende de un modo de organización del que los mercados están excluidos. Tal como apuntaron Marx y Coase, la esencia de la empresa capitalista es que, en su interior, el intercambio de productos y el mecanismo de los precios son sustituidos por un contrato de empleo entre los trabajadores y la empresa¹⁶.

16. Una empresa se define como una organización integrada y duradera de personas y otros activos, establecida con el propósito de producir bienes o servicios, con la capacidad de venderlos o alquilarlos a clientes, y con derechos y responsabilidades legales reconocidas. Estos derechos y responsabilidades incluyen el derecho a la propiedad legal de los productos como propiedad antes de que sean intercambiados, el derecho legal a obtener la remuneración contratada por los servicios y cualquier responsabilidad legal en la que se incurra en la producción y suministro de esos bienes y servicios. Obsérvese que el término «legal» tiene siempre un fuerte elemento de costumbre, y que la expresión «legal o por costumbre» podría muy bien reemplazar a «legal» en su definición. Un sentido en el que una empresa está integrada es en que ella misma actúa, tácitamente o de otras formas, como una «persona legal» –en un sentido legislativo o de costumbre–, que es propietaria de sus productos y contratante. El sentido en el que una empresa es duradera es que constituye más que un contrato o acuerdo transitorio entre sus miembros centrales e incorpora estructuras y rutinas de una prevista longevidad. Una empresa *capitalista* es una empresa de un tipo específico en el que los trabajadores establecen una relación de trabajo con la empresa. Esta importante definición será recordada y mejorada en varios momentos en este volumen.

Existe una gran confusión sobre esta cuestión, y muchos autores sugieren que las barreras entre la empresa y el mercado se están erosionando. Esta confusión permite a los individualistas de mercado ignorar la realidad de la organización no de mercado del sector privado y situar todo lo relacionado con el mismo bajo el paraguas del análisis de mercado. Con eso pueden ignorar también la realidad del control y autoridad existente dentro de la empresa capitalista pero seguir siendo críticos con la burocracia del sector público y la planificación estatal. Tales ideas falsas se alimentan de la falta de una definición clara y adecuada de los términos «empresa» y «mercado» en las ciencias sociales.

Consideremos algunos ejemplos frecuentemente citados pero erróneos. Algunas empresas utilizan indicadores de precios para la contabilidad interna, y los productos pueden ser «intercambiados» entre un departamento interno y otro. De ahí se puede concluir que existe un «mercado interno». Sin embargo, habitualmente, estos intercambios no implican el intercambio de derechos de propiedad. Los objetos «intercambiados» siguen siendo propiedad de la empresa. Lo que se produce son transferencias contables, más que intercambios reales de productos. Incluso si se delega a una subdivisión de la empresa el poder de contratar con agentes externos, legalmente es el conjunto de la empresa la que aparece como parte contratante. La subdivisión no hace más que ejecutar poderes delegados: actúa «en nombre» de la empresa, pero es la empresa la que es legalmente responsable de las obligaciones del contrato.

Si siguiendo un argumento típico, Ken-ichi Imai y Hiroyuki Itami (1984) abordan la supuesta «interpretación de la organización y el mercado» en Japón, pero definiendo tanto el mercado como la organización sin hacer ninguna referencia a los derechos de la propiedad o a los contratos y refiriéndose en cambio a factores como la duración de la relación y el uso o no del precio como una señal principal de información. Utilizando esta metodología defectuosa, no es difícil encontrar elementos de una denominada «organización» en los altamente estructurados y regulados «mercados» japoneses, o encontrar elementos de un supuesto «mercado» dentro de muchas empresas. Sin embargo, estas conclusiones son, en primer lugar, el resultado de una definición inadecuada del «mercado» y la «organización». En cambio, definiciones más adecuadas de estos términos llevarían a la conclusión de que los mercados —en Japón y en todas partes— están con frecuencia más o menos organizados, pero que cualquier mercado es un tipo diferente de organización de la entidad legal propietaria y contratante que constituye la empresa.

Está también muy difundida la idea de que existen «mercados laborales internos» dentro de la empresa. Sin embargo, incluso los padres de esta idea, Peter Doeringer y Michael Piore (1971: 1-2) admitieron que los «mercados laborales internos» no están gobernados principalmente por el mecanismo de los precios, sino por un «conjunto de normas y procedimientos administrativos». David Marsden (1986: 162) fue más lejos: «los mercados laborales internos ofrecen sistemas de transacción bastante diferentes, y existen dudas sobre si realizan el papel de los mercados». Mucha de la palabrería sobre los «mercados internos» dentro de las empresas es consecuencia de un uso poco riguroso del término «mercado» que, desafortunadamente, impera en la economía convencional actual. En términos de intercambios genuinos, regulares y organizados de productos y servicios, los «mercados» raramente, o nunca, se encuentran *dentro* de la empresa.

Repetamos: la confusión sobre la naturaleza de los mercados y el intercambio permite a los individualistas de mercado ignorar la realidad de la organización no de mercado en las empresas capitalistas y entenderlo todo en términos del «mercado». Además, permite que otros, muchas veces desde perspectivas ideológicas diferentes, ignoren las realidades legales y contractuales y se centren exclusivamente en cuestiones de control. «Mercado» y «organización» vuelven a confundirse. La coordinación y el control, y no el contrato legal o el precio, se convierten en el centro universal de atención conceptual. De la misma forma que los individualistas de mercado enfatizan el precio y el contrato para ignorar otras relaciones, la posición contraria les olvida en favor de las ideas de control y coordinación. Los dos puntos de vista son inadecuados.

Como ejemplo de la posición contraria, Keith Cowling y Roger Sugden (1993: 68) definieron la empresa como «la forma de coordinar la producción desde un centro de decisión estratégica». Esta definición ignora totalmente el aspecto legal de la empresa y se centra exclusivamente en el tema del control estratégico. Para ilustrarlo, imaginemos el caso de una gran corporación —como Benetton o Marks and Spencer— que tiene varios subcontratistas y proveedores menores. Según la definición de Cowling y Sugden, la gran corporación, más todos los proveedores subcontratados, son considerados como una sola empresa. Pero esto es simplemente —y confusamente— el cambio de definición de «empresa» de un tipo de fenómeno a otro. Claramente, necesitamos dos palabras, una para describir las organizaciones productivas constituidas como entidades legales, y otra para describir la compleja agrupación de una organización dominante por encima de una red de subcontratistas subordinados que están hasta cierto nivel bajo su control. Es confuso trasladar la palabra «empresa» de la primera —con la que está normalmente asociada— a la segunda. Una razón equivocada para hacerlo, siguiendo a George Richardson (1972) y otros, es para subrayar que la relación entre la gran corporación y los contratistas subordinados es más duradera e intensiva que una típica relación de mercado. Pero esta observación, válida e importante, no cambia el argumento: una relación permanente entre una empresa dominante y un subcontratista subordinado no es una relación de mercado libre, *pero sí es una relación de intercambio de productos, que supone la transferencia legal de derechos de propiedad*. Sigue siendo una relación de intercambio de productos entre dos empresas distintas. No prueba la existencia de intercambio de productos ni de un «mercado» dentro de una sola empresa.

En las economías modernas existen muchos casos de formas complejas de interacción entre agencias productivas (Ménard, 1996). Pero al observar con detalle, la mayoría de estos casos «híbridos» se revelan como relaciones o redes entrelazadas entre entidades legales múltiples y distintas, y no organizaciones o empresas aglutinadoras únicas. Parte del problema en este caso reside en la incapacidad de reconocer que los mercados son un caso especial de intercambio de productos (Hodgson, 1988). Si nos adherimos a la falsa dicotomía entre empresas y mercados, entonces claramente vamos a tener dificultades para clasificar las relaciones de contratación no de mercado entre empresas. El conjunto real de estas relaciones interactivas no es ni una empresa ni un mercado, por lo que —de acuerdo con la lógica de esta dicotomía falsa—, debe tomar la «extraña» forma de «híbrido». El primer error está en la presunción de una dicotomía, ignorando la tercera posibilidad (richardsoniana) del intercambio contractual no de mercado. El segundo error está en tener una definición erróneamente precisa de la empresa, hasta el punto de que la diferencia entre «empresa» e «industria» puede llegar a disolverse.

Reconocer la exclusión de los mercados y del intercambio de productos dentro de la empresa es importante por varias razones. En particular, es una importante ilustración de cómo las formas de coordinación de mercado y no de mercado aparecen *combinadas* en todos los sistemas capitalistas existentes; sin embargo, esta idea de combinación es bastante diferente de la presunción de que se hayan convertido en un extraño híbrido, combinando las cualidades de ambos. La empresa existe como una entidad legal diferenciada: técnicamente, es una «persona legal». Es propietaria de sus productos y los vende o alquila a otros. Establece contratos con sus trabajadores y sus clientes. De la misma forma, sus relaciones externas están dominadas por los intercambios de productos o mercados. Internamente, sin embargo, la empresa no se rige por los precios, los mercados o el intercambio de productos, sino que es fundamentalmente un ámbito de administración, organización y dirección.

6. LAS ORGANIZACIONES Y LAS CONDICIONES PARA LA INNOVACIÓN Y EL APRENDIZAJE

La empresa capitalista ha sido tan exitosa y dinámica durante los dos últimos siglos precisamente porque combina estos dos atributos: externamente, el intercambio de productos basado en los precios, e internamente, la movilización organizativa y el desarrollo de la fuerza de trabajo. *El espectacular éxito histórico de esta combinación simbiótica de diferentes dificultades teóricas tanto a los individualistas de mercado como a los socialistas contrarios al mercado.* Frente los preceptos de los individualistas de mercado, la empresa capitalista internamente no es ni un mercado ni una simple colección de individuos que comercian, y frente los socialistas antimercado, la empresa depende de los mercados y del intercambio de productos para gran parte de su autonomía y estímulo competitivo.

Debemos considerar por qué la exclusión del mercado y de los contratos de intercambio del interior de la empresa favorece su dinamismo. Los mercados juegan un importante y flexible papel de señalización y coordinación en las economías modernas. Una organización no se limita a coordinar. Tiene un cierto número de objetivos, muchas veces mal definidos pero aun así explícitos. Al perseguir estos objetivos, la dirección de la organización divide sus problemas y tareas en diferentes subareas y las delega a sus subdivisiones (Kay, 1997). En cualquier contexto complejo, incierto y dinámico, esto comporta innovación y aprendizaje para enfrentarse a lo nuevo y lo inexplicado. Dentro de la empresa, tal como ha afirmado Massimo Egidi (1992: 167):

la ejecución de los planes requiere la habilidad de interpretar y adaptar esas ideas generales o de rechazarlas, y de resolver los nuevos problemas que surgen fruto de los intentos de llevar los planes a la práctica; es necesario, pues, un proceso continuo de transmisión de información y conocimiento entre sujetos, y su coordinación sólo es posible si se lleva a cabo un proceso de aprendizaje... la coordinación implica esencialmente un proceso de aprendizaje organizado.

Varios estudios de casos y otros análisis llevan a la conclusión de que la razón principal para la existencia de la empresa, y no del mercado, es su capacidad de proporcionar un enclave cultural relativamente protegido en el que el aprendizaje tanto

individual como del grupo puede producirse. En cambio, una relación de mercado socavaría la comunicación interpersonal y el aprendizaje individual y de grupo. Tal como plantearon David Teece y Gary Pisano (1994: 539):

La esencia de la empresa... es que desplaza la organización de mercado. Y lo hace principalmente porque dentro de las empresas se pueden organizar ciertos tipos de actividad económica de una forma que no es posible a través de los mercados. Esto no se debe sólo a los costes de transacción... sino también a que existen muchas formas de organización donde el inyectar incentivos muy poderosos puede ser destructivo para la actividad cooperativa y el aprendizaje.

Este es un argumento importante. Sugiere que gran parte del aprendizaje depende de relaciones cooperativas y duraderas que pueden necesitar protección del poder potencialmente corrosivo de los mercados.

Este argumento coincide con nuestra forma de entender las *joint ventures*, las alianzas estratégicas y otros contratos cerrados y duraderos entre empresas. Esta «contratación relacional» es una forma de intercambio de productos, pero no es un intercambio de mercado (Dore, 1983; Goldberg, 1980b; Richardson, 1972). El hecho de que estos contratos relacionales sean beneficiosos para la empresa concuerda con la afirmación de que, en cambio, el intercambio de mercado situaría la cooperación y el aprendizaje sobre pilares mucho más precarios. La contratación relacional puede proporcionar mayor flexibilidad que la que encontramos dentro de la empresa, pero mantiene un grado de cooperación duradera que podría ser socavado por los mercados libres.

Las relaciones entre empresas también pueden basarse en una cooperación informal y no contractual. Mucha innovación se basa en el diálogo informal y la negociación continua. Existe una gran cantidad de intercambio informal de *know-how* técnico. La palabra, las redes informales y la imitación son por lo tanto muy importantes en las economías modernas (Czepiel, 1975; Von Hippel, 1987, 1988; Martilla, 1971). Gran parte de este diálogo no está ligado al contrato formal ni está motivado básicamente por indicadores de precios (Stiglitz, 1994: 85). En una economía del aprendizaje, la cultura de la cooperación dentro de la empresa rebasa este ámbito y afecta también a las relaciones entre empresas.

Es de vital importancia entender que el conocimiento técnico es en gran medida contextual. Muchas veces es imposible entender la naturaleza o valor de una innovación si no se tiene un conocimiento íntimo o directo de la situación en la que se produce. Esto pone límites *tanto* a la planificación centralizada como al sistema de mercado como mecanismos para estimular la innovación. Normalmente es difícil o imposible que una unidad transmita a otra qué es precisamente lo que se requiere. Si no existen ideas compartidas y pautas de existencia comunes, pueden aparecer disonancias inmanejables entre los marcos cognitivos utilizados por los dos grupos de agentes. Debido a la inexistencia de estos hábitos y concepciones comunes es posible que, de hecho, no hablen la misma lengua.

Como consecuencia, en un sistema de mercado se puede producir la integración vertical entre empresas. La integración vertical implica hacer retroceder los límites del mercado y del intercambio de mercancías y ampliar el área de actividad organizada y no comodificada. Al combinar al productor y al usuario en la misma organización per-

mite establecer lazos más estrechos y una comunicación más profunda en una cultura organizativa compartida (Foss, 1993; Hodgson, 1998b, 1998c; Sah, 1991).

La necesidad de innovar pone algunos límites al uso del mecanismo del mercado y sus indicadores los precios. No obstante, es necesario explicar porqué los mercados siguen teniendo un papel y porqué no todas las fusiones entre empresas son ventajosas. El mercado puede alimentar un estímulo competitivo favorable a la invención, mientras que sin la competencia de mercado, las empresas pueden estancarse y perder el ímpetu por el cambio y la innovación. Por otra parte, la innovación y el desarrollo detallado de los productos normalmente exigen una vinculación social sostenida y la cultura organizativa común de un equipo integrado. La empresa capitalista cumple estos dos imperativos, con un importante grado de éxito. Pero al hacerlo, niega los preceptos universales del individualismo de mercado.

Si este argumento es correcto, entonces el individualismo de mercado es deficiente en lo referente al aprendizaje y la innovación, precisamente igual que el socialismo centralista. Los dos sistemas, aunque por diferentes razones, anularían el aprendizaje y el desarrollo tecnológico. Ambos sistemas, para superar este defecto, deben imponer límites al área de aplicación de sus principios básicos y permitir un grado sustancial de diversidad interna y estructural. Este tema se explora en la próxima sección respecto al individualismo de mercado.

7. EL INDIVIDUALISMO DE MERCADO Y LA INTOLERANCIA DE LA DIVERSIDAD ESTRUCTURAL

En la práctica, todos los sistemas socioeconómicos contienen una diversidad de principios reguladores. Incluso los sistemas capitalistas dominados por una ideología de libertad y de libre mercado prohíben la compra y venta de votos, desaprueban la prostitución y la pornografía y limitan la venta de drogas peligrosas. La esclavitud y los contratos laborales vitalicios sin posibilidad de rescisión son ilegales, incluso si dos partes lo acuerdan. Tales transacciones voluntarias están prohibidas, a pesar de que la economía convencional nos enseña que estas transacciones generalmente aumentan la utilidad y el llamado «bienestar» de los vendedores y los compradores.

Tal como se ha observado anteriormente, los individualistas de mercado como Von Mises y Hayek rechazan cualquier suavización del sistema basado en el mercado que defienden. Afirman que si se socavan las prerrogativas de la propiedad y el mercado, existe el peligro de que se produzca un desarrollo desbocado del sistema hacia la dominación estatal y el totalitarismo. Sin embargo, al no poner limitaciones a su propia ética, el individualismo de mercado vuelve a ser el reflejo del socialismo centralista que tanto quieren eliminar. Las dos filosofías buscan soluciones puras y extremas, y en los dos casos, ello elimina la viabilidad de la utopía elegida. John Maynard Keynes hizo una crítica parecida del individualismo de mercado de Hayek. Como respuesta a la aparición del libro de Hayek, *The Road to Serfdom*, Keynes escribió a Hayek el 28 de junio de 1944:

usted subestima en gran medida la viabilidad del término medio. Pero en el momento en que admite que el extremo no es posible, y que debe marcarse un límite, ya está perdido, siguiendo su propio argumento, ya que intenta persuadirnos de que tan pron-

to se produce un movimiento mínimo hacia la planificación, se cae necesariamente en el camino resbaladizo que lleva, a su debido tiempo, al precipicio (Keynes, 1980: 386-7).

Un sistema socioeconómico puro, de cualquier tipo, es imposible. Los defensores del capitalismo tienen que admitir un espacio para las instituciones no de mercado como la familia o la empresa. En la práctica, todas las economías son mixtas. Los individualistas de mercado han declarado muchas veces que son devotos de la diversidad, la variedad y la experimentación en la vida económica. Sin embargo, la diversidad que proclaman es una diversidad limitada de individuos trabajando bajo una cultura única, común e increíblemente pecuniaria. Se niega la posibilidad de cualquier diversidad estructural en las formas de organización económica —iniciativas de auto-empleo y empresas capitalistas al lado de cooperativas obreras y empresas públicas, por ejemplo—. Sin embargo, tal diversidad estructural podría mantener un grado mucho mayor de variedad cultural y de conducta que el sistema defendido por los individualistas de mercado. La ideología del individualismo de mercado se ha resistido tenazmente al pluralismo económico genuino¹⁷.

Uno de los mayores logros de Von Mises, Hayek y otros economistas de la escuela austríaca ha sido el explicar la función esencial de coordinación que ejercen los mercados en la economía moderna. Es base a esto, han demostrado que un sistema completamente dependiente de la planificación centralizada no funcionaría, al menos no de forma racional o eficaz. Pero no han sido capaces de considerar las limitaciones del extremo opuesto, ni la dependencia del mercado mismo de su contexto institucional y cultural.

Hayek y Von Mises se equivocaron al suponer que *ningún* tipo de planificación centralizada es útil o viable. Demostraron que el conocimiento es tácito y disperso, y que todo él no puede reunirse y procesarse desde el centro. Verdad. Pero no todo el conocimiento es así. Por ejemplo, ciertos conocimientos pueden ser centralizados u organizados de forma útil y funcional en red, para que estén a disposición de todos. ¿Qué sentido tienen, si no, las guías telefónicas o internet, por ejemplo? No todo el conocimiento se encuentra irrevocablemente disperso, y una autoridad central puede tener al menos un papel indicativo o de coordinación, incluso en un sistema de mercado. Los argumentos de Hayek y Von Mises contra una economía mixta no son convincentes. Y contrariamente a lo que mantienen muchos economistas de la escuela austríaca, la aceptación de gran parte del argumento del cálculo económico contra el socialismo centralista es compatible con la creencia en la viabilidad de una economía mixta¹⁸.

Los individualistas de mercado afirman que los éxitos de las economías capitalistas modernas se deben a la fuerza motriz que ejercen la competencia y el aprove-

17. Incluso se ha resistido al suministro público de servicios médicos. Así, Friedman y Friedman (1980: 145) escribieron que «no existe ningún motivo favorable a una medicina socializada».

18. Es destacable que este hecho sea admitido por un importante miembro de la escuela austríaca. Tal como Steele (1992: 22) planteó en su enérgica —y por otra parte muy acrítica— exposición de los principios de la escuela austríaca: «Contrariamente a lo que Von Mises y algunos de sus seguidores han parecido suponer, es perfectamente razonable que un estadista del bienestar o un intervencionista acepten por completo el argumento del cálculo económico. No hay ninguna inconsistencia en esto».

chamiento de la iniciativa individual. Sin embargo, cualquier economía moderna es mucho más que eso, y debe su dinamismo a mucho más que los individuos emprendedores y las operaciones de mercado. Tal como ha defendido con gran elocuencia el premio Nobel Herbert Simon (1991), la textura del capitalismo moderno está mucho más dominada por las organizaciones no mercantiles y sus relaciones internas que por los mercados y sus disputas contractuales. En un potente y extenso trabajo, William Lazonick (1991: 335) destaca «la creciente importancia de la organización colectiva para el próspero desarrollo del capitalismo». De forma similar, en un penetrante estudio de las naciones industriales principales, Lane Kenworthy (1995) atribuyó el éxito capitalista, no a los mercados libres no regulados, sino a las instituciones que combinan la competencia con la cooperación. Tal como Wolfgang Streeck (1989, 1992) ha planteado, las economías muy productivas son tan flexibles como «institucionalmente ricas». Una economía capitalista es mucho más que átomos individuales y las interacciones entre ellos. Los individualistas de mercado minimizan la importancia del arraigo institucional y cultural de la cognición y acción humanas (incluyendo también la actividad comercial). Al ignorar este arraigo del conocimiento y las capacidades, cometen el mismo error que los defensores de la planificación centralizada.

Es evidente que el mercado sigue jugando un papel indispensable en la era moderna, pero es engañoso sugerir que es el espacio principal para la interacción social para la mayoría de los agentes. En las economías contemporáneas, la mayor parte de la actividad diaria es interna a las organizaciones y, por lo tanto, externa a los mercados. Es verdad que el crecimiento del capitalismo se caracteriza por el desarrollo y extensión de los mercados a escala global, pero en comparación con todos los sistemas socioeconómicos previos, el crecimiento en diversidad organizativa, complejidad y tamaño es también una característica vital del orden capitalista. Igual que muchos otros economistas modernos, los individualistas de mercado esconden este hecho con su tendencia individualista y contractual.

8. EVALUANDO DIFERENTES TIPOS DE INSTITUCIONES DE MERCADO

Tal como se ha mostrado en el capítulo anterior, los socialistas han creído tradicionalmente que era posible apartar el mercado del centro de la vida económica, relegarlo a la periferia o eliminarlo completamente. Se creía que la competencia, la ambición, la desigualdad y la explotación eran las consecuencias inevitables del sistema de mercado. Desde una posición diametralmente opuesta, los defensores del individualismo de mercado han sugerido que prácticamente todos los problemas sociales pueden resolverse a través de la institución del mercado y de los derechos de propiedad. Cada una de estas posiciones es el reflejo de la otra: lo que debaten es la posibilidad de realizar una evaluación global de todos los sistemas basados en el mercado, llegando a un único conjunto de conclusiones universales, sean negativas o positivas. Las dos posiciones absolutistas son aquí rechazadas.

En su lugar, es importante considerar cada sistema de mercado en su contexto histórico y cultural. Las experiencias de Gran Bretaña y América no sólo contrastan entre sí, sino también con las experiencias de, por ejemplo, Alemania, Japón y gran parte del resto del mundo. El capitalismo surgió en Gran Bretaña en una sociedad fractura-

da y dividida en clases, donde existía desde hacía tiempo una ideología individualista. Los Estados Unidos de América adoptaron muchas de las ideas políticas de pensadores individualistas ingleses como Thomas Hobbes y John Locke. Un individualismo aún más fuerte podía llevarse a cabo en las amplias llanuras, donde no existía ningún remanente indígena de un pasado feudal. Con unas comunidades muy poco estructuradas y unos individuos con una gran movilidad, América desarrolló un tipo de capitalismo particularmente individualista, donde el dinero —más que Dios, la nación o el deber— era el criterio más importante para medir el éxito personal.

El dominio, durante más de un siglo, del individualismo angloamericano ha llevado a la presunción de que esta cultura individualista es compañera necesaria del capitalismo. Pero debemos preguntarnos hasta qué punto las características de la ambición y el individualismo competitivo eran específicas a las culturas capitalistas imperantes entonces, y no al sistema socioeconómico capitalista *per se*. Claramente, los mercados y el capitalismo fomentan los valores pecuniarios y formas de conducta específicas sobre otras. Sin embargo, el espacio para la variación cultural y de conducta dentro de estas estructuras sociales ha sido muy infravalorado por los teóricos sociales de todo tipo y matiz político. La rectificación de este error es uno de los temas principales de este libro.

Es importante destacar que el mercado es en sí mismo una institución social. Son posibles diferentes tipos de instituciones de mercado, con diferentes rutinas, procedimientos de precios, etc. Además, cada mercado en particular está entrelazado con otras instituciones y una cultura social particular. Por lo tanto, no existe un solo tipo o conjunto de mercados —quizás únicamente diferenciados por el tipo y grado de estructura del mercado y de la competencia establecidos en las tipologías de manual—, sino muchos mercados diferentes, dependiendo cada uno de su contexto cultural e institucional. Entre otros, Werner Sombart, el economista de la escuela histórica alemana, reconoció este punto crucial. Afirmó que el significado del concepto de intercambio dependía del contexto social e histórico en el que se realizaba:

El «intercambio» en la economía primitiva (trueque silencioso), el «intercambio» en la economía artesanal y el «intercambio» en la economía capitalista son cosas muy diferentes una de otra... El precio y el precio son cosas muy diferentes de un mercado a otro. La formación de los precios en la feria de Vera Cruz en el siglo XVII o en el mercado de trigo en la Bolsa de Chicago en 1930 son dos hechos totalmente incompatibles (Sombart, 1930: 211, 305)¹⁹.

Aunque es posible que Sombart sobreemfatizara en este pasaje el grado de especificidad histórica e ignorara las características genéricas comunes a todos los mercados, su declaración es un correctivo importante de la noción centrada en un mercado puro e indiferenciado que promueven tanto sus críticos como sus defensores²⁰.

19. Esta cita es de la traducción de Sombart que aparece en Mises (1960: 138). La precisión de la traducción ha sido revisada en el original en alemán.

20. Posiciones similares, mantenidas durante mucho tiempo por economistas de la escuela histórica alemana, influyeron de forma importante a Walter Eucken, Wilhelm Röpke y otros arquitectos del concepto de la «economía social de mercado» que apareció en la política de la Alemania de postguerra (Tribe, 1995; Nicholls, 1994).

Argumentos similares fueron utilizados por institucionalistas estadounidenses como Summer Slichter, un influyente economista laboral que fue presidente de la American Economic Association en 1941. Slichter (1924: 304-5) se quejó de la teoría neoclásica de la siguiente forma: «se ignora la influencia de la organización y las instituciones de mercado sobre el valor. No se hace ninguna distinción, por ejemplo, entre formas de organización del mercado» como «la bolsa o el mercado de trigo», o el «mercado laboral». De forma similar, lamentó que las «teorías sobre el interés se construyan sin ninguna referencia al sistema de crédito o al ahorro empresarial o gubernamental». En estos y otros puntos, los institucionalistas tenían visiones muy parecidas a las de sus predecesores de la escuela histórica.

Al menos en una cuestión, este rechazo al concepto del mercado no diferenciado es contrario a las tesis de Karl Polanyi (1944), quien parecía ver el mercado como una imposición ajena sobre la sociedad tradicional, «desvinculado» de las relaciones sociales. Bernard Barber (1977: 27) criticó correctamente a Polanyi en los siguientes términos:

Polanyi describe el mercado como algo desarraigado [pero]... esta es una imagen errónea. Aunque la economía de mercado moderna podría ser entendida como una forma más diferenciada estructuralmente, más separada de forma concreta de los otros subsistemas institucionales de la sociedad, esta imagen desvía la atención del hecho sociológico básico de que todas las instituciones de intercambio son interdependientes con los patrones de valores y otros subsistemas institucionales de su entorno.

La rectificación de la imagen errónea del mercado desvinculado no niega la importancia global y la categoría de la aportación de Polanyi. Polanyi también argumentó que el desarrollo del mercado no era un hecho espontáneo, y que requería una intervención y legislación deliberadas. Este punto crucial no es socavado por la crítica de Barber. De hecho, el mensaje central de Polanyi podría verse reforzado por el reconocimiento de la dependencia del sistema de mercado de la cultura y el contexto. En debates sobre la obra de Polanyi, Mark Granovetter (1985, 1993) afirmó que *tanto* las estructuras institucionales específicas *como* las fuerzas generales de la oferta y demanda —comunes a todos los mercados— afectan a los resultados del mercado.

Aun aceptando la existencia de algunos principios generales del mercado, debe enfatizarse que la naturaleza del mercado depende siempre en cierta medida de su esencia y contexto cultural e institucional. Este argumento choca con las visiones típicas de los liberales promercado y los socialistas antimercado. Los economistas marxianos y austríacos, por ejemplo, a pesar de sus valoraciones diametralmente opuestas acerca del mercado, tratan a los mercados como entidades simples, uniformes e independientes del contexto. Los dos grupos fallan al no diferenciar los mercados en base a sus características institucionales y culturas dominantes²¹.

21. Por esta razón, el concepto del «mercado socializado» avanzado por Elson (1988) —ver más abajo— puede crear confusión. Puede sugerir la posibilidad de que un mercado no esté enraizado en la sociedad. Debe enfatizarse que *todos* los mercados están constituidos por instituciones sociales y enraizados en un contexto social. Elson claramente utilizó el término «socializado» para decir más que esto, reconociendo acertadamente a la vez que puede existir una diversidad potencial de instituciones de mercado.

En el mundo real, e incluso en un solo país, podemos encontrar muchos ejemplos diferentes del mercado, y raramente los trataremos de manera uniforme. Encontramos mercados de pescado y verduras, organizados y regulados por las autoridades locales, o mercadillos con productos de origen dudoso. El uso de vales designados para comprar servicios de cuidados de niños dentro de un colectivo organizado de cuidados de niños es un ejemplo de mercado. También existen mercados para los servicios sexuales de las prostitutas. Estos ejemplos de mercados son claramente diferentes en sustancia y connotaciones, por lo que no deberíamos juzgarlos con los mismos criterios morales.

Consideremos dos casos supuestos. El primero se refiere a una sociedad donde existe una cultura individualista y un alto nivel de movilidad geográfica. Las compras y ventas entre los mismos participantes no se producen de forma frecuente. En consecuencia, al participar en intercambios de mercado, estamos menos dispuestos a preocuparnos por el bienestar personal o los sentimientos de la persona con la que estamos comerciando. Es poco probable que nos volvamos a encontrar con ella, y estamos dispuestos a centrarnos casi exclusivamente en el precio y las características del producto objeto de la transacción. En cambio, en un sistema menos móvil y con una cultura menos individualista, puede existir una propensión por parte de las dos personas involucradas en el intercambio a desarrollar una relación personal más próxima. En estas circunstancias, se puede desarrollar cierto grado de preocupación por la otra persona que es independiente de los deseos relacionados con el intercambio. La otra persona se convierte en algo *más* que el medio hacia un fin²².

En lugar de reconocer el importante papel de culturas y costumbres comerciales diferentes, los adversarios y los defensores del mercado se han centrado exclusivamente en sus características generales. De esta forma, por ejemplo, los marxistas han deducido que la mera existencia de la propiedad privada y los mercados fomenta por sí misma el comportamiento adquisitivo individual, sin hacer ninguna referencia al papel de las ideas y la cultura en la formación de las aspiraciones de los actores sociales. A esta visión desculturalizada le es difícil explicar, por ejemplo, el alto grado de

En cambio, en su crítica del neoliberalismo, Wainwright (1994) pareció más interesado en domesticar «el mercado» con el uso de agencias reguladoras exógenas y no de mercado de lo que sugeriría un reconocimiento pleno de la posibilidad de una variedad institucional interna. Además, vio «el mercado» como algo centrado solamente en la «coordinación *ex post*» (: 273), ignorando el hecho de que todos los costes en el mercado implican cálculos (socialmente contruidos) relacionados con el futuro. En concreto, los mercados de futuros son instituciones especialistas relacionadas mayoritariamente con los ajustes *ex ante*. Wainwright ha rechazado correctamente la posibilidad de una planificación completamente centralizada, pero su tratamiento general del mercado presenta un cierto grado de ambigüedad doctrinal. Pareció aceptar los mercados en una instancia y rechazarlos en otra. Para aumentar la confusión, ofreció apoyo a las propuestas socialistas tanto de Elson (1988) como de Devine (1988), y no vio que se basaban en presuposiciones muy diferentes y que llevaban a conclusiones muy diferentes. Algunas de estas diferencias fueron admitidas por los mismos Adaman y Devine (1997).

22. El economista neoclásico Wicksteed (1933) definió «una transacción económica» como una en la que cada persona involucrada en el comercio no considera a la otra más que como «un vínculo en la cadena» (p. 174). Una consecuencia desafortunada de esta definición demasiado restrictiva sería que gran parte de la actividad comercial en muchas sociedades, incluyendo el contrato de empleo en la mayoría o en todas las economías capitalistas, si se inspeccionara detenidamente, dejaría de tener un carácter «económico». Sin embargo, mientras que la definición de la economía de Wicksteed es inaceptable, su análisis conceptual es revelador, ya que explicita la posibilidad de que el intercambio incluya relaciones personales basadas en algo más que rasgos solamente instrumentales.

codicia y fetichismo de las mercancías reinante en el supuestamente «socialista» Bloque del Este mucho antes de su colapso en 1989, a pesar de que la propaganda oficial ensalzara la cooperación y rechazara la avaricia. También tiene dificultad a la hora de admitir las versiones muchas veces limitadas y opuestas del consumismo imperantes en sociedades capitalistas diferentes. Hasta cierto punto, tanto los marxistas como los individualistas de mercado infravaloran el grado en que todas las economías de mercado están inevitablemente compuestas de instituciones sociales densamente estratificadas²³.

Aunque es razonable considerar y evaluar las características generales del mercado, este análisis tiene sus límites. Una evaluación completa de cada mercado, y de cada sistema de mercado, exige tomar en consideración sus propias características y contextos institucionales y culturales. Esta tarea ha sido tradicionalmente desatendida tanto por los socialistas como por sus adversarios, defensores del mercado «libre». Los socialistas denigran los mercados y las «fuerzas de mercado» sin darse cuenta de que instituciones de mercado diferentes pueden funcionar de formas muy diferentes. Los niveles de análisis general y específico se combinan, y cuando llegamos a las cuestiones de evaluación y formulación de políticas, esta confusión entre lo general y lo específico resulta desastrosa.

Argumentos similares relacionados con la importancia general del contexto y la cultura en sistemas socioeconómicos son retomados más tarde en este libro. Un objetivo importante e inmediato hasta ahora ha sido empezar a abrir la puerta a la posibilidad de algún tipo de variante de lo que algunos podrían describir como «socialismo de mercado». Esta posibilidad se explora con más detalle en el capítulo 9.

Diane Elson (1988) es una de los pocos escritores y escritoras socialistas que ha explorado la posibilidad de reconstituir los mercados, en lugar de marginarlos o abolirlos. Ella apoya la propuesta de una renta básica, pagada por el Estado a todos los adultos de forma incondicional a través de los impuestos, en base a que esto civilizaría el *ethos* y cambiaría el equilibrio de poder en el mercado laboral²⁴. Un sistema regulador extensivo, que incluyera una amplia participación pública, haría respetar los estándares ambientales y sociales en el proceso de mercado. La propuesta se basa en transformar y «socializar» el mercado, y no en reivindicar que puede y debería ser eliminado de la utopía socialista. Contrariamente a las nociones imperantes a la derecha y la izquierda del espectro político, Elson ha reconocido el hecho de que el mercado puede tomar una gran variedad de formas, y que algunas de estas son más censurables que otras.

Hay algo de verdad en la acusación de que los sistemas socioeconómicos basados en el mercado pueden llevar a un aumento de la desigualdad de ingresos y riqueza. Tal

23. Kozul-Wright y Rayment (1997), y Grabher y Stark (1997) indicaron que este tema ha tenido una enorme trascendencia política desde 1989 en los antiguos países del Este. La idea de que las economías están formadas por instituciones sociales densamente estratificadas y complejas se ignoró en las mal concebidas políticas de la «terapia de *shock*». Las iniciativas políticas en las economías en transición están obligadas a construirse firmemente sobre instituciones y rutinas existentes, incluso si el objetivo final es la construcción de nuevas instituciones y el desmantelamiento de algunas de las viejas. Los mercados, por ejemplo, no aparecen espontáneamente si no existen algunas instituciones, costumbres y normas previamente establecidas.

24. Para explicaciones sobre la propuesta de la renta básica, ver Atkinson (1995), Parker (1989), Purdy (1988), Van Parijs (1992).

como Gunnar Myrdal (1957), Nicholas Kaldor (1967, 1972, 1978, 1985) y otros han afirmado, los procesos cumulativos de divergencia son típicos en las economías de mercado. Sin embargo, los grados y porcentajes de divergencia varían enormemente, de forma que el grado de desigualdad de ganancias, ingresos o riqueza puede variar en gran medida de una economía a otra. Por ejemplo, un estudio (OCDE, 1993) sobre la distribución de los ingresos en diversos países descubrió que en 1989-91 existían diferencias sustanciales en la distribución de los ingresos salariales entre diferentes países industrializados, siendo los Estados Unidos el país más desigual. En esos años, la diferencia entre el menor salario o porcentaje salarial en la primera décima, y el menor salario o porcentaje salarial en la novena décima era de un 5,6 en los Estados Unidos; 4,4 en Canadá; 3,2 en Gran Bretaña; 3,0 en Francia; 2,8 en Japón; 2,4 en Alemania; 2,1 en Italia y 2,1 en Suecia²⁵. Por lo tanto, y según esto, los Estados Unidos son una economía capitalista mucho más desigual que Japón, Alemania, Italia y Suecia. Este mismo estudio mostró que la desigualdad salarial había aumentado de forma sustancial durante los años 80 en los Estados Unidos y en Gran Bretaña, pero de forma mucho menor en otros países. Concretamente, en Alemania no se observó ningún aumento de la desigualdad durante los años 80 (Nickell y Bell, 1996). Las economías capitalistas muestran variaciones sustanciales en la desigualdad, y en la evolución de la desigualdad, de ingresos y riqueza²⁶.

La moralidad de los mercados no puede ser evaluada adecuadamente independientemente de sus peculiaridades o de su contexto específico. Es sorprendente que tanto los defensores como los críticos extremos de los sistemas de mercado, como Hayek por un lado y Marx por el otro, presten poca atención al análisis de las variedades del capitalismo. Los dos son pensadores de una gran profundidad analítica, pero cuando es necesaria una evaluación de los problemas y de las cuestiones prácticas más inmediatas —como el enfoque político apropiado para los gobiernos nacionales—, los dos nos pierden en los tópicos grandilocuentes e inútiles del mercado puro, por un lado, y de la revolución socialista, por el otro. Ninguno de los dos comprende que el mercado es un buen sirviente pero un mal amo. No reconocen la variedad de formas y la consiguiente discreción de políticas dentro del mismo capitalismo. En este tema es en el que nos centraremos ahora.

9. BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ADAMAN, Fikret; DEVINE, Patrick (1994). «Socialist Renewal: Lessons from the "Calculation Debate"», *Studies in Political Economy*, nº 43, primavera, p. 63-77.
- . (1996b). «The Economic Calculation Debate: Lessons for Socialists», *Cambridge Journal of Economics*, 20(5), setiembre, p. 523-537.
- . (1997). «On the Economic Theory of Socialism», *New Left Review*, nº 221, enero-febrero, p. 54-80.
- ALBERT, Michel. (1993). *Capitalism Against Capitalism*, traducido por Paul Haviland a partir de la edición francesa de 1991, Londres: Whurr Publishers.
- ARENDT, Hannah. (1958). «What Was Authority?». En Friedrich, Carl J. (ed.) *Authority* Cambridge, MA: Harvard University Press, p. 81-112.

25. Con una población de 100 asalariados, este sería el porcentaje entre los ingresos salariales del número 90 y del número 10. Con esta medida, cuanto mayor sea la cifra, mayor será el grado de desigualdad.

26. Para más datos sobre la distribución de la renta en las economías desarrolladas y en transformación, ver Bishop *et al.* (1991) y Atkinson y Micklewright (1992).

- ARGYRIS, Chris; SCHON, Donald. (1978). *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- ARRIGHETTI, Alessandro; BACHMAN, Reinhard; DEAKIN, Simon. (1997). «Contract Law, Social Norms and Inter-Firm Cooperation», *Cambridge Journal of Economics*, 21(2), marzo, p. 171-195.
- ARROW Keneth. (1962b). «The Economic Implications of Learning by Doing», *Review of Economic Studies*, 29(2), junio, p. 155-173.
- . (1974). *The Limits of Organization*, Nueva York: Norton.
- ATKINSON, Anthony B. (1995). *Public Economics in Action: The Basic Income/Flat Tax Proposal*, Oxford: Clarendon Press.
- ATKINSON, Anthony B.; MICKLEWRIGHT, John. (1992). *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BARBER, Bernard (1977). «The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here». En Dworkin, G.; Bermant, G.; Brown, R. (eds.). (1977). *Markets and Morals*, Washington, DC: Hemisphere, p. 15-31.
- . (1983). *The Logic and Limits of Trust*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- BAUMOL, William J.; OATES, Wallace E. (1988). *The Theory of Environmental Policy*, 2ª ed., Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.
- BEAL, H.; DUGDALE, T. (1975). «Contracts Between Businessmen: Planning and the Use of Contractual Remedies», *British Journal of Law and Society*, 2, p. 45-60.
- BECKER, Gary S. (1991). *A Treatise fm the Family*, 2ª ed., Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . (1996). *Accounting for Tastes*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- BERGER, Hans; NOORDERHAVEN, Niels G.; NOOTEBOOM, Bart. (1995). «Determinants of Supplier Dependence: An Empirical Study». En Groenewegen, John; Pitehs, Christos; Sjostrand, Sven-Erik (eds.). (1995). *On Economic Institutions: Theory and Applications*, Aldershot: Edward Elgar, p. 195-212.
- BERKSON, William; WETTERSTEN, John. (1984). *Learning from Error: Kari Popper's Psychology of Learning*, La Salle: Open Court.
- BISHOP John A.; FORMBY, John P.; SMITH, W. James. (1991). «International Comparisons of Income Inequality: Tests for Lorenz Dominance Across Nine Countries», *Economica*, 58(4), noviembre, p. 461-477.
- BLOCK, Walter (ed.). (1989). *Economics and the Environment: A Reconciliation*, Vancouver, BC: Fraser Institute.
- BOUDON, Raymond. (1981). *The Logic of Social Action*, Nueva York: Routledge and Kegan Paul.
- BUCHANAN, James M.; VANBERG, Viktor J. (1991). «The Market as a Creative Process», *Economics and Philosophy*, 7(2), octubre, p. 167-186.
- BURCHELL, Brendan; WILKINSON, Frank. (1997). «Trust, Business Relationships and the Contractual Environment», *Cambridge Journal of Economics*, 21(2), marzo, p. 217-237.
- CAMPBELL, David; HARRIS, Donald. (1993). «Flexibility in Long-Term Contractual Relationships: The Role of Cooperation», *Journal of Law and Society*, 20, p. 166-191.
- CAMPBELL, Donald T. (1974). «Evolutionary Epistemology». En P. A. Schilpp (ed.) (1974). *The Philosophy of Karl Popper* (vol. 14, 1 y II). The Library of Living Philosophers, La Salle, IL: Open Court, p. 413-463.
- CARLYLE, Thomas. (1847). *Past and Present*. Londres: Chapman and Hall.
- CARTIER, Kate. (1994). «The Transaction Costs and Benefits of the Incomplete Contract of Employment», *Cambridge Journal of Economics*, 18(2), abril, p. 181-196.
- CHOO, C. W. (1998). *Knowing Organization: How Organizations Use Information*, Oxford: Oxford University Press.
- CLARK, John Maurice. (1923). *Studies in the Economics of Overhead Costs*, Chicago: University of Chicago Press.

- COASE, Ronald H. (1937). «The Nature of the Firm», *Economica*, 4, noviembre, p. 386-405. Reimpreso por Buckley and Michie (1996) y Williamson, invierno (1991).
- . (1960). «The problem of social costs», *Journal of Law and Economics*, 3, octubre, p. 1-44.
- COHEN, Michael D.; SPROULL, Lee S. (eds.). (1996). *Organizational Learning*, Londres: Sage.
- COHEN, Wesley M.; LEVINTHAL, Daniel A. (1990). «Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation», *Administrative Science Quarterly*, 35, p. 128-152.
- COMMONS, John R. (1950). *The Economics of Collective Action*, editado por Kenneth H. Parsons, Nueva York: Macmillan.
- . (1965). *A Sociological View of Sovereignty*, reimpreso a partir de *American Journal of Sociology* (1899-1900) editado con una introducción, por Joseph Dorfman, Nueva York: Augustus Kelley.
- COWLING, Keith; SUGDEN, Roger. (1993). «Control, Markets and Firms». En: Pitelis, Christos (ed.) (1993). *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Oxford: Basil Blackwell, p. 66-76.
- CZEPPEL, John A. (1975). «Patterns of Interorganizational Communications and the Diffusion of a Major Technological Innovation in a Competitive Industrial Community», *Academy of Management Journal*, 18, p. 6-24.
- DEMSEITZ, Harold. (1967). «Toward a theory of property rights», *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 57(2), mayo, p. 347-359.
- DENZAU, Arthur T.; NORTH, Douglass, C. (1994). «Shared Mental Models: Ideologies and Institutions», *Kyklos*, 47, fasc. 1, p. 3-31.
- DEVINE, Patrick. (1988). *Democracy and Economic Planning: The Political Economy of a Self-Governing Society*, Cambridge: Polity Press.
- DEWEY, John. (1935). *Liberalism and Social Action*, Nueva York: G. P. Putnam's Sons.
- DOERINGER, Peter B.; PIORE, Michael J. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, MA: Heath.
- DORE, Ronald. (1983). «Goodwill and the Spirit of Market Capitalism», *British Journal of Sociology*, 34(4), p. 459-482. Reeditado en: Buckley y Michie (1996) y Granovetter y Swedberg (1992).
- DOSI, Giovanni; MARENGO, Luigi. (1994). «Some Elements of an Evolutionary Theory of Organizational Competences». En: England (1994), p. 157-178.
- DURKHEIM, Emile. (1984). *The Division of Labour in Society*, traducción de la edición francesa de 1893 por W. D. Halls con una introducción de Lewis Coser, Londres: Macmillan.
- EGIDI, Massimo. (1992). «Organizational Learning, Problem Solving and the Division of Labour». En Simon, Herbert A.; Egidi, Massimo; Marns, Robin; Viale, Riccardo (1992). *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, Aldershot: Edward Elgar, p. 148-173.
- ELSON, Diane. (1988). «Market Socialism or Socialization of the Market?» *New Left Review*, nº 172, noviembre-diciembre, p. 3-44.
- ELSTER, Jon. (1982). «Marxism, Functionalism and Game Theory», *Theory and Society*, 11(4), p. 453-482. Reeditado en: Roemer, John E. (ed.) (1986). *Analytical Marxism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ETZIONI, Amitai. (1988). *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, Nueva York: Free Press.
- FLEETWOOD, Steven. (1995). *Hayek's Political Economy: The Socio-Economics of Order*, Londres: Routledge.
- FORSYTH, Murray. (1988). «Hayek's Bizarre Liberalism: A Critique», *Political Studies*, 36(2), junio, p. 235-250.
- FOSS, Nicolai Juul. (1993). «Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives», *Journal of Evolutionary Economics*, 3(2), mayo, p. 127-144.
- FOX, Alan. (1974). *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations*, Londres: Faber and Faber.
- FRANKEL, S. Herbert. (1977). *Money: Two Philosophies; The Conflict of Trust and Authority*, Oxford: Blackwell.

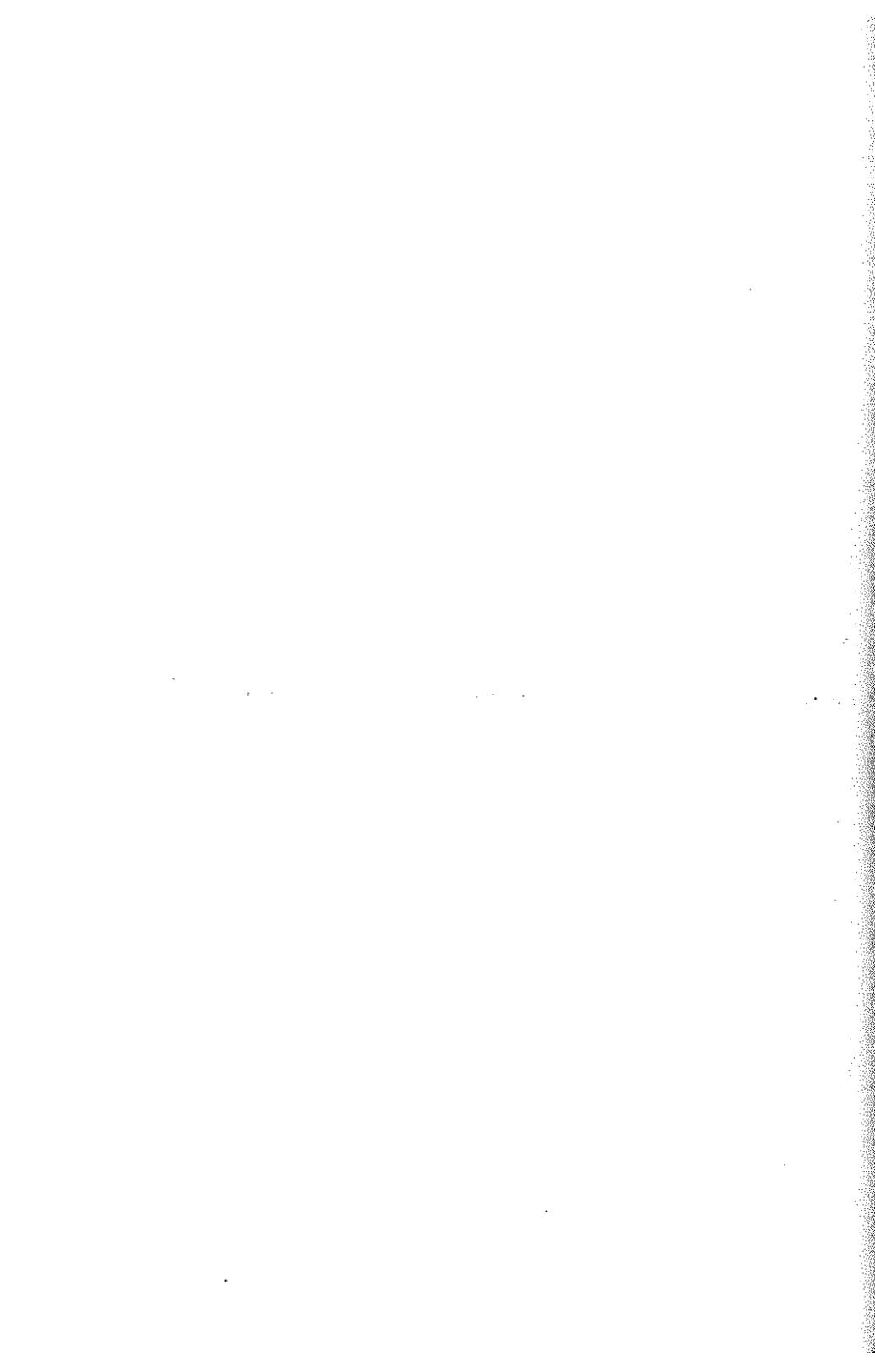
- FRIEDMAN, Milton. (1962). *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press.
- FRIEDMAN, Milton; FRIEDMAN, Rose. (1980). *Free to Choose: A Personal Statement*, Harmondsworth: Penguin.
- FUKUYAMA, Francis. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Londres y Nueva York: Hamish Hamilton.
- GAMBETTA, Diego. (ed.). (1988). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Basil Blackwell.
- GAMBLE, Andrew. (1996). *Hayek: The Iron Cage of Liberty*, Cambridge: Polity Press.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. (1966). *Analytical Economics*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . (1994). *Beyond Left and Right: The Future of Radical Politics*, Cambridge: Polity Press.
- GINTIS, Herbert. (1972). «A Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development», *Quarterly Journal of Economics*, 86(4), noviembre, p. 572-599.
- . (1974). «Welfare Criteria With Endogenous Preferences: The Economics of Education», *International Economic Review*, 15(2), junio, p. 415-430.
- GOLDBERG, Victor P. (1980b). «Relational Exchange: Economics and Complex Contracts», *American Behavioral Scientist*, 23(3), p. 337-352.
- GRABHER, Gernot; STARK, David (eds). (1997). *Restructuring Networks in PostSocialism: legacies. Linkages and Localities*, Oxford: Oxford University Press.
- GRANOVETTER, Mark. (1985). «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91(3), noviembre, p. 481-510. Reimpreso en: Granovetter y Swedberg (1992).
- GRAY, John. (1980). «F. A. Hayek on Liberty and Tradition», *Journal of Libertarian Studies*, 4, p. 119-137.
- . (1984). *Hayek on Liberty*, Oxford: Basil Blackwell.
- GREGG, Lee W. (ed.). (1974). *Knowledge and Cognition*, Nueva York: Wiley.
- HARTZ, Louis. (1955). *The Liberal Tradition in America: An Interpretation of American Political Thought Since the Revolution*, Nueva York: Harcourt, Brace, World.
- HAYEK, Friedrich A. (ed.) (1944). *The Road to Serfdom*, Londres: George Routledge.
- . (1948). *Individualism and Economic Order*, Londres y Chicago: George Routledge y University of Chicago Press.
- . (1960). *The Constitution of Liberty*, Londres: Routledge and Kegan Paul.
- . (1978). *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Londres: Routledge and Kegan Paul.
- HELM, Dieter; PEARCE, David W. (1991). «Economic policy towards the environment: An overview». En: Helm, Dieter (ed.). *Economic Policy Towards the Environment*, Oxford: Basil Blackwell, p. 1-24.
- HIPPEL, Eric von. (1987). «Cooperation Between Rivals: Informal Know-How Trading», *Research Policy*, 16, p. 291-302.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1982). «Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?», *Journal of Economic Literature*, 20(4), diciembre, p. 1.463-1.484. Reproducido en Albert O. Hirschman (1986). *Rival Views of Market Society and Other Essays*, Nueva York: Viking.
- HODGSON, Geoffrey M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge y Filadelfia: Polity Press y University of Pennsylvania Press.
- . (1998b). «Evolutionary and Competence-Based Theories of the Firms», *Journal of Economic Studies*, 25(1), p. 25-56. Reimpreso en Hodgson (1998e).
- . (1998e). «Competence and Contract in the Theory of the Firm», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 35(2), abril, p. 179-201.
- HUTTON, Will (1995). *The State We're In*, Londres: Jonathan Cape.

- IMAI, Ken-ichi; ITAMI, Hiroyuki. (1984). «Interpenetration of Organization and Market: Japan's Firm and Market in Comparison with the US», *International Journal of Industrial Organisation*, 6(4), p. 285-310. Reimpreso en Buckley y Michie (1996).
- IOANNIDES, Stavros. (1992). *The Market, Competition and Democracy: A Critique of Neo-Austrian Economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- KALDOR, Nicholas. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*, Nueva York: Cornell University Press.
- . (1972). «The Irrelevance of Equilibrium Economics», *Economic Journal*, 82(4), diciembre, p. 1.237-1.255. Reimpreso en Kaldor (1978).
- . (1978). *Further Essays on Economic Theory: Collected Economic Essays*, vol. 5, Londres: Duckworth.
- . (1985). *Economics Without Equilibrium*, Cardiff: University College Cardiff.
- KAY, Neil M. (1997). *Pattern in Corporate Evolution*, Oxford: Oxford University Press.
- KENWORTHY, Lane. (1995). *In Search of National Economic Success: Balancing Competition and Cooperation*, Thousand Oaks, CA, y Londres: Sage.
- KEYNES, John Maynard. (1980). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XXVII, *Activities 1940-1946: Shaping the Post-War World: Employment and Commodities*, Londres: Macmillan.
- KHALIL, Elias L. (1994). «Trust». En: Hodgson et al. (1994), vol. 2, p. 339-346.
- KLEY, Roland. (1994). *Hayek's Social and Political Thought*, Oxford: Clarendon Press.
- KNIGHT, Frank H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*, Nueva York: Houghton Mifflin.
- KOLAKOWSKI, Leszek. (1993). «On the Practicability of Liberalism: What About the Children?», *Critical Review*, 7(1), invierno, p. 1-13.
- KOZUL-WRIGHT, Richard. (1995). «The Myth of Anglo-Saxon Capitalism: Reconstructing the History of the American State». En: *Chang and Rowthorn*, 1995, p. 81-113.
- KOZUL-WRIGHT, Richard; PAYMENT, Paul. (1997). «The Institutional Hiatus in Economics in Transition and its Policy Consequences», *Cambridge Journal of Economics*, 21(5), setiembre, p. 641-661.
- KRAMER, Roderick M.; TYLER, Tom R. (eds.) (1996). *Trust in Organizations*, Londres: Sage.
- KRUGMAN, Paul R. (1990). *Rethinking International Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
- . (1994). *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, Nueva York y Londres: Norton.
- KUKATHAS, Chandran. (1989). *Hayek and Modern Liberalism*, Oxford: Clarendon Press.
- LACHMANN, Ludwig M. (1969). «Methodological Individualism and the Market Economy». En: Streissler, Erich W. (ed.) (1969). *Roads to Freedom: Essays in Honour of Friedrich A. van Hayek*, Londres: Routledge and Kegan Paul, p. 89-103. Reimpreso en Lachmann, Ludwig M. (1977). *Capital, Expectations and the Market Process*, con una introducción de W. E. Grinder, Kansas City: Sheed Andrews and McMeel.
- LAWSON, Antony. (1994). «Hayek and Realism: A Case of Continuous Transformation». En: Colonna, Marina; Hagemann, Harald; Hamouda, Omar F. (eds.) (1994). *Capitalism, Socialism and Knowledge: The Economics of F. A. Hayek*, vol. 1, Aldershot: Edward Elgar.
- . (1996). «Developments in Hayek's Social Theorising». En: Stephen F. Frowen (ed.) (1996). *Hayek, the Economist and Social Philosopher: A Critical Retrospect*, Londres: Macmillan.
- . (1997). *Economics and Reality*, Londres: Routledge.
- LAZONICK, William. (1991). *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- LUKES, Steven. (1973). *Individualism*, Oxford: Basil Blackwell.
- LUNDVALL, Beng-Ake; JOHNSON, Björn. (1994). «The Learning Economy», *Journal of Industrial Studies*, 1(2), p. 23-42.

- LYONS, Bruce; MEHTA, Judith. (1997). «Contracts, Opportunism and Trust: Self-Interest and Social Orientation», *Cambridge Journal of Economics*, 21(2), marzo, p. 239-257.
- MACAULAY, Stewart. (1963). «Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Survey», *American Sociological Review*, 28(1), p. 55-67. Reimpreso en: Buckley y Michie (1996).
- MCLEOD, Jack M.; CHAFFEE, Steven H. (1972). «The Construction of Social Reality». En: J.T. TEDESCHI, *The Social Influence Processes*, Chicago: Aldine-Atherton, p. 50-99.
- MACPHERSON, Crawford B. (1962). *The Political Theory of Possessive Individualism: Hobbes to Locke*, Oxford: Oxford University Press.
- MALTHUS, Thomas Robert. (1836) *Principes of Political Economy*, 2ª ed., Londres: Pickering. Reimpreso en 1986 (Nueva York: Augustus Kellev).
- MARQUAND, Judith. (1989). *Autonomy and Gchange: The Sources of Economic Growth*, Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- MARSDEN, David. (1986). *The End of Economic Man? Custom and Competition in Labour Markets*, Brighton: Wheatsheaf Books.
- MARSHALL, Alfred. (1949). *The Principles of Economics*, 8ª ed., (1ª ed. en 1890), Londres: Macmillan.
- MARTILLA, J. A. (1971). «Word-of-Mouth Communication in the Industrial Adoption Process», *Journal of Marketing Research*, 8, p. 173-178.
- MARX, Karl. (1976a). *El capital*, vol. 1, traducción de Ben Fowkes a partir de la 4ª edición alemana de 1890 (Harmondsworth: Pelican).
- MENARD, Claude. (1996). «On Clusters, Hybrids, and Other Strange Firms: The Case of the French Poultry Industry», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152(1), marzo, p. 154-183.
- MISES, Ludwig von. (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*, Londres: William Hodge.
- (1960). *Epistemological Problems of Economics*, Nueva York: Vein Nostrand.
- MISZTAL, Barbara A. (1996). *Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order*, Cambridge: Polity.
- MITCHELL, Wesley C. (1937). *The Backward Art of Spending Money and Other Essays*, Nueva York: McGraw-Hill.
- MYRDAL, Gunnar. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres: Duckworth.
- NICHOLLS, Anthony J. (1994). *Freedom with Responsibility: The Social Market Economy in Germany, 1918-1963*, Oxford y Nueva York: Clarendon Press.
- NICKELL, Stephen; BELL, Brian. (1996). «Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries», *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 86(2), mayo, p. 302-308.
- NONAKA, Ikujiro; TAKEUCHI, Hirotaka. (1995). *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford y Nueva York: Oxford University Press.
- NOOTEBOOM, Bart; BERGER, Hans; NOORDERHAVEN, Niels G. (1997). «Effects of Trust and Governance on Relational Risk», *Academy of Management Journal*, 40(2), p. 308-338.
- OCDE. (1993). *Employment Outlook*, París: Organization for Economic Cooperation and Development.
- PARKER, Hermione. (1989). *Instead of the Dole: An Enquiry into Integration of the Tax and Benefit Systems*, Londres: Routledge.
- PAUL, Ellen Frankel. (1988). «Liberalism, Unintended Orders and Evolutionism», *Political Studies*, 36(2), junio, p. 251-272.
- PIGOU, Arthur C. (1920). *The Economics of Welfare*, Londres: Macmillan.
- POLANYI, Karl. (1944). *The Great Transformation*, Nueva York: Rinehart.
- POLANYI, Michael. (1958). *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*, Londres: Routledge and Kegan Paul.

- POPPER, Sir Karl R. (1972). *Objective Knowledge: An Evolutionary Approach*, Oxford: Oxford University Press.
- POSNER, Richard A. (1994). *Sex and Reason*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- PURDY, David L. (1988). *Social Power and the Labour Market: A Radical Approach to Labour Economics*, Londres: Macmillan.
- RICHARDSON, George B. (1972). «The Organisation of Industry», *Economic Journal*, 82, p. 883-896. Reimpreso en: Buckley y Michie (1996).
- ROLAND, Gerard. (1990). «Gorbachev and the Common European Home: The Convergence Debate Revisited?», *Kyklos*, 43, fasc. 3, p. 385-409.
- ROMER, Paul M. (1986). «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94(5), octubre, p. 1.002-1.037.
- . (1990). «Endogenous Technological Change», *Journal of Political Economy*, 98 p. 71-102.
- . (1994). «The Origins of Endogenous Growth», *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), invierno, p. 3-22.
- ROWLAND, Barbara M. (1988). «Beyond Hayek's Pessimism: Reason, Tradition and Bounded Constructivist Rationalism», *British Journal of Political Science*, 18, p. 221-241.
- RUTHERFORD, Malcolm C. (1988). «Learning and Decision-Making in Economics and Psychology: A Methodological Perspective». En: P. E. Earl (ed.) (1988). *Psychological Economics: Development, Tensions, Prospects*, Boston: Kluwer, p. 35-54.
- SAH, Raaj. (1991) «Fallibility in Human Organizations and Political Systems», *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), enero, p. 67-88.
- SAKO, Mari. (1992). *Prices, Quality and Trust: Inter-Firm Relations in Britain and Japan*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1909). «On the Concept of Social Value», *Quarterly Journal of Economics*, 23, febrero, p. 213-232. Reimpreso en: Richard V. Clemence (ed.) (1951). *Essays of Joseph Schumpeter*, Cambridge, MA: Addison-Wesley, p. 1-20.
- . *Capitalism, Socialism and Democracy* (1976). 5ª ed., (1ª ed. en 1942), Londres: George Alien and Unwin.
- SENGE, Peter M. (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*, Nueva York: Doubleday.
- SIMON, Herbert A. (1991). «Organizations and Markets», *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), primavera, p. 25-44.
- SLICHTER, Sumner H. (1924). «The Organization and Control of Economic Activity». En: Rexford G. Tugwell (ed.). *The Trend of Economics*, Nueva York: Alfred Knopf, p. 301-356.
- SOMBART, Werner. (1930). *Die drei Nationalökonomien: Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft*, Munich: Dunker and Humbolt.
- . (1996) *Work and Welfare: The Social Cost of Labor in the History of Economic Thought*, Westport, CO: Greenwood Press.
- STEEDMAN, Ian. (1980). «Economic Theory and Intrinsically Non-Autonomous Preferences and Beliefs», *Quaderni Fondazione Feltrinelli*, n° 718, p. 57-73.
- STEELE, David Ramsay. (1992). *From Marx to Mises: Post-Capitalist Society and the Challenge of Economic Calculation*, La Salle, IL: Open Court.
- . (1994). *Whither Socialism?*, Cambridge, MA: MIT Press.
- STORPER, Michael; SALAIS, Robert. (1997). *Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- STRECK, Wolfgang. (1989). «Skills and the Limits of Neo-Liberalism: The Enterprise of the Future as a Place of Learnings», *Work, Employment and Society*, 3(1), marzo, p. 89-104.
- . (1992). *Social Institutions and Economic Efficiency*, Londres: Sage.
- TEECE, David J.; PISANO, Gary. (1994). «The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction», *Industrial and Corporate Change*, 3(3), p. 537-556.

- TOMER, John F. (1987). *Organizational Capital: The Path to Higher Productivity and Well-Being*, Nueva York: Praeger.
- . (1990). *Hayek and the Market*, Londres: Pluto Press.
- TRIBE, Keith. (1995). *Strategies of Economic Order: German Economic Discourse, 1750-1950*, Cambridge: Cambridge University Press.
- VAN PARIJS, Philippe. (ed.). (1992). *Arguing for Basic Income: Ethical Foundations for a Radical Reform*, Londres y Nueva York: Verso.
- VICKERS, Douglas. (1995). *The Tyranny of the Market: A Critique of Theoretical Foundations*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- VINCENTI, Walter. (1990). *What Engineers Know and How They Know It: Analytical Studies from Aeronautical History*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- WAINWRIGHT, Hilary. (1994). *Arguments for a New Left: Answering the Free-Market Right*, Oxford: Basil Blackwell.
- WALRAS, Leon. (1936). *Études d'économie politique appliquée: Théorie de la production de la richesse sociale*, 2ª ed., París: Pichon y R. Durand-Auzias.
- WHEELER, William M. (1930). *Social Life Among the Insects*, Nueva York: Harcourt.
- WICKSTEED, Philip H. (1933). *The Commonsense of Political Economy*, ed. por Lionel Robbins, (1ª ed. en 1910), Londres: George Routledge.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Nueva York: Free Press.
- . (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Londres: Macmillan.
- WITTGENSTEIN, Ludwig. (1972). *Philosophical Investigations*, (1ª ed. en 1953), Oxford: Basil Blackwell.
- ZUCKER, Lynne G. (1986). «Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure 1840-1920», *Research in Organisational Behaviour*, 8, p. 53-111.



Prefacio*

Ken Cole, John Cameron, Chris Edwards

[...]

1. LA TEORÍA DEL VALOR DE LA PREFERENCIA SUBJETIVA

Adam Smith identificó el mercado como el ámbito en el que los precios aparecen como la forma en que se expresan las valoraciones, pero fracasó en desarrollar una explicación no ambigua del origen del valor y de la determinación de precios, a pesar de que, en general, fue partidario de la libertad absoluta de las fuerzas del mercado. Los eslabones perdidos entre la identificación del mercado como el foco primario de atención y la justificación del libre intercambio como el medio para alcanzar la prosperidad, han sido desarrollados por diversos autores desde los tiempos de Smith hasta nuestros días. A la base común de su pensamiento la hemos llamado la teoría del valor de la preferencia subjetiva (analizada en los capítulos 3 y 4). Su punto de partida es *el individuo dotado de gustos y recursos y que calcula sus acciones con el fin de maximizar la utilidad y el bienestar personal*. Estos gustos del individuo definen las preferencias entre modelos alternativos de consumo, incluyendo el ocio. En cambio, los recursos del individuo determinan la habilidad para satisfacer estos deseos a través de la actividad productiva. En los casos en que la productividad aumenta a causa de la especialización de los individuos en la producción de mercancías determinadas, o sea, a causa de la división del trabajo, se produce una aparente separación entre el individuo como consumidor y como productor. Se desarrolla una interdependencia económica entre los individuos que necesitan intercambiar a través de los mercados, con las tasas de intercambio o precios relativos determinados por la utilidad relativa obtenida por los individuos del consumo de productos y ocio. Las decisiones de consumir y los recursos para producir se coordinan utilizando un recurso especial, el espíritu empresarial, a través del cual se combinan los recursos productivos con el fin de satisfacer las demandas de los consumidores. Los propietarios de los recursos reciben una recompensa determinada por la utilidad derivada del producto por los consumidores, y estos recursos productivos (trabajo –u ocio negativo– y capital –o consumo aplazado–) son a su vez suministrados según la recompensa ofrecida –salarios e intereses, respectivamente– y los empresarios reciben un beneficio por su papel central. En consecuencia, lo que determina la actividad económica es la maximización de la utilidad individual por el consumo. Y como cada persona tiene gustos y preferencias particulares, la sociedad

* Publicado en: Cole, Ken; Cameron, John; Edwards, Chris. «Preface». En: *Why economists disagree: the political economy of economics*. Londres: Longman, 1983, p. 7-17. Traducción: Gemma Galdon.

en general sólo puede conseguir esta maximización si existe un libre intercambio en el que los individuos no suscriban contratos de compra o venta a no ser que sea por su propio interés. En este contexto, los intereses del individuo (utilidad personal) se reconcilian con el interés social más amplio (la utilidad de todos los demás); por lo tanto, no existe ningún conflicto fundamental de intereses en la sociedad, y la forma ideal de gobierno es una asamblea representativa a través de la cual se puede alcanzar un consenso racional. Las políticas económicas derivadas de este análisis se basan en la creación de un entorno que permita la máxima libertad en las decisiones de consumo individual, siendo el papel del Estado el de eliminar la coerción en el mercado y exigir el cumplimiento de los contratos voluntarios entre individuos.

El rechazo de la intervención gubernamental activa en economía queda reflejada en las anteriores citas de Friedman y Brittan. Los valores del mercado libre se revelan en forma de precios a los que cada individuo tiene la *libertad* de responder independientemente del poder de los otros individuos. Está claro que muchos economistas han proclamado una confianza fundamental en el proceso de mercado como la mejor forma de asegurar la mayor felicidad para todos, pero han querido matizarla en relación a aspectos particulares como la sanidad o la educación. Sin embargo, y por las características de este texto, hemos querido centrarnos en mostrar la base de esta confianza unificadora fundamental. Es bastante atemorizador que, cada vez que un economista habla de forma acrítica sobre la oferta y la demanda en el mercado, siempre aparezca, detrás de esos términos aparentemente no controvertidos, la aceptación de toda una filosofía de individualismo posesivo y política liberal. Pero ¿por qué tardaron tanto las personas en descubrir esta «deseable» forma de organización de los asuntos económicos? La experiencia humana hasta 1750 aparece básicamente como una pérdida de tiempo si el mercado libre es la clave del bienestar. La respuesta, para la teoría subjetiva del valor, reside en el cambio de pensamiento, conocido como la Ilustración, que se produjo en Europa y Norteamérica en esos tiempos. La energía intelectual se dirigió entonces a la comprensión de las posibilidades del presente en la tierra, y no a la recuperación de un pasado glorioso o a los esfuerzos por ganar el cielo en el futuro. Al dejar de preguntar «por qué» durante un tiempo y plantearse en su lugar «cómo», se realizaron rápidamente enormes cambios en el mundo físico y se descubrieron nuevas posibilidades en la relación entre los individuos y la sociedad. El problema con preguntarse «cómo» y no «por qué» es que el cambio provoca que el conocimiento se convierta en más tentativo y también más poderoso. Al hacer afirmaciones sobre cómo funciona el mercado al ser regido únicamente por sus propios mecanismos, se asume que la audiencia acepta que esas afirmaciones probablemente se harán realidad en el futuro y en lugares diferentes.

La tesis de que el conocimiento actual es siempre tentativo es central en la filosofía de Karl Popper, un maestro entre los partidarios más destacados de la teoría subjetiva del valor. Su posición es que, si una teoría puede ser expuesta a un test de falsificación mediante la observación, entonces esa teoría se mantiene como explicación de cómo se generó la observación. Su posición sobre la naturaleza del conocimiento «científico» es consistente con la teoría subjetiva del valor, ya que quita importancia a las improbables suposiciones sobre el individualismo, en las que se basa la teoría del valor, frente a las predicciones sobre el comportamiento observable del mercado. Desgraciadamente, existe la tentación de cruzar rápidamente la línea que

hay entre afirmar que «el mundo actúa *como si* estuviera compuesto por individuos independientes» y afirmar que «el mundo está compuesto por individuos independientes». Pero la utilización de las matemáticas y su relación con complejos experimentos estadísticos ha provisto a la teoría subjetiva de una base metodológica aparentemente firme, que se suma a la proporcionada por sus raíces filosóficas. Además, la mencionada independencia de los individuos para tomar decisiones de acuerdo con sus intereses significa que se considera a la sociedad meramente como la suma de los individuos que la componen.

Por lo tanto, el problema de la política económica es el de intentar asegurar que los gustos de los individuos puedan expresarse libremente y que sus capacidades puedan ejercerse independientemente. El mercado debe poder operar sin los obstáculos generados por la intervención estatal, a no ser que ésta sea necesaria para evitar el monopolio o preservar un marco monetario ordenado en el que los delicados indicadores de los movimientos en los precios relativos no se vean perturbados por el murmullo de fondo de los incrementos en el nivel general de los precios. Se considera que una parte importante de un gobierno responsable es la regulación estricta de la oferta monetaria para evitar la inflación.

Entendida de esta forma, la sociedad es el producto de individuos independientes y del gobierno ideal, la representación refleja de esos individuos. El mantenimiento de la ley y el orden es una precondition política de la libertad económica, y la libertad económica es una condición necesaria, aunque no suficiente, para la libertad política. Y como los componentes de la libertad económica son atemporales, el análisis de las fuerzas sociales o de la experiencia histórica del desarrollo social es irrelevante, de manera que la economía puede considerarse así como una *disciplina* autocontenida. Esto provee a la teoría subjetiva de una fuerza permanente que va más allá de las modas y los puntos de vista de ciertos economistas, y le permite reivindicar una existencia independiente por derecho propio.

2. LA TEORÍA DEL VALOR DEL COSTE DE PRODUCCIÓN

Reconocer que la valoración en el mercado es un hecho relevante no lo convierte necesariamente en deseable. El optimismo sobre los beneficios sociales del sistema de mercado, que se convirtió en la teoría subjetiva del valor, fue inmediatamente contrarrestado por un profundo pesimismo que acabaría dando a la economía la etiqueta permanente de «ciencia deprimente». Este pesimismo hizo acto de presencia en la obra de Smith en forma de preocupación por el impacto psicológico de la rutina y el trabajo monótono en la mente humana. Pero fue David Ricardo, que escribió a principios del siglo XIX, quien tuvo razones más serias para preocuparse, tal como veremos en el capítulo 5. Volviendo a la ambigua formulación de la teoría del valor de Smith, Ricardo desarrolló una línea argumental alternativa a la que se convirtió en teoría subjetiva. Él partió de la premisa según la cual, aunque el valor aparece en el mercado, se origina y está determinado por la decisión de producir, y no por la de consumir. Y añadiendo dos supuestos más sobre la naturaleza del mundo físico —que a medida que la oferta de productos de subsistencia aumenta, también lo hace el tamaño de la población trabajadora, y que a mayor cantidad de tierras cultivadas, la productividad agrícola disminuye— llegó a la conclusión de que el funcionamiento del mercado libre

eventualmente lleva al estancamiento económico, con una mayoría de la población viviendo a un nivel mínimo de subsistencia frente a una minoría de terratenientes consumiendo de forma conspicua el excedente económico. Sin embargo, Ricardo, al igual que Smith, nunca consiguió resolver totalmente la cuestión de la determinación del valor, incluso para sí mismo, lo que llevó, por un lado, a través de las interpretaciones de Mill y Marshall, al desarrollo de la teoría del valor-coste de producción (veáanse capítulos 6 y 7) y, por el otro, al desarrollo de la teoría del valor del trabajo abstracto por Marx y Engels. Los rasgos distintivos de la escuela del coste de producción son los siguientes:

- la preocupación central por la decisión de producir;
- la subsiguiente distribución de la producción entre los «contribuyentes»; (a la misma);
- y la creencia que las fuerzas del mercado regidas únicamente por sus propios mecanismos conducirán, en el mejor de los casos, a la ineficiencia, y en el peor, al estancamiento.

El entorno material y el estado del conocimiento sobre como controlar ese entorno, o la tecnología, son su punto de partida, y no los gustos y recursos individuales. La tecnología existente dicta qué se puede producir y cómo se produce, y por lo tanto determina la división técnica del trabajo. Esta división técnica del trabajo necesita a su vez del intercambio de productos, cuyas tasas de intercambio o precios serán determinados por el coste de producción de cada producto. Sin embargo, el coste de producción de cualquier producto en concreto no viene determinado únicamente por factores técnicos, como la cantidad de tiempo empleado en su producción o la cantidad de materia prima requerida por cada unidad de producto, sino que se ve también afectado por la distribución del producto social entre salarios y beneficios. Y aunque puede existir una comunidad de intereses en la esfera de la producción para maximizarla (ya que cada persona depende de todos los demás en una división técnica del trabajo), la división subsiguiente de ese producto dependerá de la fuerza negociadora relativa de los diferentes grupos de interés existentes en la sociedad, lo que llevará, posiblemente, al conflicto social. Cuando la subsistencia de grupos enteros de personas es amenazada por el cambio técnico, puede existir oposición sectorial a la introducción de nuevas técnicas, privando así a la sociedad del beneficio de una mayor productividad.

Por ejemplo, la tecnología del «chip de silicón» ofrece a la vez nuevas oportunidades de aumentar la producción y de aumentar el desempleo, y también de mayores beneficios y de mayores salarios. El resultado preciso dependerá del poder de los intereses creados. Si la nueva tecnología está bajo el control de unos pocos industriales o choca con la oposición activa de un pequeño grupo de trabajadores, entonces los beneficios distributivos para estas personas pueden minimizar las ventajas para el conjunto social. Además, la redistribución de los recursos por la introducción de una tecnología nueva –por ejemplo, la formación y recolocación de los trabajadores desplazados por las máquinas nuevas– no puede dejarse en manos de las fuerzas de mercado, ya que, según la teoría del coste de producción, las fuerzas de mercado siempre van por detrás de los cambios en las condiciones de la producción.

Pero si el desarrollo técnico no puede lograrse a través de las anónimas fuerzas del mercado sin exponerse a altas tasas de desempleo, y es además susceptible de ser dis-

torsionado a favor de los intereses de grupos reducidos de personas, ¿cómo puede una sociedad beneficiarse de la nueva tecnología? Para la teoría del coste de producción, el antídoto a esta situación reside en la existencia de una política pluralista que permita la llegada a compromisos por parte de intereses en competencia, y en una burocracia neutral que elimine los obstáculos al progreso técnico a través del establecimiento de un marco institucional adecuado que medie en los conflictos y promueva nuevas ideas e inversiones. Por consiguiente, la intervención estatal sistemática se considera esencial y deseable, tal como hemos visto en los escritos sobre inflación y crecimiento de Balogh y Kuznets citados anteriormente.

Aunque el principio general de la teoría del coste de producción sí muestra continuidad, su formulación concreta ha ido cambiando con el tiempo. Con los nuevos avances tecnológicos, ha surgido la necesidad de nuevas instituciones sociales para coordinar la creciente división del trabajo y reconciliar grupos de interés en conflicto. Así, paralela y complementariamente a la teoría del coste de producción, se ha desarrollado la teoría pluralista de la política y las teorías sociológicas de la burocracia. La economía ya no es entonces una disciplina aislada, sino parte de una ciencia social *multidisciplinar*. La teoría, pues, evoluciona con la sociedad, a diferencia de lo que ocurre con el enfoque universalista de la teoría de la preferencia subjetiva.

Sin embargo, para esta escuela, la ciencia social en sí misma es también una institución social con sus propios intereses creados, especialmente en la forma en que se practica en las universidades, y también posee el mismo conservadurismo de otras instituciones al enfrentarse al cambio. Este conservadurismo ha sido definido formalmente en el concepto de «paradigmas» desarrollado por Thomas Kuhn. En líneas generales, este concepto señala la tendencia de los grupos de intelectuales a ser totalmente absorbidos por los puzzles lógicos de una teoría particular. Cuando se produce un cambio exterior, estos intelectuales tienen que ser arrancados a regañadientes de la especulación metafísica para devolverlos a los problemas del mundo real, y una nueva formulación teórica, o paradigma, se convierte en dominante. Por ejemplo, la formulación de una teoría adecuada para una economía basada en la tecnología del vapor con empresas pequeñas gestionadas por el propietario, no será apropiada para un sistema de grandes multinacionales y sociedades anónimas en la era nuclear. Por lo tanto, el cambio y la adaptabilidad son necesarios, y el pragmatismo es una virtud, en tanto que la reforma podrá evitar la confrontación y prevenir el colapso social.

3. LA TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO ABSTRACTO

La falta de confianza de Ricardo en el sistema de mercado coexistió históricamente con el desarrollo del «socialismo» como un conjunto de ideas y de actividades políticas. En este entorno, la valoración positiva del capitalismo de Smith era criticada desde un punto de vista moral, debido al efecto adverso que estaba teniendo sobre la mayoría de los obreros en las fábricas, y desde un punto de vista político, por el incremento en la represión que parecía requerir el mantenimiento de sistema. Fue el trabajo de Karl Marx el que vinculó la valoración en el mercado con la anteriormente utópica crítica socialista del capitalismo, a través de lo que hemos llamado la teoría del valor-trabajo abstracto (véanse capítulos 8 y 9). El riguroso aspecto del pensamiento de Marx consistía en rechazar el supuesto de que cualquier aspecto de la actividad humana pudie-

ra considerarse como algo dado —por ejemplo, los gustos y la tecnología—, y que todavía pudiera decirse algo acerca de la naturaleza de la valoración a medida que cambiaba la sociedad.

Así, Marx no empezó por el individuo, ni por las relaciones técnicas de producción, sino que partió de la tesis de que, en toda sociedad, el entorno material es transformado a través de la producción de bienes que los individuos desean utilizar. El tipo de tecnología utilizada determinará, igual que en la teoría del coste de producción, la división técnica del trabajo, pero también coincidirá y, de hecho se basará, en la relación de poder existente acerca del uso del excedente económico, siendo el origen de ese poder el control sobre los medios de producción o los recursos económicos de la sociedad por un colectivo concreto o clase. Toda la estructura de producción, distribución, intercambio y consumo reflejará esas relaciones *sociales* de producción y, por lo tanto, la teoría económica deberá ser históricamente específica a la hora de tratar esas condiciones particulares.

En consecuencia, existen dos relaciones interdependientes que deben tenerse en cuenta: la relación entre el productor y el consumidor que resulta de la división *técnica* del trabajo, a través de la cual el entorno material se convierte en productos para el consumo; y la relación de *clase* existente entre los que controlan los medios de producción y, por consiguiente, el uso del excedente económico, y los que dependen de esa clase dominante para tener acceso a los medios de subsistencia. Una de las formas adoptadas por esas relaciones es el intercambio de mercancías, mediante el que las personas se relacionan entre sí a través de los mercados y del uso del dinero. Esta forma específica se impuso con el auge del capitalismo, cuando la mayoría de personas dejaron de poder producir y fueron obligadas a ganarse la subsistencia a través de la *venta* de su capacidad para trabajar a los poseedores de los medios de producción. En esa sociedad, tanto las relaciones *técnicas* de producción como las relaciones *sociales* de producción (o relaciones de clase) se expresan a través de los precios de mercado. Por lo tanto, la teoría del valor-trabajo abstracto es una teoría del poder en la sociedad capitalista.

La teoría del valor-trabajo abstracto, sin embargo, no sólo es históricamente específica, sino también dinámica. En todas las sociedades existen contradicciones entre las relaciones técnicas de producción y las relaciones sociales de producción que proporcionan el potencial para un conflicto social que lleva al cambio social. Bajo el capitalismo, la dinámica para el cambio social proviene de la competencia existente entre los capitalistas por apropiarse de una parte del excedente económico en forma de beneficios; si no son capaces de innovar, se enfrentan a la bancarrota. Sin embargo, esta carrera por aumentar la productividad del trabajo y, por consiguiente, la rentabilidad de una empresa particular, crea una tendencia a la disminución de la rentabilidad del capital en general y, por lo tanto, provoca la caída de los ingresos de los capitalistas como clase social. Lo que, a su vez, lleva al incremento de la presión de los capitalistas sobre la fuerza de trabajo para conseguir incrementar más los beneficios, lo que sólo conduce a exacerbar la situación. De esta forma, la aparente paradoja entre el incremento de la producción y el incremento del conflicto en la sociedad capitalista queda resuelto (un punto de vista subyacente en las citas anteriores de Arighi y Bullock y Yaffe). La teoría abstracta del valor-trabajo, por lo tanto, no es sólo una teoría sobre el poder en la sociedad capitalista, sino también una teoría del cambio social dentro y alrededor del capitalismo.

El conflicto de clases es, por lo tanto, fundamental al capitalismo, y eso no puede resolverse por la acción de Estado, tal como sugiere la teoría del coste de producción. En realidad, el Estado refleja el desequilibrio de fuerzas existente entre clases y actúa a favor de los intereses de la clase dominante. El capitalismo nunca puede dormirse en los laureles y está siempre en peligro de autodestruirse, pero el proceso de destrucción siempre prepara los cimientos de un nuevo orden social. Nótese que un punto central del rigor materialista de esta teoría del valor es el argumento de que no hay nada más allá de la experiencia social, ya sea Dios, el Séptimo de Caballería o el Partido Bolchevique. Esto nos lleva a la cuestión de las prescripciones de política económica del valor-trabajo. El progreso se define en términos de mayor control del entorno por parte de las personas gracias al desarrollo de las relaciones técnicas de producción, o lo que los marxistas llaman fuerzas de producción. Sin embargo, el control del entorno sólo será posible cuando los individuos sean capaces de controlar sus relaciones sociales y, consecuentemente, de eliminar el conflicto creado por los intereses de clase antagónicos, lo que a su vez exigirá un cambio *revolucionario* en los intereses sociales. Fueron Marx y Engels los que se mofaron de los filósofos por limitarse a interpretar el mundo. Lo importante, tal y como argumentaron en *La ideología alemana* (Marx y Engels 1974: 123) es cambiarlo. Y efectivamente, marxistas autodeclarados como Lenin y Mao Tse-Tung han intentado hacerlo. De hecho, la validación de la teoría marxista y su autojustificación como conocimiento científico depende de su efectividad como guía a la acción política. En este contexto, la teoría del valor-trabajo abstracto forma parte claramente de una teoría del cambio social general e *interdisciplinar*. El concepto de «praxis» expresa esta tensión entre teoría y práctica, y para la teoría del valor-trabajo abstracto, esta praxis ha consistido en el reto de unir la experiencia de la clase trabajadora con la política de la clase trabajadora. En la medida en que este proyecto puede ser considerado un éxito al explicar el desarrollo del capitalismo a través de las guerras imperialistas y las crisis económicas, la teoría abstracta del valor-trabajo gana credibilidad. En la medida en que sus partidarios no han podido establecer una sociedad que trascienda las relaciones mercantiles, tiene aún un largo camino por delante antes de alcanzar el éxito según sus propios criterios.

4. ¡TENER QUE APRENDER UNA TEORÍA ECONÓMICA YA ES LO BASTANTE MALO!

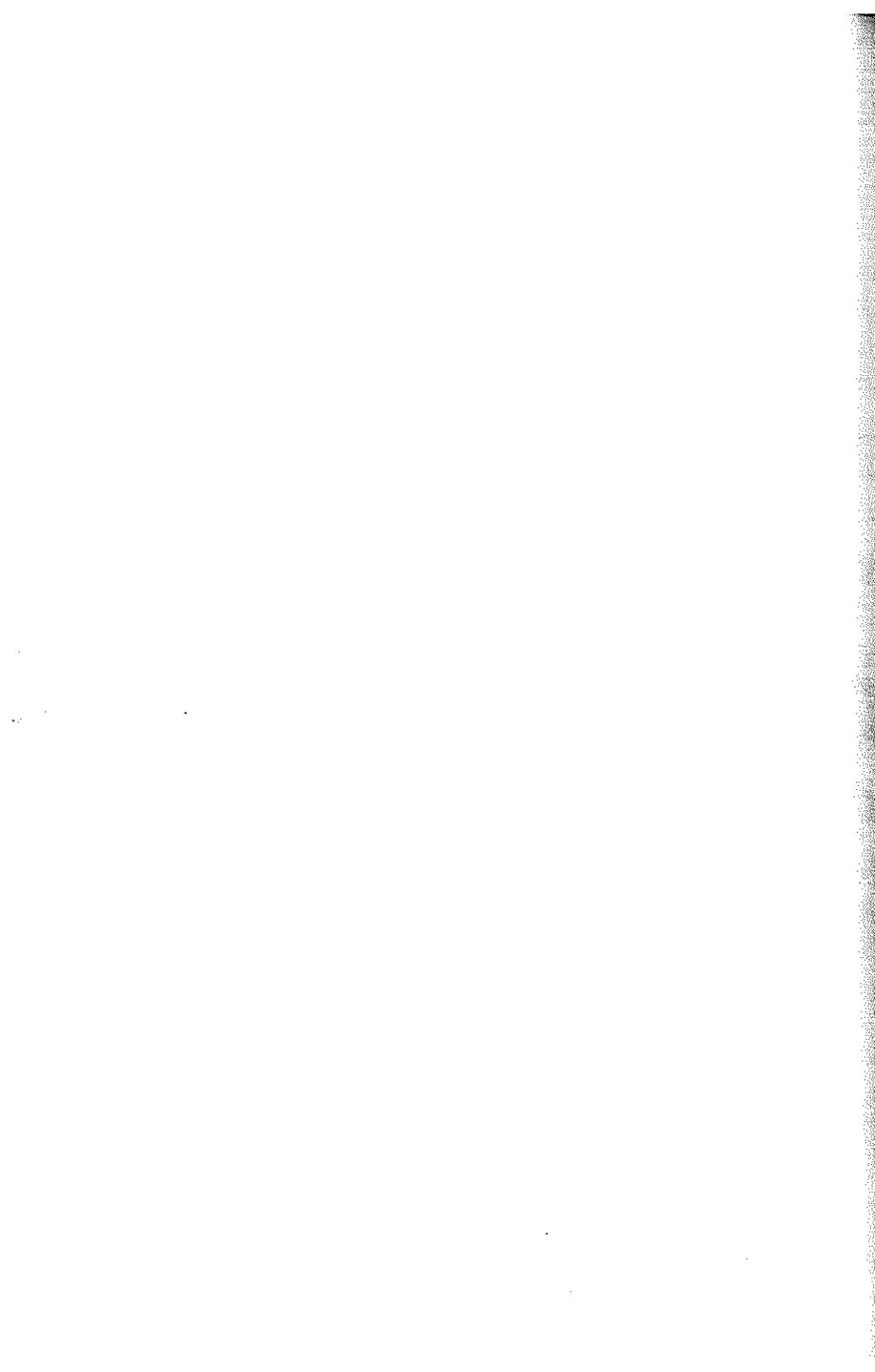
El título de esta sección es una respuesta comprensible a este libro visto como texto introductorio. El lector probablemente hubiera preferido que nos hubiéramos decidido por la «mejor» teoría hasta el momento y hubiéramos dedicado nuestros limitados talentos a la exposición de esa teoría. Nuestra réplica a ello va más allá de los criterios de credibilidad básicos del racionalismo, el realismo y el activismo, y se aproxima a un marco más comparativo. Las ideas de estas tres escuelas no se desarrollaron en la nada, sino en relación mutua. La teoría económica es esencialmente una racionalización de experiencias históricas particulares. Un intento de explicar e interpretar datos observables mediante un mecanismo causal o una teoría de la motivación. Así, la teoría económica debe ser entendida tanto en términos del contexto histórico en el que se sitúa como en términos de la teoría de las relaciones sociales a través de la cual se interpreta ese contexto. No es ninguna casualidad que la economía entendida como pensamiento diferenciado apareciera con el nacimiento de la economía de mercado

como expresión dominante de las relaciones sociales. Y tampoco es casualidad que la aparición de estas tres escuelas de pensamiento coincidiera con el nacimiento del capitalismo industrial a mediados del XIX. En esa época, con el desarrollo de las sociedades anónimas, se establecieron las principales relaciones sociales de la economía desarrollada actual —en concreto, las existentes entre los propietarios de los recursos productivos (accionistas), los organizadores de la producción (gestores, planificadores, etc.) y los trabajadores—. Y nuestra tesis es que cada una de nuestras tres teorías del valor reconstruye la realidad económica desde el punto de vista de cada uno de estos grupos de interés: respectivamente, la teoría de la preferencia subjetiva, la teoría del coste de producción y la teoría del valor-trabajo abstracto. Así, podemos observar que cada teoría tiene una serie de proposiciones básicas a defender de la crítica, que se crean barreras para protegerse de los ataques y que el desarrollo teórico se desarrolla mayoritariamente de forma interna.

Los diferentes autores han estimulado y se han provocado mutuamente para reforzar y desarrollar sus teorías en direcciones particulares, y la feroz energía utilizada en los debates (que pueden parecer algo esotéricos para los no economistas) sólo puede entenderse sobre esta base. Por lo tanto, la historia es importante en este libro, pero este *no* es un libro sobre la historia del pensamiento económico, sino que la historia nos sirve para establecer el contexto en el que los argumentos teóricos se hacen inteligibles. (Para una representación esquemática del desarrollo histórico del pensamiento económico, véase gráfico 1). La lucha por avanzar y evitar que las retiradas se conviertan en derrotas totales *forma* las teorías y, con el paso del tiempo, las proposiciones centrales de cada una de ellas tienen más posibilidades de aparecer de forma más explícita a medida que cada escuela intenta afirmar su superioridad a través de la declaración de sus principios «fundamentales». Por lo tanto, y bajo nuestro punto de vista, la comprensión de una teoría es facilitada por el conocimiento de las demás.

Pero incluso si tuviéramos que entender todas las teorías, ¿podríamos elegir la correcta? La respuesta es sí y no. No, porque las proposiciones básicas no pueden ser sometidas a una investigación empírica, de forma que la observación no basta para separar las teorías. Y sí, porque es posible afirmar que si las suposiciones de fondo sobre la naturaleza de las relaciones sociales no pueden ser probadas, al menos los «hechos» sí pueden ser recogidos con el objetivo de determinar la eficacia relativa de las prescripciones de política económica de cada teoría. Sin embargo, la elección de los «hechos» a recoger exige algunas preconcepciones sobre dónde y qué buscar. Esta organización preliminar de los datos consiste de hecho en una teoría primitiva que a su vez insinúa otra teoría más sofisticada que acabará pareciéndose a una de las teorías ya existentes. La observación y el cálculo no ofrecen, por lo tanto, una solución obvia al problema de elegir una teoría. Y, sin embargo, estas mismas teorías no fallan el test de la lógica.

Llegados a este punto, el lector interesado puede sentirse tentado a considerar la cuestión de la naturaleza esencial de las proposiciones de cada teoría como bases del conocimiento científico. Desgraciadamente, el concepto de «ciencia» es tan elusivo como el concepto de «economía». En medio de una jungla filosófica de bases epistemológicas, estatus ontológicos y determinaciones teológicas, un estudiante puede sentir nostalgia del amable bosque de la economía. Nuestras investigaciones sobre las teorías del conocimiento utilizadas actualmente nos han convencido de que éstas ofre-



Introducción a «Contribución a la crítica de la economía política»*

Karl Marx

1. LA PRODUCCIÓN EN GENERAL

El tema que tratamos en primer lugar es la *producción material*.

Como los individuos producen en sociedad, la producción de los individuos, socialmente determinada, es, naturalmente, el punto de partida. El cazador o pescador individual y aislado, por el cual comienzan Smith y Ricardo, pertenece a las triviales imaginaciones del siglo XVIII. Son *robinsonadas* que no expresan de ningún modo, como se figuran los historiadores de la civilización, una simple reacción contra un excesivo refinamiento y el retorno a una vida primitiva mal comprendida. Asimismo, el *Contrato social* de Rousseau, que por medio de una convención relaciona y comunica a sujetos independientes por naturaleza, tampoco reposa sobre semejante naturalismo. Esa es la apariencia, y la apariencia estética solamente, de las pequeñas y grandes *robinsonadas*. En realidad, se trata más bien de la anticipación de la «sociedad burguesa» que se preparaba desde el siglo XVI y que en el XVIII marchaba a pasos de gigante hacia su madurez. En esta sociedad de libre competencia, el individuo aparece como desprendido de los lazos de la naturaleza, que en épocas anteriores de la historia hacen de él una parte integrante de un conglomerado humano determinado, delimitado. Para los profetas del siglo XVIII, en cuyos hombros gravitan Smith y Ricardo, este individuo del siglo XVIII —por una parte, producto de la disolución de las formas de sociedad feudales, por otra, resultado de las fuerzas productivas nuevamente desarrolladas a partir del siglo XVI— aparece como un ideal cuya existencia pertenece al pasado. No como un resultado histórico, sino como el punto de partida de la historia.

Como este individuo parecía conforme a la naturaleza y [respondía]¹ a su concepción de la naturaleza humana [no se presentaba] como producto histórico, sino como puesto por la naturaleza. Toda época nueva ha compartido hasta ahora esta ilusión. Steuart, que por su cualidad de aristócrata se coloca en ciertos extremos y en oposición con el siglo XVIII sobre un terreno más histórico, ha escapado de esta simpleza. Cuanto más nos remontamos en la historia, mejor se delimita el individuo y, por consiguiente, también el individuo productor, como dependiente y formando parte de un todo más grande; en primer lugar, de una manera todavía muy natural, de una familia y de una tribu, que es la familia desarrollada; después, de una comunidad bajo sus diferentes formas, resultado del antagonismo y de la fusión de la tribu. Y solamente al llegar al siglo XVIII y en la «sociedad burguesa» es cuando las diferentes formas de las rela-

* Publicado en: Marx, Karl. *Contribución a la crítica de la economía política*. 1857.

1. Las palabras entre corchetes [] han sido añadidas por Kautsky.

ciones sociales se yerguen ante el individuo como un simple medio para sus fines privados, como una necesidad exterior. Pero la época que produce este punto de vista, el del individuo aislado, es precisamente aquella en la que las condiciones sociales (generales de este punto de vista) han alcanzado el más alto grado de desarrollo.

El hombre, en el sentido más literal, es un *zoon politikon*, no solamente un animal sociable, sino también un animal que no puede aislarse sino dentro de la sociedad. La producción por individuos aislados, fuera de la sociedad —hecho raro que bien puede producirse cuando un civilizado, que dinámicamente posee ya en sí las fuerzas de la sociedad, se extravía accidentalmente en una comarca salvaje— es algo tan insensato como el desarrollo del lenguaje durante la ausencia de los individuos que viven y hablan juntos. Es inútil detenerse más tiempo sobre esto. Ni siquiera habría que tocar este punto si esta insulsez, que tenía un sentido y una razón entre los hombres del siglo XVIII, no hubiese sido introducida seriamente en plena economía política por Bastiat, Carey, Proudhon, etc. Para Proudhon y algunos otros resulta naturalmente agradable recurrir a la mitología con el pretexto de dar explicaciones histórico-filosóficas de una relación económica cuya génesis histórica ignoran. De acuerdo con sus explicaciones fueron Adán o Prometeo quienes de repente tuvieron la idea, y entonces fue aplicada, etc. Nada más áridamente fastidioso que el *locus communis* que se hace fantasía. Cuando se trata, pues, de producción se trata de la producción en un grado determinado del desarrollo social, de la producción de individuos sociales. Por eso podría creerse que al hablar de la producción fuera preciso, o bien seguir el proceso de desarrollo en sus diferentes fases, o declarar desde el primer momento que se trata de una determinada época histórica, por ejemplo, de la producción burguesa moderna, que en realidad es nuestro auténtico tema. Pero todas las épocas de la producción poseen ciertos rasgos distintivos en común, determinaciones comunes. La *producción en general* es una abstracción, pero una abstracción razonable, por lo mismo que pone realmente de relieve y fija el carácter común y, por consiguiente, nos evita las repeticiones. Sin embargo, este carácter general, o este elemento común, discernido por la comparación, está organizado de una manera compleja y diverge en diversas determinaciones. Algunos de estos elementos pertenecen a todas las épocas; otros son comunes a algunas de ellas. Ciertas determinaciones serán comunes a la época más moderna y a la más antigua. Sin ellas no podría concebirse ninguna producción, pues si los idiomas más perfeccionados tiene leyes y caracteres determinados que son comunes a los menos desarrollados, precisamente lo que constituye su desarrollo es lo que les diferencia de estos elementos generales y comunes. Las determinaciones que valen para la producción en general deben precisamente ser separados, a fin de que no se pierda de vista la diferencia esencial en razón de la unidad, la cual se desprende ya del hecho de que el sujeto, la humanidad y el objeto, la naturaleza, son los mismos. En este olvido reside toda la sabiduría de los modernos economistas políticos que demuestran la eternidad y armonía de las condiciones sociales existentes; que exponen, por ejemplo, que ninguna producción es posible sin un medio de producción, aunque fuera la mano; sin trabajo pasado, acumulado, aunque este trabajo fuese solamente la destreza que el ejercicio repetido ha desarrollado y concentrado en la mano el salvaje. El capital, entre otras cosas, es también un instrumento de trabajo, es trabajo pasado, objetivado. Luego el capital es una relación natural, general, puesto que separó precisamente lo que es específico y lo que del «medio de producción», del «trabajo acumulado», hace capital. Así,

toda la historia de las relaciones de producción de Carey, por ejemplo, aparece como una falsificación hecha por instigación malévola de los gobiernos.

Si no existe producción en general, tampoco hay producción general. La producción es siempre una rama particular de la producción, o bien es una totalidad; por ejemplo, la agricultura, la cría del ganado, la manufactura, etc. Pero la economía política no es la tecnología. La relación de las determinaciones generales de la producción, en un grado social dado, con las formas particulares de producción debe desarrollarse en otro lugar.

Finalmente, la producción tampoco es solamente particular. Es siempre, por el contrario, un cuerpo social dado, un sujeto social, que ejerce su actividad en un agregado más o menos considerable de ramas de producción. No es éste el lugar adecuado para considerar la relación que existe entre la representación científica y el movimiento real. Tenemos, pues, que distinguir entre la producción en general, las ramas de producción particulares y la totalidad de la producción.

Está de moda entre los economistas comenzar por una parte general, que es precisamente la que figura bajo el título de *Producción* (véase, por ejemplo, J. Stuart Mill) y trata de las *condiciones generales* de toda producción.

Esta parte general expone o debe exponer:

1. Las condiciones sin las cuales no es posible la producción. Lo que en realidad se reduce solamente a indicar los factores esenciales necesarios para cualquier tipo de producción. Se limita, en efecto, como veremos, a cierto número de sencillísimas determinaciones que se diluyen en vulgares tautologías.
2. Las condiciones que expanden más o menos la producción, como por ejemplo los desarrollos de Adam Smith sobre el estado progresivo o estancado de la sociedad.

Para dar a esto, que en el trabajo de Smith tiene su valor como cálculo, un carácter científico, habría que hacer un estudio sobre los *grados de la productividad* en diferentes periodos, en el desarrollo de ciertas naciones específicas, estudio que excedería de los límites propios de nuestro tema, pero que, en la medida en que nos conciernan, han de afrontarse cuando se desarrolle el tema de la competencia, la acumulación, etcétera. La respuesta en su forma general consiste en la afirmación generalizada de que una nación industrial alcanza su máxima productividad cuando se encuentra en la cima de su desarrollo histórico. (De hecho, una nación está en la cima de su desarrollo industrial en tanto en cuanto, no el beneficio, sino su búsqueda constituya su objetivo principal. En este sentido los yanquis son superiores a los ingleses.) O si no que por ejemplo ciertas razas, formaciones, climas y condiciones naturales, tales como la situación marítima, la fertilidad del suelo, etc., son más favorables que otras para la producción. Lo cual conduce de nuevo a la tautología de que la riqueza se produce con más facilidad según que, subjetiva y objetivamente, sus elementos existan en mayor proporción.

Pero no es todo esto lo que preocupa en realidad a los economistas en esta parte general. Se trata más bien de presentar la producción —véase Mill, por ejemplo—, a diferencia de la distribución, como regida por leyes naturales eternas, independientes de la historia; y al mismo tiempo se introducen clandestinamente las relaciones *burguesas* como leyes naturales, irrefutables, de la sociedad *in abstracto*. Esta es la finalidad más o menos consciente de todo el procedimiento. En la distribución, por el contrario, se dice que los hombres se habrían permitido un cierto grado de opciones libres. Hecha abs-

tracción de la cruda separación de la producción y de la distribución a despeso de su relación real, es del todo evidente, desde el primer momento, que por desigual que pueda ser la distribución en los diferentes grados de la sociedad, ha de ser posible, lo mismo para aquélla que para la producción, hacer resaltar caracteres comunes, y no menos posible confundir o extinguir todas las diferencias históricas en leyes humanas generales. Por ejemplo, el esclavo, el siervo, el obrero asalariado reciben todos una parte de alimentos que les permite existir como esclavo, como siervo, como obrero asalariado. El conquistador que vive del tributo, el funcionario que vive de los impuestos, el propietario que vive de las rentas, el fraile que vive de las limosnas o el sacerdote de los diezmos, todos reciben una porción de la producción social que está determinado por leyes distintas que la de los esclavos. Los dos puntos principales que todos los economistas colocan bajo esta rúbrica son: 1) la propiedad y 2) la protección de ésta por la justicia, la policía, etc. Esto sólo requiere una breve respuesta:

1. Toda producción es apropiación de la naturaleza por el individuo, en el interior y por medio de una determinada forma de sociedad. En este sentido es una tautología decir que la propiedad (apropiación) es una condición de la producción. Pero es ridículo saltar de ahí a una forma determinada de la propiedad, por ejemplo, la propiedad privada (lo que además supone también una forma antagónica, la *no-propiedad*, como condición). La historia nos muestra más bien la propiedad común (por ejemplo, entre los indios, los eslavos, los antiguos celtas, etc.) como la forma primitiva, forma que durante largo tiempo todavía desempeñó un papel importante en forma de propiedad comunal. La pregunta de si la riqueza se desarrolla mejor bajo esta forma de la propiedad o bajo otra no corresponde todavía hacerla aquí. Pero decir que no hay por qué hablar de producción, ni, por tanto, de sociedad, donde no exista propiedad, es una tautología. Una apropiación que no se apropia nada es una *contradictio in subjecto*.
2. Salvaguardia de la propiedad, etc. Cuando se reducen estas trivialidades a su contenido real expresan más de lo que creen sus autores. Es decir, que cada forma de producción crea sus predicadores. Es decir, que cada forma de producción crea sus relaciones de derecho, sus formas de gobierno, etc. Es un signo de crudeza (de análisis) e incomprensión que factores orgánicamente coherentes se consideren en relación fortuita entre sí, en una simple conexión refleja. Los economistas burgueses piensan solo que la producción se desarrolla mejor con la policía moderna que con los acuerdos de club. Olvidan, sin embargo, que la ley del club también es ley, y que la ley del más fuerte, todavía sobrevive incluso en su «Estado constitucional».

Cuando las condiciones sociales que responden a una etapa determinada de la producción se hallan en vía de evolución o cuando están en trance de desaparecer, se manifiestan naturalmente perturbaciones en la producción, aunque en distintos grados y amplitud.

Recapitulando: hay categorías que son comunes a todas las etapas de la producción y han sido establecidas razonando como categorías generales; las llamadas *condiciones generales* de toda y cualquier producción, sin embargo, no son más que condiciones abstractas que no definen ninguna de las etapas históricas de la producción.

[...]

Algunas reflexiones sobre economía y ecología

Joan García González

La necesidad de una metodología científica es un elemento común a las ciencias sociales y a las ciencias naturales. Basándose en este criterio es posible establecer líneas de comunicación que faciliten los encuentros interdisciplinares entre estas dos áreas. Una experiencia de este tipo está siendo el seminario de economía política multidisciplinar que ha dado origen a estas lecturas. Tanto en nuestro seminario como en otras experiencias multidisciplinarias no siempre es fácil el trabajo en común, pues la procedencia de los participantes de diferentes campos obliga a sincronizar conocimientos y/o lenguajes. Tal esfuerzo es siempre provechoso por la riqueza de los resultados obtenidos al poner en contacto sectores no siempre conectados.

Desde la perspectiva de una formación en ciencias naturales, al participar en el análisis de las distintas escuelas del pensamiento económico, surgen ciertas reflexiones o críticas. Una de ellas es la apreciación de un cierto comportamiento autárquico en las investigaciones económicas. Ciertos economistas, de modo autocrítico, lo han denominado espíritu autista. En dirección opuesta se encuentran tendencias de sintonización con modelos y teorías muy específicos, en torno a las cuales se pasa a elaborar todo un cuerpo doctrinal. También se observa el retraso en actualizar las aportaciones procedentes de otras ciencias.

Las anteriores reflexiones pueden materializarse en una visión crítica alrededor de tres núcleos específicos.

REFLEXIONES EN TORNO A CÓMO SE HA UTILIZADO

LA HIPÓTESIS EVOLUCIONISTA

Las aportaciones evolucionistas han marcado una gran impronta en el pensamiento económico, como lo han hecho también en otras muchas áreas del conocimiento humano. En honor a la verdad, hemos de resaltar que, a su vez, las elaboraciones de los padres de la economía clásica influyeron muy significativamente en Darwin. Posteriormente el mundo de la economía ha permanecido excesivamente fiel a los criterios darwinistas iniciales, sin proceder a actualizarlos y además en una línea de darwinismo social muy estrecha. Quizá esto pueda explicarse porque este tipo de utilización concordaba perfectamente con las necesidades de determinadas ideologías políticas condicionantes de los estudios económicos.

El egoísmo individualista, la lucha por la supervivencia, la competitividad, e incluso un modelo de progreso basado en el crecimiento, son criterios comunes tanto del evolucionismo como de la economía clásica y de sus variantes ortodoxas que la han

sucedido. Sólo algunos elementos minoritarios y heterodoxos han cuestionado la idoneidad o la sobrevaloración de estos principios.

El progreso gradual a través del azar y de la necesidad en el mundo biológico se calca en el mundo social; así se plantea la adaptación de los sistemas más competitivos vía el egoísmo individual, con la pretensión de que la «mano invisible» logrará transmutarlo en bien colectivo. Desde el punto de vista social parece aceptarse como un mal inevitable lo que se va perdiendo por el camino. Para paliar tales secuelas, ya en sus inicios fue necesario introducir medidas correctoras para no caer en las desastrosas consecuencias de sistemas sociales basados en tales criterios. Un ejemplo paradigmático de ellos es el capitalista.

La utilización de estos modelos evolucionistas estrictos olvida actualizaciones más modernas del paradigma evolutivo, donde aparte de la competitividad se tienen en cuenta los mecanismos de simbiosis, cooperación, coexistencia, altruismo, etc. Todo ello no sólo en el campo social, sino también en cualquier sistema del reino animal o vegetal, pues, como se ha dicho, a la par del gen egoísta está el gen altruista que también opera dentro del fenómeno evolutivo. Para ello basta estudiar determinadas aportaciones de la antropología, de la zoología o de la botánica, entre otras ciencias.

No entramos aquí en la crítica de las hipótesis evolucionistas ancladas en los supuestos del darwinismo social, pues se encuentran ya desarrolladas en la bibliografía. En cambio, es posible añadir algunos comentarios sobre las aportaciones de la teoría de los campos morfogénicos, que ha introducido un giro de 180 grados en los supuestos evolucionistas clásicos. Según tales aportaciones, la flecha evolutiva avanza en la complejidad siguiendo pautas marcadas físicamente, vía atractores en puntos de bifurcación, donde las formulaciones de Lyapunov nos ofrecen previsiones de estabilidad de los sistemas estacionarios emergentes de las nuevas formas evolutivas. En lugar de la vía ensayo y error guiados por microprocesos aleatorios, que en el mejor de los casos servirán para los ajustes finos, aquí se nos abren nuevas vías para prever los procesos evolutivos que ya no vendrán marcados por la supervivencia a través de modificaciones adaptativas individuales, donde se sitúa un progreso a salto de mata, sino que cabe el manejo de previsiones basadas en principios fisicomatemáticos bien definidos. Estas nuevas aportaciones entre otras ventajas pueden situar los saltos de especie y la cronología evolutiva. En su aplicación en el campo de las ciencias sociales, nos ofrecen poder investigar previsiones sostenibles con mayor rigor que los criterios parciales ya comentados de lucha, actuación egoísta, crecimiento, donde la supuesta ley de la selva es sólo ya una observación parcial de la realidad.

REFLEXIONES ACERCA DE CÓMO SE HA UTILIZADO LA MECÁNICA NEWTONIANA Y OTRAS APORTACIONES DE LAS CIENCIAS FÍSICAS

La teoría newtoniana subyace como uno de los núcleos centrales del pensamiento económico neoclásico, fenómeno lógico pues era un elemento paradigmático del campo científico y de la sociedad en general en tiempos de Adam Smith. Pero, el anclarse en tal modelo por parte de la mayoría de los economistas posteriores fue negativo y en especial al no incorporar nuevos modelos científicos. Ejemplo de ello fue el desconocimiento de las aportaciones que la termodinámica ya formulaba en el siglo XIX.

Adam Smith tuvo contactos con los miembros de la Ilustración, por eso no es de extrañar que conceptos clave de su pensamiento económico, como el *laissez faire*, su «mano invisible», el móvil egoísta y la competitividad aparecieran como elementos clave para organizar la sociedad, pues eran una extrapolación de los criterios que el pensamiento ilustrado extraía de su interpretación de cómo la naturaleza regulaba sus sistemas. Recordemos que a la naturaleza se la veía siguiendo las inexorables leyes físicas cual autómatas, al igual que el mundo inerte seguía las leyes de la mecánica newtoniana, y así siempre se reconducía a mantener un equilibrio armónico, donde el tiempo no entraba como variable.

En realidad, los conceptos de equilibrio y armonía se han manejado desde tiempos muy remotos. Así, los encontramos entre la mayoría de los filósofos griegos y en otras culturas orientales. Ya modernamente entre los economistas encontramos a los mercantilistas, que nos hablan de su «balance comercial», y a los fisiócratas, que nos hablan de su equilibrio con los elementos de la naturaleza. Entre los clásicos, aparte de Adam Smith, tenemos a Malthus, que preveía la pérdida del equilibrio y la necesidad de los frenos preventivos o destructivos. Ricardo, junto a su esperanza en el progreso ilimitado de la producción industrial, prevé los límites de la producción agraria y la posibilidad de llegar a un estado estacionario, por otra parte previsto de forma negativa. Sólo J. S. Mill formula un equilibrio ordenado vía estados estacionarios según formulaciones cualitativas, como un modo de lograr una situación de verdadero progreso; así ofrece unas previsiones muy en consonancia con los modos de resolver los problemas actuales de los límites del crecimiento. El concepto de equilibrio continúa omnipresente en las formulaciones económicas: el equilibrio general de Walras o los equilibrios parciales de Marshall ya dentro de los neoclásicos. Con Keynes tenemos las estrategias de intervención para recuperar el equilibrio a través de fluctuaciones.

Aunque la búsqueda de las condiciones de equilibrio es un leitmotiv dentro de las escuelas económicas, también encontramos ciertas voces discordantes que darán origen a la teoría del desequilibrio así como múltiples críticas al enfoque del equilibrio general walrasiano.

Ya desde el campo de las ciencias físicas cabe observar que las propias formulaciones newtonianas han sido utilizadas de un modo parcial y muy idealizado, por ejemplo las idealizadas hipérbolas equiláteras manejadas en las relaciones entre oferta y demanda, donde por ejemplo no se introducen factores de corrección previsibles. Tampoco parece ser que se investiguen junto a las situaciones de equilibrio las situaciones de equilibrio inestable e indiferente, o las posibles relaciones entre el equilibrio estático y el dinámico. Cabe recordar que, ya desde 1743, D'Alembert buscó estas relaciones entre el equilibrio dinámico y el equilibrio estático y Le Chatelier formuló en 1884 las condiciones de equilibrio dinámico. Finalmente, cabe observar que Carnot desde 1824 ya formuló los criterios que nos marcan la evolución entrópica de los sistemas y la estabilidad de los equilibrios verdaderos. Todo ello, y en especial las formulaciones termodinámicas, no ha sido manejado desde los modelos económicos. Veremos a continuación que, desde las aportaciones de lo que se ha convenido en llamar economía ecológica, se dan alternativas para pasar de una sociedad preocupada por buscar un previsible equilibrio, a una sociedad centrada en un estado estacionario, única formulación de un sistema económico estable inmerso en un sistema natural finito, siempre dependiente de un flujo de energía y de recursos materiales y generadora de entropía.

REFLEXIONES RESPECTO A CÓMO SE HAN MANEJADO LAS ACOTACIONES FÍSICAS EN NUESTRO SISTEMA SOCIOECONÓMICO

El olvido de los límites de nuestro mundo físico en los sistemas económicos ha sido casi una constante. Si bien dentro de la escuela económica de los fisiócratas en el siglo XVIII siempre se tuvieron presentes y se respetaron los límites de la naturaleza, nos encontramos que la escuela inglesa de los fundadores de la economía clásica se olvidan estos supuestos y sólo hay breves referencias. Así, T. R. Malthus, al estudiar la relación entre el crecimiento exponencial de las poblaciones y la previsión de producción de alimentos de forma aritmética, ya nos aportó una cierta reflexión a través del problema de la seguridad alimentaria. D. Ricardo también dentro de la escuela clásica de la economía nos plantea la ley de los rendimientos decrecientes en la misma línea, pero no ve deseable resolver tal situación a través de un estado estacionario. En cambio, J. S. Mill, como ya hemos comentado, en la misma época establece claramente los límites medioambientales y prevé una sociedad sostenible según un modelo estacionario, todo ello como culminación de la propia Revolución Industrial, y así se erige en uno de los pioneros del tema de la sostenibilidad. Su modelo de los estados estacionarios no sólo aparece como un medio para evitar los problemas que conlleva el modelo de la economía de mercado, sino que nos ofrece un modo de construir una sociedad humana viable y de calidad, donde también se avanza ya en su época a las preocupaciones conservacionistas.

Son pocas las voces en el campo de los economistas que continúan las tesis de J. S. Mill. El mundo de los economistas a mi entender vive encerrado en una torre de marfil, lejos de la realidad del mundo físico e incluso de las aportaciones de otras ramas de la ciencia, como ya se ha comentado. En el mejor de los casos, sólo hay reflexiones puntuales; así, W. S. Jevons nos hace reflexionar acerca de los límites en el consumo de carbón. Incluso desde otros campos, Liebig, que nos abre las puertas a la agricultura industrializada vía abonos inorgánicos, también reflexionaba sobre el peligro de no respetar los ciclos naturales de los nutrientes y sobre la importancia de los elementos limitantes. Si bien el propio Marx también recoge las anteriores preocupaciones de Liebig, dentro de la colaboración con Engels se sumerge en el paradigma de una sociedad basada en el crecimiento ilimitado, todo cimentado en los poderes tauturcos de la ciencia y la tecnología y no aceptó las voces de Podolinsky, que dentro del campo del socialismo quiso introducir los límites termodinámicos. Investigadores de otros campos, como los físicos W. Otwald y F. Soddy, con poca fortuna recordaron los límites termodinámicos de los modelos socioeconómicos oficiales imperantes. Vernadsky investigó la necesidad de resituarnos dentro de los ciclos biogeoquímicos de la biosfera.

Todos ellos aparecen como precursores del discurso ecológico actual, que en nuestro siglo ha ofrecido distintas aportaciones, pero no fueron aceptadas por el mundo oficial. Entre ellas tenemos a autores procedentes de campos de investigación diversos. E. F. Schumaker, autor de *Lo pequeño es hermoso*, elabora la tecnología apropiada y un modelo económico a escala humana. K. E. Boulding nos introduce los límites de la biosfera, la humanidad se presenta ocupando y pilotando una nave espacial, que en nuestro caso es el planeta Tierra viajando por el espacio. J. Lovelock recupera el modelo Gaia, donde en un modelo global nos sitúa dentro de un planeta que actúa como un

organismo vivo y donde nosotros somos una simple parte suya integrante. R. B. Norgaard nos aporta el potencial de un desarrollo coevolutivo. M. Mesorovic y E. Pestel, el paradigma del desarrollo orgánico. Por citar otras aportaciones dentro del campo ecologista, tenemos a los hermanos Odum y a B. Commoner.

Pero, probablemente como aportación individual más acusada dentro del campo de la economía, ha sido Georgescu-Rogen quien elaboró en profundidad una crítica al modelo neoclásico. Este autor nos hace observar los límites entrópicos que curiosamente habían pasado desapercibidos para los economistas, a diferencia de ser un principio de universal aplicación en el resto de las áreas de conocimientos y de las actividades humanas. H. Daly ha ampliado esta aportación y junto a otros economistas, como por ejemplo Boulding y Costanza, ha sido uno de los padres de lo que se ha convenido en llamar «economía ecológica», donde se resitúa la economía dentro de la realidad del mundo físico del cual la humanidad forma parte indivisible.

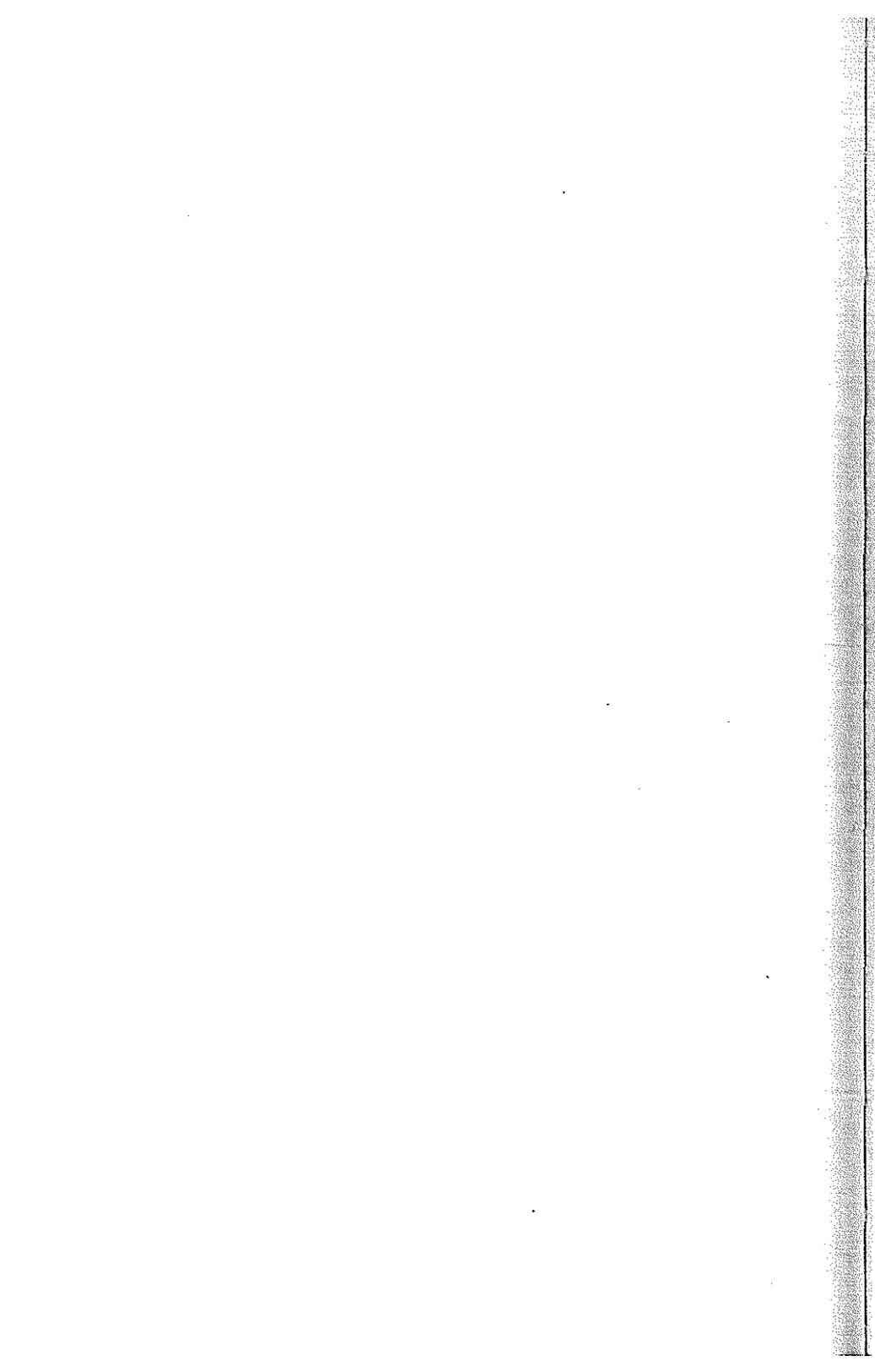
Estos autores, aparte de criticar el pensamiento económico oficial, también elaboran un listado de propuestas concretas correctoras. Por ejemplo, H. Daly establece un criterio de sostenibilidad centrado en los tres principios siguientes:

1. Igualar las tasas de consumo de recursos renovables a sus capacidades de renovación.
2. Adecuar los niveles de contaminación a las capacidades de regeneración de los sistemas naturales.
3. Cuidar que la explotación de los recursos no renovables se adecúe a su sustitución por recursos renovables.

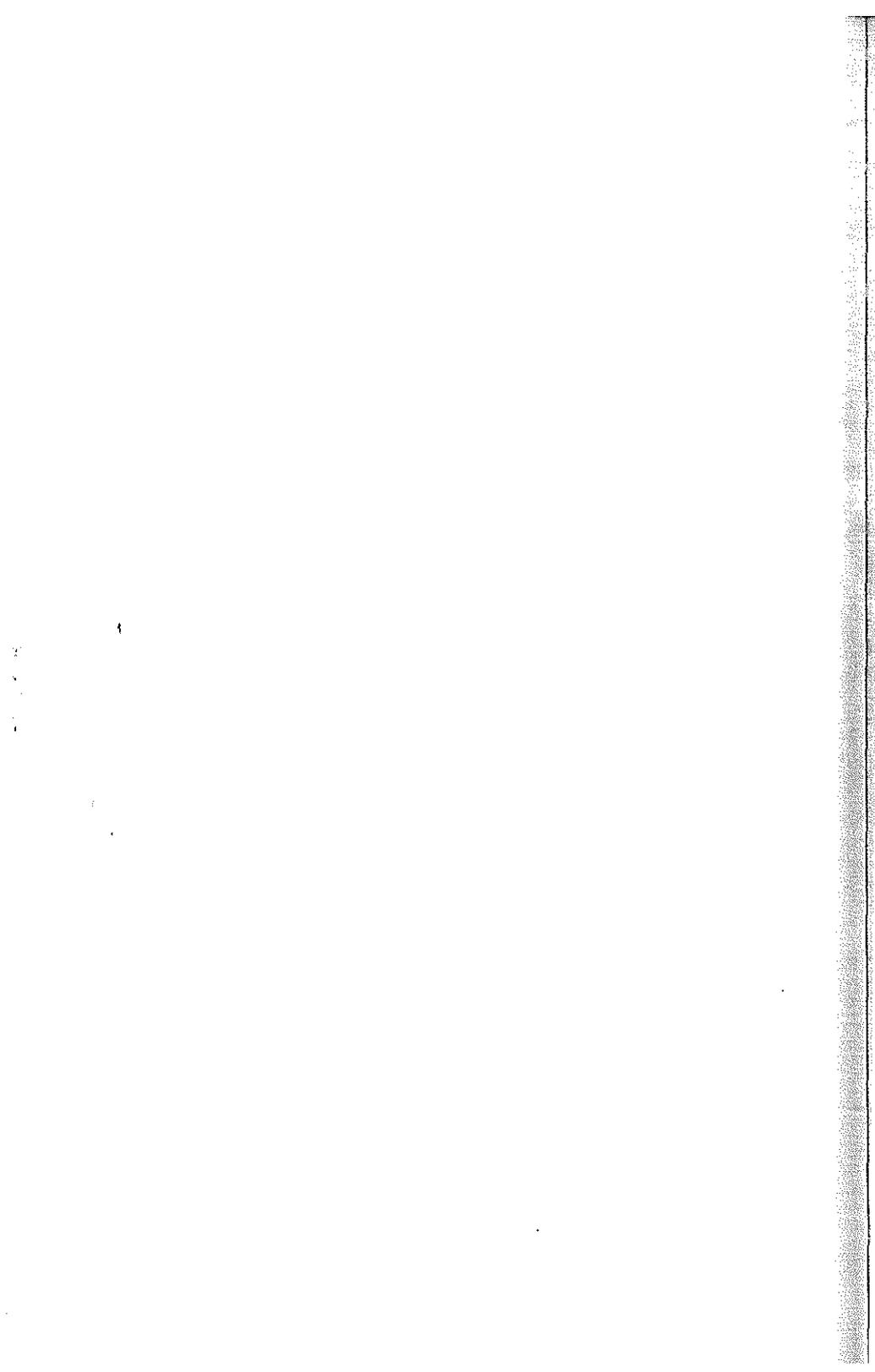
En España, Martínez Allier ha estudiado el fenómeno y Naredo, entre otros pocos autores, ha formulado aportaciones en la línea de la economía ecologista.

En resumen: parece necesaria una actualización de las aportaciones evolucionistas manejadas dentro del área de los modelos económicos. Esto chocará con el sistema neoliberal y las pretensiones del pensamiento único y el fin de la historia, todo ello muy anclado en el modelo darwinista social, que va como anillo al dedo en la estrategia de la globalización actual.

Como se ha apuntado aquí, abogamos por superar estas formulaciones y estudiar la capacidad y validez de los modelos de los estados estacionarios. Si bien se observa una progresiva concienciación universal sobre la necesidad de adecuar medidas correctoras para evitar la insostenibilidad de nuestra sociedad, y que tales actitudes son interesantes e incluso urgentes, es necesario avanzar hacia la elaboración de propuestas más generales.



Las corrientes tradicionales



Los clásicos

1. EL CONTEXTO

La época estudiada comprende aproximadamente desde lo que se considera el principio de la ciencia económica con A. Smith (*La riqueza de las naciones*, 1776), hasta el último cuarto del siglo XIX. De los autores considerados normalmente dentro de este periodo, no hemos incluido a Marx, pues consideramos que aun siendo el último de los grandes clásicos, rompe con éstos y crea su propia escuela. Además, en nuestro programa de trabajo, el estudio de Marx, como gran heterodoxo que es, lo reservamos para una segunda parte en la que intentaremos analizar las escuelas heterodoxas más sugerentes de cara a la elaboración de un ideario crítico coherente.

El periodo analizado se caracterizaría por abarcar el proceso de consolidación del capitalismo y, con ello, de descomposición del feudalismo. En este periodo, sobre todo durante el siglo XVIII, se produce la expansión de las ideas utilitaristas que culminaron con el tratamiento sistemático del tema en el trabajo de J. Bentham (los principios morales). El principio básico de esta teoría era el principio normativo de conseguir la felicidad máxima para el máximo número de personas y, lo que es más relevante para la economía política que se construirá después, el bien común resultaba de agregar las sensaciones individuales de placer y dolor que constituían la realidad última gobernada por el principio del interés propio, que ejercía en el mundo social un papel comparable a la gravitación en el mundo físico.

El pensamiento clásico se elabora en un periodo de conflicto entre los terratenientes que luchan por mantener su status quo de clase social dominante y una burguesía pujante que, como clase social emergente, pretende, y lo conseguirá, convertirse en clase social dominante. Respondiendo, en términos generales, el pensamiento clásico, con la excepción de Malthus que apoyará a los terratenientes, a los intereses de la incipiente burguesía.

Este proceso supone según Marx: «el divorcio entre los obreros y la propiedad sobre las condiciones de realización de su trabajo». Esta característica, con el afianzamiento del capitalismo, se acentuará y reproducirá a una escala cada vez mayor. El antiguo siervo, una vez despojado de todos sus medios de producción y de todas las garantías de vida que le aseguraban las instituciones feudales, pasa a convertirse en vendedor libre de fuerza de trabajo, que acude con su mercancía dondequiera que encuentra mercado para ella.

La abolición de significativas estructuras pertenecientes al antiguo régimen como los gremios, las ordenanzas sobre aprendices y oficiales, así como los procesos de expropiación y eliminación de la propiedad comunal, juntamente con las nuevas y sucesivas

legislaciones sobre vagos y mendigos, que adquieren un carácter propio en cada una de las diferentes naciones, traerán como resultado lo que Marx llama «la esclavización del obrero», punto de partida de donde nacen el obrero asalariado y el capitalista.¹

Las preocupaciones fundamentales del mundo clásico, ante el debilitamiento de las instituciones feudales que observan, giran en torno a dos grandes cuestiones: ¿cómo se mantendría el orden social si se disolvía la autoridad basada en la estructura jerárquica? y ¿cómo se juzgaría la actuación económica en una economía de intercambio?

Cuestiones a las que va a intentar responder con dos nuevas formas de entender la economía y la sociedad. Por una parte, frente a los mercantilistas, con el liberalismo basado en la teoría de que «el modo mejor de promover el desarrollo económico y el bienestar general consiste en romper las cadenas que traban la economía empresarial privada y dejar que siga su camino» (Schumpeter, 1982)². Por otra parte, el liberalismo político entendido como la adhesión al régimen parlamentario, a la libertad de voto y a la ampliación de este derecho, a la libertad de prensa, a la separación de la Iglesia y el Estado, etc. En el ámbito práctico estas concepciones se plasmarán en la hegemonía del libre comercio en las relaciones comerciales internacionales. A nivel de política interior, en la reducción de las funciones del Estado al mínimo, inexistencia de progresividad a nivel fiscal y una constante búsqueda del equilibrio presupuestario.

Es en este contexto socio-político en el que se enmarcan las elaboraciones de los considerados economistas clásicos. A pesar de que realizan su análisis en términos de economía política, su trabajo condujo a singularizar y separar el ámbito de lo económico del resto de la vida social y, particularmente, a desgajar lo económico, vinculándolo a los intereses privados, del ámbito de lo político. Según Schumpeter (1982), todas las definiciones de la economía formuladas en este período acentúan la autonomía de la economía respecto a las demás ciencias sociales o morales.

La economía política se convierte en disciplina autónoma que se pretende ciencia. Esta consolidación de un pensamiento económico independiente de las demás disciplinas morales y filosóficas que se empieza producir en este período, debe entenderse en un contexto ideológico caracterizado por la sacralización de la ciencia. La mayoría de las definiciones subrayan el carácter analítico y científico de la economía. Por ejemplo, J. B. Say definía la economía política como «la ciencia de las leyes que regulan la producción, la acumulación, la distribución y el consumo de los artículos necesarios, útiles o agradables para el hombre y que al mismo tiempo poseen valor cambiante». La ciencia se constituye en el arma eficiente para derrocar las antiguas creencias y atacar las formas de autoridad que aquéllas justificaban. A partir de ahora todo puede ser explicado a través de la ciencia. Se ofrecía a través de ella la liberación del hombre de la cadena de la providencia mostrando que con el uso de la razón podía hacerse dueño de su propio destino. En este sentido Schumpeter (1982) señala que «la mayoría de los economistas del período, y en particular, J. B. Say y J. S. Mill, exageraron

1. Resulta importante destacar el carácter brutal y violento de este proceso de expropiación y eliminación de las tierras comunales, así como de creación de obreros asalariados, en que el Estado con sus legislaciones, que Marx caracteriza de «leyes grotescamente terroristas, a fuerzas de palos, de marcas de fuego y de tormentos...», participa de forma activa.
2. Schumpeter, Joseph A. *Business cycles: A theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process*. Filadelfia: Porcupine Press, 1982.

la analogía con las ciencias físicas, que el último consideró verdaderos modelos para la teoría económica. Así, al final del período, los economistas consideraban sus recomendaciones de política económica como resultados científicos resultantes de un análisis científico».

Durante este periodo histórico, para Schumpeter (1982) «la ciencia económica profesional se consolidó definitivamente. La ciencia económica sustanció su reivindicación de un campo de investigación determinado, se convirtió en una especialidad perfilada; utilizó métodos determinados; sus resultados ganaron en precisión; y los economistas aun siendo personalidades fraccionales se reconocieron sus títulos recíprocamente y fueron reconocidos todos ellos por el público más inequívocamente que hasta entonces. Se fundaron nuevas sociedades de economía política, aparecieron nuevas revistas, nuevos diccionarios y nuevos biógrafos. El estudio de la historia del pensamiento económico arrancó vigorosamente».

2. ALGUNAS IDEAS BÁSICAS

Sin ahondar en los diferentes puntos del análisis clásico, puesto que ya se ha dicho que este no es el objetivo del trabajo, sólo destacaremos que, en el esquema clásico del proceso económico, los actores eran empresas y economías familiares, no clases sociales. Estos actores se identificaron por el procedimiento de convertir las clases sociales conocidas por la experiencia común en tres categorías de tipo económico o grupos «funcionales»: terratenientes, trabajadores y capitalistas. Estas categorías se caracterizaban, según Schumpeter (1982), «por un rasgo puramente económico. Son respectivamente, suministradores y oferentes de servicios de la tierra, del trabajo y de un acervo de bienes llamado "capital"... Aparece una tríada de rentas correspondiente a la de los factores: renta de la tierra, salarios y beneficios». En esta dirección, a diferencia de los fisiócratas, los clásicos «hacen que el capitalista sea la única fuente de los avances o anticipos, y por ello el valor de los bienes así anticipado se hincha en el proceso industrial no sólo en la agricultura». Muy oportunamente esta clasificación justifica el beneficio del capital.

En su análisis del largo plazo, en lo que respecta al desarrollo económico, los economistas clásicos sostenían diversas posiciones. Por una parte, pensadores como J. S. Mill, D. Ricardo o T. R. Malthus sostenían la tesis del estancamiento, ya que todos ellos esperaban, a partir de sus análisis económicos, el advenimiento de un estado estacionario como realidad futura. Por otra parte, también existía una visión «optimista» como la mantenida por autores como Carey o List. Estos percibieron intuitivamente, según Schumpeter (1982), que el factor dominante en el capitalismo era la potencia que éste tiene de crear capacidad productiva con las posibilidades de crecimiento futuro que esto conlleva.

3. ACERCA DE LA CRÍTICA

A partir de las diversas lecturas realizadas en torno a este primer bloque temático, uno de los planteamientos a los que llegamos bastante rápidamente, es que la visión de la economía mantenida por los clásicos presentaba bastante interés y nos parecía más satisfactoria que la concepción de la disciplina de la escuela neoclásica. Esto se debía,

sobre todo, a: primero, que su consideración de los fenómenos económicos como economía política suponen un carácter mucho más integrador de las diversas esferas que componen la vida social; segundo, su interés y el lugar central que concedían al estudio del proceso de producción y la vinculación de éste con la distribución; y, tercero, el interés por desvelar las leyes de crecimiento y evolución del sistema a largo plazo. No obstante, se plantearon algunos elementos críticos de importancia que sintetizamos a continuación.

Para autores como J. M. Naredo (1996)³, el ideario clásico juega un papel clave en el afianzamiento de los valores que sirven de punto de apoyo para el desarrollo del sistema capitalista, y ello a pesar de que algunos de los pensadores más significativos del periodo como J. S. Mill se enmarcaran en posiciones próximas al socialismo evolucionista.

Puede verse a los clásicos como los edulcorantes teóricos del salvaje proceso social de afianzamiento del capitalismo. En esta dirección, Marx señala: «Se ve la impasibilidad estoica con que los economistas contemplan las violaciones más descaradas del "sacrosanto derecho de la propiedad" cuando estas violaciones son necesarias para establecer los cimientos del régimen capitalista de producción. Toda la serie de despojos brutales, horrores y vejaciones que lleva aparejados la expropiación violenta del pueblo desde el último tercio del siglo XV hasta finales del XVIII».

En cierta medida, esta visión parcial de los clásicos, en la que el respeto a la propiedad se traduce al respeto de la propiedad acumulada violando este mismo respeto, atentando contra las formas de propiedad preexistentes y privatizando las propiedades comunales, puede analizarse como una traición a la utopía liberal que estaba en la base de las elaboraciones clásicas. Como señala Naredo (1996), «el respeto a la libertad se redujo fundamentalmente al respeto a la libertad de quienes disponían de propiedad para originar una concentración creciente de la misma buscando, libres ya de frenos morales, un enriquecimiento rápido».

En la funcionalidad de las teorías clásicas para con el régimen capitalista resulta totalmente relevante la inexistencia del conflicto de clase en las diferentes elaboraciones teóricas clásicas que se ha logrado con la transformación de las clases en factores funcionales que hemos señalado más arriba. Tal y como señala M. Dobb (1944), «en las relaciones de producción entre los hombres se halla incluida la relación de clase entre capitalistas y trabajadores. La economía política daba esto por sentado, pero no profundizó el estudio de esas relaciones; se conformó con describirlas y con incluirlas entre sus condiciones, pero sin analizarlas. Consideraba la división de clases, bien como parte del orden de la naturaleza, o simplemente como una forma que adoptaba espontáneamente la división del trabajo en una sociedad libre, y no como un producto histórico de tipo especial».

Su aceptación como agentes económicos relevantes de los grupos sociales conocidos va claramente en esta dirección: «Marx tenía toda la razón al encenderse de ira contra la tríada de factores y condenarla por elemento de vil apologética que, reduciendo la viva lucha de clases sociales a un gris sistema de asignación de rendimientos a los factores cooperantes, desdibujaba la realidad capitalista» (Schumpeter, 1982).

3. Naredo, José Manuel. *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. 2ª ed. Madrid: Siglo XXI, 1996.

Asimismo, de nuevo Naredo (1996) señalará que: «Smith, Ricardo, Say, Malthus, dan el primer paso hacia el actual orden de ideas ocupándose de cortar el cordón umbilical que unía la noción de producción al mundo físico», y «las teorías utilitaristas manejadas por los clásicos contribuyeron a establecer la identidad entre bienestar y felicidad de los humanos y la indiscriminada multiplicación de mercancías en que estaba interesada la empresa capitalista. La expresión monetaria de estos nuevos "bienes" se impuso como indicador eficiente de progreso haciendo que los valores pecuniarios dominaran en la sociedad en detrimento de los valores vitales». Este paso dio lugar a una noción más ambigua que permitió cifrar el progreso, y en cierta medida la riqueza, mediante la simple multiplicación de mercancías con independencia ya de los procesos que les habían dado origen y ensalzar las cualidades productivas de la industria capitalista.

No nos detuvimos a estudiar las limitaciones de la teoría del valor trabajo porque la mayoría de nosotros no estábamos suficientemente familiarizados con ella. Se pensó que la mayoría de relaciones que plantean los clásicos pueden ser estudiadas sin tener una posición previa respecto a la teoría del valor, por lo que se decidió continuar nuestra revisión sin detenernos aquí en ella, ya que nos proponemos revisarla en detalle más adelante al estudiar el pensamiento marxista.

Uno de los aspectos que hemos tratado más ampliamente en el debate surgido a propósito del estudio de la escuela clásica es el referente a la ley de Say. La amplitud concedida a este tema se debe también a la relevancia de dicha ley como uno de los pilares fundamentales de la teoría neoclásica y la actual economía de oferta y en que, tal y como señala Pedro Montes (1996)⁴, «en el fondo, los neoclásicos siguen confiando en que la economía se comporta según dicha ley. En efecto, el paro no se debe a ninguna pretendida debilidad de la demanda, sino que existen obstáculos para que la oferta sea la de pleno empleo».

Enunciada por J. B. Say en uno de los capítulos de su *Traité d'Économie Politique*, como que «toda oferta crea su propia demanda» era plenamente admitido por la mayoría de los clásicos. No obstante, es importante señalar que algunos clásicos se mostraron en desacuerdo con la ley de Say. Así, por ejemplo, J. S. Mill «admite que hay tiempos de crisis en los cuales existe realmente un exceso de todas las mercancías respecto a la demanda monetaria, dicho de otro modo hay suboferta de dinero... por eso casi todo el mundo quiere vender y hay pocos compradores, de modo que se puede producir realmente... una depresión extrema de los precios generales partiendo de lo que se puede llamar indiferentemente plétora de mercancías o escasez de dinero». También Malthus sostenía importantes objeciones a la ley de Say basadas en que «rebasado cierto punto el ahorro produce una situación insostenible: la demanda efectiva de bienes de consumo procedente de los capitalistas y de los terratenientes no aumentaría lo suficiente para absorber la creciente oferta de productos resultante de una creciente conversión de renta en capital».

Quizás la crítica más contundente a la ley de Say fue la formulada por J. M. Keynes. Según éste, el cumplimiento de la ley de Say se ve impedido por determinados factores que podemos enunciar brevemente, a modo de resumen, señalando que: en una economía monetaria la gente no gasta toda su renta en consumo, ni invierte necesari-

4. Montes, Pedro. *El desorden neoliberal*. Madrid: Trotta, 1996.

riamente el resto. En una economía monetaria, donde el dinero se acepta como medio general de pago y puede atesorarse como depósito de valor, la oferta no tiene porqué traducirse automáticamente en demanda.

Fruto del debate, en el seno del seminario, surgía la duda acerca de si en un contexto económico como el actual, dónde las opciones de realización de inversión están dominadas por los flujos financieros, dotados de movilidad instantánea y dominadores de gran parte de la liquidez del sistema, y dado que el dinero que se encuentra fuera de las instituciones financieras y de los mercados de capitales es relativamente poco, pudiera parecer que el argumento del carácter del dinero como elemento de atesoramiento pudiera perder relevancia ante las posibilidades de inversión de las que está dotada la actual esfera financiera. Pero, por el otro lado, precisamente las ingentes sumas de flujos financieros que circulan por el mundo sin que conduzcan a la inversión real reforzarían el argumento de que la presencia de la moneda genera dificultades insolubles para el cumplimiento de dicha ley. No cabe duda que la ley de Say y su validez puede requerir más clarificación en nuestro estudio futuro.

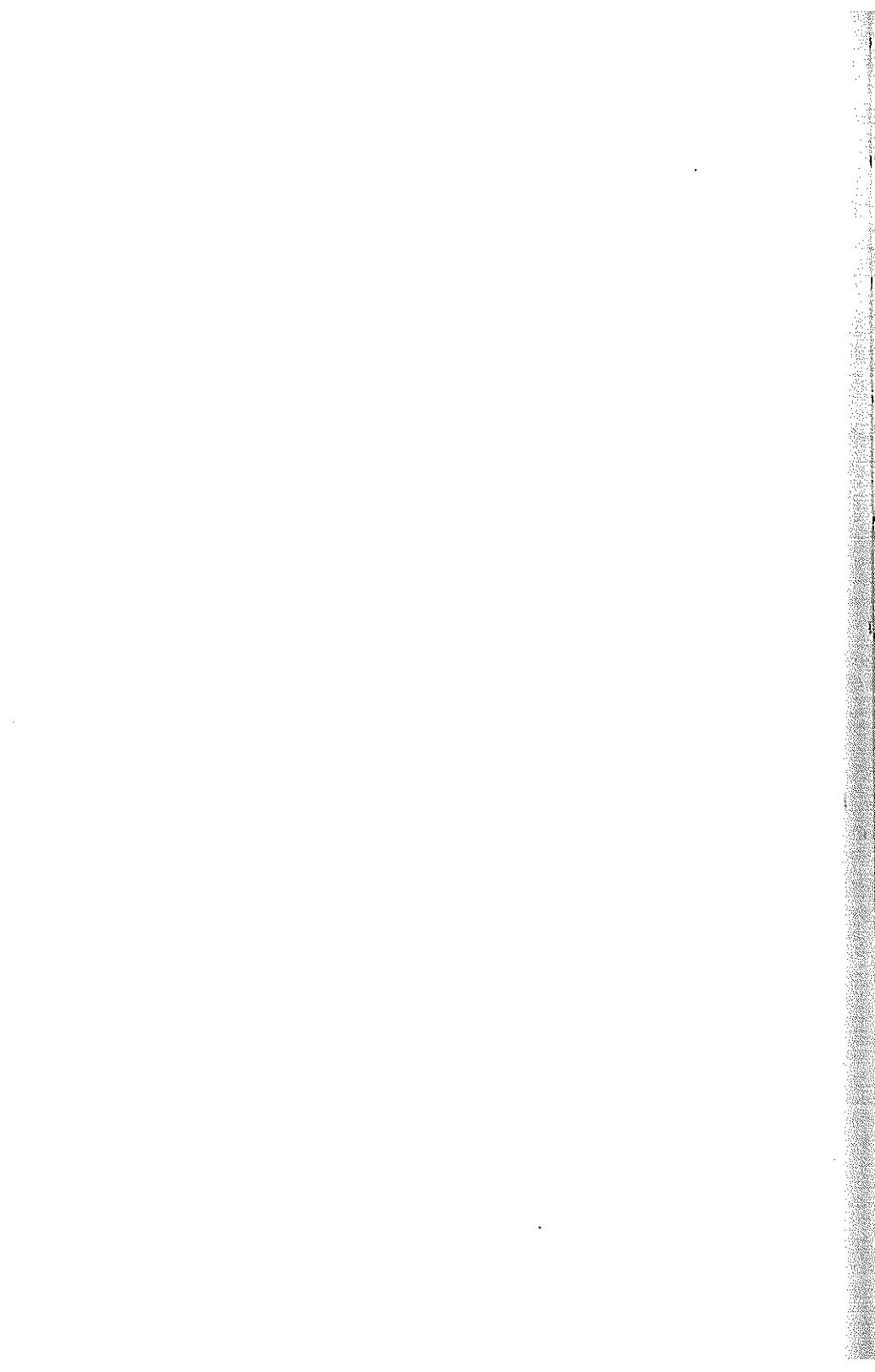
Finalmente, Schumpeter (1982) sostiene que la polémica suscitada a propósito del enunciado de Say parte de una deficiente comprensión de éste que ha llevado a muchos pensadores a considerar la ley de Say como una identidad cuando no lo es. Una interpretación de la ley como identidad es, por ejemplo, la mantenida por J. M. Keynes. Según Schumpeter (1982), la proposición que define de manera certera la ley de Say sería «la demanda y la oferta agregadas no son independientes la una de la otra, pues las demandas que componen la demanda total del producto de una industria (empresa o individuo) proceden de las ofertas de todas las demás industrias (o empresas o individuos) y, por lo tanto, aquella aumentará en la mayoría de los casos (aumento real) si aumentan esas ofertas y disminuirá si éstas disminuyen».

No nos convenció demasiado esta explicación. Para que la ley de Say tenga los efectos equilibradores que los clásicos le atribuyen tendría realmente que operar como una identidad, es decir, que se cumpliera siempre. Si se plantea como una ecuación de condición que puede o no cumplirse, quiere decir que cuando no se cumpla no hay equilibrio, con lo que dejaría de realizarse que «la oferta crea su propia demanda», que es el significado equilibrador de la ley de Say.

Estas son las principales críticas que hemos encontrado. Para acabar de situarlas y completarlas, pensamos que las siguientes lecturas son de gran interés. La lectura de J. A. Caporaso y D. P. Levine presenta de manera crítica algunos elementos centrales de la concepción clásica como la naturaleza del mercado y la teoría del valor y la distribución. Dada la importancia de la ley de Say en la teoría clásica y posteriormente como uno de los ejes principales de la teoría neoclásica y la economía de oferta nos parecen de interés el análisis crítico de C. Sardoni y el de O. Lange en relación a la ley de Say; este último muestra que tampoco formalmente esta «ley» es operativa. La lectura de Veblen aporta una visión sugerente de la evolución de los presupuestos que subyacen bajo la interpretación de la economía por parte de los clásicos.

4. LECTURAS

- CAPORASO, James A.; LEVINE, David P. «El enfoque clásico». En: *Theories of political economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, p. 33-55.
- VEBLEN, Thorstein. «Las preocupaciones de los economistas clásicos». En: Lerner, Max (ed.). *The portable Veblen*. Nueva York: Viking Press, 1948, p. 241-274.
- MARX, Karl. *El capital*. 22ª ed. Madrid: Siglo XXI de España, 1988. Biblioteca del pensamiento socialista, tomo 1, vol. 1, p. 97-100.
- SARDONI, Claudio. «Marx y Keynes: la crítica a la ley de Say». En: Caravale, G. A. (ed.). *The future of capitalism and the history of thought*. Aldershot: Edward Elgar, 1991, p. 219-237.
- LANGE, Oscar. «La ley de Say: reformulación y crítica». En: Lange, O.; McIntyre, F.; Yntema, T. O. (eds.). *Studies in Mathematical Economics and Econometrics in memory of Henry Schultz*. Freeport, Nueva York: Books For Librarians Press, 1942, p. 49-68.



El enfoque clásico*

James A. Caporaso, David P. Levine

I. LA ECONOMÍA POLÍTICA EN LA TRADICIÓN CLÁSICA

En este capítulo exploraremos el enfoque clásico de la economía política. Los economistas clásicos de los siglos XVIII y XIX fueron los primeros en utilizar el término «economía política»¹. El periodo estudiado por la economía política clásica no puede concretarse de forma exacta. Una definición restringida iría desde la publicación de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith en 1776, a los *Principios de economía política* de John S. Mill en 1848. Una periodización más amplia abarcaría desde los fisiócratas de mediados del siglo XVIII hasta la muerte en 1883 de Karl Marx, al que muchos consideran el último economista político clásico importante. A él se le atribuye la acuñación del término «economía política clásica» (Dasgupta, 1985: 12), que considera que existe desde los tiempos de William Petty.

Dividiremos nuestra consideración de la economía política clásica en dos partes: el argumento de la autorregulación del mercado y la teoría del valor y la distribución. La primera parte se centra en la naturaleza del sistema de mercado y su relación con el Estado. La segunda se refiere a la producción y el uso del excedente económico. La segunda parte recoge contribuciones más recientes dentro de la tradición económica clásica. Aunque utilizan elementos del marco analítico clásico, estas teorías recientes sugieren un enfoque de economía política que, en algunas cosas, difiere del de los economistas clásicos.

El enfoque clásico formula los temas centrales de la economía política de una forma característica. Fundamentalmente, los economistas clásicos jugaron un papel muy importante en la introducción y elaboración de dos ideas clave: la de la separabilidad de la economía y la de la primacía de lo económico. La primera parte de este capítulo enfatiza este aspecto de la teoría clásica, que tiene una relevancia especial para los temas de este libro.

Los teóricos modernos inscritos en la tradición clásica (ver Walsh y Gram, 1980), sin embargo, no han formulado los temas de la economía política de esta forma. En la segunda parte de este capítulo, consideraremos las implicaciones de la teoría del valor y la distribución para las preocupaciones centrales de la economía política tal como las definimos en este libro.

Los fundadores de la economía política observaron un cambio en la relación entre la vida política y las actividades no políticas, llamadas imprecisamente la satisfacción

* Publicado en: Caporaso, James A.; Levine, David P. «The classical approach». En: *Theories of political economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, p. 33-55. Traducción: Gemma Galdon.

1. Para un debate histórico sobre el término «economía clásica» o «economía política clásica», ver Roll (1953: cap. 4) y Walsh y Gram (1980: caps. 2-4).

de los deseos privados. Esta percepción condujo a una redefinición y reordenación de los términos utilizados para hablar del orden social, términos como sociedad política y sociedad civil; privado y público; economía y Estado. Esta reordenación acarreó un cambio de énfasis, acercándose a la idea de que la sociedad se organiza a sí misma y se desarrolla de acuerdo a sus propias leyes, procesos e imperativos. Las instituciones sociales de vital importancia no se desarrollan de acuerdo a planes articulados e instituidos a través de decisiones políticas, sino que lo hacen de acuerdo a imperativos subyacentes e involuntarios de la vida en grupo. Si esto es verdad, entonces la historia constituye menos un relato de los procesos políticos, los conflictos y las deliberaciones, y se convierte más en un relato de las consecuencias involuntarias de las actividades privadas. El libro de Adam Ferguson, *Essay on the History of Civil Society*, publicado en 1773, marcó un momento importante en este cambio de perspectiva. Ferguson expresó nuestra idea en las siguientes palabras:

Si Cromwell dijo que el hombre nunca llega tan lejos como cuando no sabe adónde va; esto se puede afirmar aún con más razón de las comunidades, que permiten las mayores revoluciones cuando no se pretende ningún cambio y cuando los políticos más refinados no siempre saben adónde llevan al Estado con sus proyectos (p. 205).

La economía política dio un impulso considerable al alejamiento de la política en la comprensión de las fuerzas responsables de los grandes movimientos históricos que moldean el mundo social. Adam Smith vio el nacimiento de la sociedad civilizada como el resultado de la búsqueda del beneficio, más que por ningún plan conocido o instituido, por un proceso político o una autoridad pública. La transición del «estado salvaje del hombre» a la sociedad civilizada fue, para Smith, la tarea histórica del capitalismo. Y, sin embargo, fue la consecuencia involuntaria de una multitud de acciones llevadas a cabo por razones puramente privadas.

Marx llevó esta idea mucho más lejos. Describió el proceso por el cual los cambios de época se generan en los métodos de producción, las relaciones sociales y las formas de vida, todo ello como consecuencias involuntarias de la búsqueda del beneficio privado. La concepción materialista de la historia, de Marx, expresa con una fuerza especial la subordinación de la política y de las decisiones de una autoridad pública a las fuerzas inmanentes e inexorables liberadas que operan en la sociedad.

La emergencia de la economía política contribuyó a marcar la degradación de la política y la elevación de la parte no política de la vida civil. De hecho, contribuyó a la redefinición de la vida civil alejándose de la política y orientándose en la moderna dirección de los temas privados que se pretenden fuera del hogar, en el mundo de los negocios. El auge de la economía política significó el auge de la sociedad civil en contradicción con la sociedad política.

La degradación de la política no pudo expresarse mejor que con la metáfora de la mano invisible de Adam Smith. Aunque el punto de vista de Smith es extremo en algunos casos, articula de forma muy clara una nueva relación entre la sociedad política y la sociedad civil (o entre la política y la economía). Esta nueva relación surge, en parte, de una reflexión sobre el propósito posible y razonable del Estado. Para observar esto claramente, veamos la siguiente descripción del gobierno proporcionada por Steuart, más acorde con formas de pensamiento más antiguas:

el gran arte del gobierno es despojarle a uno de los prejuicios y ataduras a opiniones particulares, a clases específicas y, sobre todo, a personas particulares; consultar el espíritu del pueblo, cederle el paso en apariencia y, al hacerlo, darle un giro capaz de inspirar esos sentimientos que pueden inducirle a desear el cambio, que una alteración de las circunstancias ha hecho necesario ([1767] 1966: 26).

Steuart intenta combinar dos ideas importantes. En primer lugar, expresa la idea (que hemos enfatizado) que el cambio surge de fuerzas y procesos inmanentes en la sociedad y no decididos por el Estado. En segundo lugar, y a la vez, vislumbra un papel principal para el Estado al reconocer la necesidad de estos cambios y liderar a la sociedad a través de ellos. Los cambios en lo que Steuart llama el «espíritu del pueblo» son graduales e inmanentes y no planificados. Debido a que estos cambios son graduales e inmanentes, pueden escapar a la percepción del pueblo. Este error puede llevar a los individuos a juzgar mal sus propios intereses y los de la sociedad. El Estado debe asumir un papel de liderazgo en la educación de los individuos sobre sus intereses reales, tanto los privados como los públicos.

Smith y Steuart, aunque escribieron aproximadamente durante la misma época, valoraron las funciones posibles y deseables del gobierno de forma bastante diferente. Steuart no participó directamente en la devaluación de la política, aunque su aceptación de la necesidad de leyes de economía política le orienta en esa dirección. Smith recorrió todo el camino, pero su valoración de los políticos, a quienes consideraba «animales insidiosos e ingeniosos» ([1776] 1937: 435), le llevó a hacerlo de forma mucho más rápida. Esta diferencia es importante para entender el significado de la economía política y la trascendencia de su aparición a finales del siglo XVIII.

El juicio de Smith se basa en su ahora ampliamente conocida solución al problema del orden económico. La solución tiene dos partes. Primeramente, la vida de grupo no política (la sociedad civil) deber organizarse y perpetuarse más o menos independientemente de la toma de decisiones políticas. La unidad que incorpora la tarea de satisfacer los deseos privados es una unidad política, pero dentro de esta unidad, la producción y distribución de las cosas necesarias para perpetuar la vida privada no es política. En segundo lugar, tal como vemos que argumenta Steuart, las leyes e imperativos de la sociedad deben dominar la política. Las leyes económicas limitan al hombre de estado o político. Llevadas al límite, estas leyes reducen al hombre de estado a un papel de vigilante (por ejemplo, que la administración de justicia se centre en la protección de los derechos de la propiedad).

En el enfoque clásico, el término economía política se refiere a un sistema de satisfacción de deseos privados constituido por agentes privados independientes. En la economía política clásica se han utilizado términos diferentes pero relacionados para referirse a este sistema de satisfacción de deseos: sociedad civil, economía de mercado, sociedad burguesa, capitalismo, etc. Cada término describe la forma en la que la sociedad se convierte en un sistema básicamente económico y no político. A medida que se fortalece, este sistema tiende a desplazar a la política, a pesar de que inicialmente aparezca bajo una designación política. Establece un principio ordenador para la sociedad que, al no ser político, desafía la idea de la sociedad entendida como un sistema político. En la próxima sección exploraremos con más detalle la idea clásica de un sistema de relaciones económicas.

1.1 La sociedad civil

En las sociedades en las que la producción de la subsistencia tiene lugar dentro de la familia (o del linaje) y en base a la división del trabajo en la familia, ésta debe subordinarse a los objetivos y relaciones que conforman la vida familiar. Estos objetivos y relaciones pueden incluir la reproducción biológica, la autoridad paterna, la crianza de los hijos y el crecimiento de la personalidad, nutrición, etcétera. El aprovisionamiento de las necesidades de subsistencia se produce, pero en coordinación con los objetivos no económicos de la familia. Estos objetivos limitan también la actividad económica: la escala y la composición del output están limitados por las necesidades de la familia, por la mano de obra de que dispone y por la división de trabajo apropiada. De esta manera, no podemos imaginar de forma razonable que una familia organice su actividad productiva como si fuera una fábrica, en parte por razones de escala y en parte por razones de organización social. Las familias lo suficientemente grandes como para proporcionar la mano de obra necesaria para la producción industrial son demasiado grandes para ser familias de verdad –es decir, para poder satisfacer de forma continuada los objetivos sociales de la vida familiar–. De forma similar, las familias cuya organización social es parecida a la de una fábrica, deben tratar a sus miembros (como trabajadores asalariados) de formas que no se corresponden con la lógica de fondo de la vida en familia (en relación a la crianza de los hijos y la nutrición, por ejemplo).

La integración de lo económico en las instituciones no económicas (ver Polanyi, 1957: 71) significa que los elementos de la reproducción material (las actividades que forman la división del trabajo) están unidos por vínculos no económicos. Si la división del trabajo se limita a la familia, esto significa que las tareas se distribuirán entre los miembros de la familia de acuerdo con su estatus dentro de ésta (si son hombres o mujeres, niños o adultos, por ejemplo). Esta división también permite que el producto del trabajo de cada uno de ellos se ponga en común de forma directa a través del contacto personal. No existe ningún contrato. Los problemas de la división y la reunificación se resuelven directamente en base a la estructura y la lógica de la vida en familia.

Si ahora pasamos a considerar las actividades económicas como ajenas a la familia, debemos tener un método para llevar a cabo esta división y reunificación en el caso de todas las instituciones sociales. Este método debe tener lugar dentro de, y responderse con, una nueva institución: la economía. Como las actividades que constituyen la reproducción social no se producen dentro de la familia, ni están aseguradas por normas de autoridad política directa, deben conectarse a través de un vínculo social que relacione a productores por otra parte independientes. Este vínculo es el contrato de intercambio. Tal como ha afirmado Karl Polanyi, «no es ninguna sorpresa... que una sociedad basada en el contrato tenga que poseer un ámbito institucionalmente separado y una esfera de intercambio motivacionalmente diferenciada, es decir, el mercado» (1957: 70). Cuando el contrato sustituye al parentesco, el matrimonio, la autoridad, las asociaciones religiosas y otras instituciones sociales como vínculo social que conecta las diferentes partes del proceso de reproducción, el resultado es el surgimiento de la economía como institución diferenciada. En este caso, la producción social está en manos de productores privados y legalmente independientes, el stock social se convierte en tal cantidad de propiedad privada, y el trabajo se convierte en una mercancía propiedad del trabajador hasta ser vendida a cambio de dinero al propietario del capi-

tal. Como resultado de este proceso, aparece una idea de gran importancia para la economía política: la idea de un sistema de propiedad privada puro en el que todas las personas son propietarias y sus relaciones consisten en relaciones contractuales para el intercambio de propiedad.

Cuando la economía está arraigada en las instituciones no económicas, los individuos realizan sus actividades económicas en base a motivaciones trasladadas desde (derivadas de) esas instituciones. Los miembros de una familia participan en la actividad productiva como parte de su participación en la familia. Su motivación proviene del vínculo familiar: el reconocimiento y la subordinación a la autoridad paterna (o materna), el deseo de educar a los hijos, etcétera. El desarraigar lo económico de lo no económico exige que los individuos participen en la actividad económica en base a motivaciones propias de la economía misma. A estas motivaciones se las ha llamado «egoístas», «de autorrealización» y otras cosas parecidas.

Es ciertamente creíble que este tipo de motivos dominen a personas liberadas de cualquier conexión con sus semejantes que no esté asociada a un contrato. Bajo estas condiciones, los individuos recurren a sí mismos. Se consideran personas separadas, independientes y autónomas. Separadas de las lealtades institucionales, encuentran que la única lealtad que les queda es a sí mismos. El término «sociedad civil» describe no sólo un sistema de satisfacción de los deseos privados no regulado por la familia ni por el Estado, sino un sistema motivado por el interés propio, en el que «cada miembro es su propio fin, el resto no es nada para él» (Hegel, [1821] 1952: 267)². Shlomo Avineri resume esta idea de la siguiente forma:

La sociedad civil es el ámbito del egoísmo universal, donde trato a todo el mundo como un medio para mis fines. Su expresión más aguda y típica es la vida económica, donde vendo y compro no para satisfacer los deseos del otro, su hambre o su necesidad de refugio, sino que utilizo la necesidad sentida por el otro como un medio para satisfacer mis propios fines. Mis propósitos están mediatizados por las necesidades de los demás: cuantas más personas dependan de un recurso que yo puedo proporcionar, mejor es mi posición. Este es el ámbito en el que todo el mundo actúa de acuerdo con lo que percibe como su inteligente interés propio (1972: 134).

Este párrafo, represente o no las motivaciones de los actores en la economía (y probablemente en muchos puntos lo hace), le será muy familiar a cualquiera que haya estudiado teoría económica. Durante, por lo menos, los últimos doscientos años, el desarrollo del análisis económico ha sido simultáneo a la investigación de las implicaciones lógicas del supuesto que los individuos actúan en base a su interés propio (definido como búsqueda del beneficio, maximización de la utilidad y otros términos parecidos). Gran parte de la agenda de la teoría económica ha consistido en investigar las propiedades lógicas de un sistema de propietarios independientes y autónomos, cada uno persiguiendo su interés propio y cada uno limitado por una única condición: el respeto a los derechos de la propiedad de los demás (incluyendo su derecho a la propiedad de sus propias personas). Esta agenda se centra en la validez de proposiciones

12. Para una exposición del concepto de sociedad civil, ver los artículos recopilados en *The State and Civil Society* (Pelczynski, 1984, y Avineri, 1972: 141-154).

importantes sobre la economía de mercado. La proposición más importante es que el mercado debe poder asegurar un proceso razonablemente estable de reproducción y distribución de mercancías que pueda satisfacer los deseos de los que dependen del mismo. Examinaremos esta proposición en la próxima sección.

1.2. El mercado autorregulado

Debido a su tendencia utilitarista, muchos economistas tienden a asumir que si el mercado es capaz de satisfacer los fines privados de los participantes, dados esos fines y los medios disponibles para satisfacerlos, entonces ya ha cumplido, ipso facto, su función humana y social. La consecución de los fines privados es lo mismo que la consecución del bien público. La pregunta sobre el mercado, entonces, es la siguiente: un sistema de personas privadas en busca de su interés propio sin ningún tipo de regulación general, ¿podrá provocar un conjunto de transacciones voluntarias (intercambios) que satisfagan en la mayor medida posible los deseos de esas personas teniendo en cuenta la productividad de los activos de capital y la distribución original de la propiedad? Existe ya un gran volumen de literatura sobre esta cuestión desde diferentes perspectivas³. El siguiente resumen debería dar un sentido intuitivo a los puntos en cuestión.

[...]

Quando cada participante actúa como comprador y como vendedor, el dinero y las mercancías «circulan» a través del mercado. El mercado simplemente facilita el reajuste de la propiedad según los deseos de los propietarios. Es un mecanismo social que asegura la satisfacción de los deseos privados. También es un mecanismo pasivo porque no afecta a la propiedad o a los deseos que satisface. Al trabajar para sí mismo (comprando y vendiendo), cada persona trabaja para las demás. Cada uno proporciona productos a los demás y dinero con el que los otros pueden comprar productos. Cuando este circuito funciona adecuadamente, la venta de mercancías lleva a la compra de otras mercancías. Al mismo tiempo, no existe ninguna garantía de que una mercancía concreta encontrará un comprador. De forma que un vendedor individual que no encuentre demanda para sus productos no podrá adquirir las cosas que necesite. Esto es así también en el caso de los trabajadores. No existe ninguna garantía de que un trabajador individual o un grupo de trabajadores encuentren un empleo. Pueden no existir compradores para el tipo de trabajo que ellos venden. Si sólo disponen de ese tipo de trabajo, y nada más, no podrán conseguir los salarios necesarios para comprar sus medios de consumo.

Al no tener ningún otro recurso al que recurrir más que el mercado, el sufrimiento individual es inevitable. Los economistas clásicos no consideran esto como un factor negativo del mercado. Sin este sufrimiento, el mercado no podría crear incentivos para estimular a los individuos a adaptar sus habilidades y medios de producción a las necesidades de los demás.

Los economistas clásicos afirman que el mercado sólo puede provocar el sufrimiento individual. Es decir, que la renta y el bienestar de un vendedor pueden sufrir

3. Ver, por ejemplo, Weintraub (1979) y Sowell (1972).

debido a la falta de demanda de su producto, pero que no es así en el caso de la renta y el bienestar del conjunto de vendedores. Los economistas clásicos también afirman que los problemas individuales son temporales y duran sólo el tiempo necesario para que el individuo adapte sus habilidades y su capital a la producción de productos con demanda. David Ricardo, una de las figuras más importantes de la economía política durante la primera mitad del siglo XIX, resumió lo que hemos dicho hasta ahora sobre el mercado:

Ningún hombre produce si no es con el objetivo de consumir o vender, y nunca vende si no es con la intención de comprar alguna otra mercancía que le sea de utilidad inmediata o que contribuya a la producción futura. Al producir, entonces, se convierte necesariamente en el consumidor de sus propios productos o en el comprador y consumidor de los productos de alguna otra persona. No es presumible que, en ningún momento, él ignore cuales son las mercancías que puede producir de forma más ventajosa para conseguir el objetivo que tiene en mente, es decir, la posesión de otros productos; y, por lo tanto, tampoco es probable que produzca por mucho tiempo una mercancía para la que no hay demanda ([1821] 1951: 290).

Este argumento proporciona un importante apoyo a la idea clásica de que, aunque los individuos pueden fallar en encontrar compradores para sus productos, el mercado en su conjunto nunca fallará:

Puede ser que se produzca demasiado de una mercancía concreta, de la que exista tal exceso en el mercado que no llegue a reembolsar el capital empleado en ella; pero esto no puede producirse con respecto a todas las mercancías; la demanda de maíz está limitada por el número de bocas que lo pueden comer, la de zapatos y abrigos por las personas que los pueden llevar; pero aunque una comunidad, o parte de una comunidad, puede tener tanto maíz y tantos sombreros y zapatos como pueda o quiera consumir, esto no puede decirse de todas las mercancías producidas por la naturaleza o por el arte (Ricardo, [1821] 1951: 292).

La idea de un fallo general del mercado tiene un significado muy diferente a la de un fallo individual. Significa que el conjunto de productos que la gente necesita están disponibles pero que no pueden comprarse y venderse porque el mecanismo de mercado que hace que el dinero llegue a las manos de aquellos que necesitan los productos se ha roto. Esta idea, a los economistas clásicos les pareció paradójica. El economista francés J. B. Say llegó a afirmar (con la posterior aprobación de Ricardo) la imposibilidad lógica de un fallo general del mercado (una idea conocida ahora como la ley de Say). El fallo particular es el resultado del desacierto o la desgracia individual; el fallo sistémico significa que el mecanismo de mercado es inherentemente defectuoso. El fallo sistémico significa que el mercado frustra a los individuos incluso cuando éstos han tomado las decisiones «correctas» sobre qué productos llevar al mercado.

Durante una depresión (como, por ejemplo, la que experimentó la economía mundial durante los años 30), existe la capacidad productiva para producir los productos que la gente quiere, pero no se utiliza. Los trabajadores están disponibles para poner en marcha esa capacidad productiva, pero están en paro. El capital y el trabajo permanecen ociosos porque el dinero no está en manos de aquellos que necesitan sus pro-

ductos. Si los trabajadores estuvieran empleados, recibirían una renta que les permitiría comprar los productos que necesitan pero que no están produciendo. Así, los productores tendrían ingresos, incluyendo unos beneficios que justificarían la contratación de trabajadores. Si no es así, la capacidad productiva permanece ociosa debido a una demanda insuficiente, pero la demanda es insuficiente a consecuencia de la capacidad productiva ociosa. De este modo, los trabajadores están desempleados y no disponen del poder de compra suficiente para justificar el uso de la capacidad productiva ociosa. Esto es un ejemplo de fallo del mercado si es el resultado de la operación del mercado trabajando en sí mismo y no de los esfuerzos del gobierno para regular el mercado. El permanente debate económico se centra en si la causa del fallo del mercado está en el mercado o fuera de él. Los economistas clásicos tendieron a mostrarse a favor de la segunda interpretación. Y lo hicieron por la razón siguiente.

Mientras que quienes venden sus mercancías utilicen sus ingresos pecuniarios para comprar mercancías, la demanda efectiva (la necesidad vinculada al dinero) nunca desaparecerá del mercado. Los economistas clásicos pensaron que sería irracional que los vendedores guardaran un dinero que, en su opinión, no satisfacía ninguna necesidad, cuando podían obtener mercancías. Los trabajadores, evidentemente (y rápidamente), utilizan sus salarios en la adquisición de bienes de consumo. Los productores, motivados por el deseo de expandir su capital y su riqueza, utilizan sus ingresos en metálico para comprar inputs productivos capaces de producir beneficios (lo que, en general, el dinero no proporciona). Si suponemos que esto es correcto, y que los agentes actúan de forma racional, el dinero seguirá circulando y la demanda agregada no fallará.

La clave, entonces, del argumento clásico es la suposición de que ningún motivo razonable puede llevar al vendedor a atesorar el dinero en lugar de disponer de los productos que el dinero puede comprar. Al comprar estos productos con sus ingresos monetarios, los individuos como grupo, aunque no en todos los casos, van a encontrar compradores para sus productos y podrán adquirir aquello que quieran en proporción a la cantidad y valor de lo que tienen para vender.

Un problema importante del argumento a favor de la autorregulación del mercado que acabamos de resumir es que, incluso si el mercado fuera autorregulador, la satisfacción que el individuo obtiene del mercado depende de la propiedad que lleva consigo al mercado. No es su necesidad lo que determina lo que consume, sino su capacidad de satisfacer las necesidades de los demás.

En cierta manera, se puede pensar en esta característica del mercado libre como una virtud. El mercado disciplina el interés propio para trabajar para el interés de otros. En otro sentido, esta característica del mercado libre suena como un vicio. Significa que el bienestar depende de circunstancias que pueden estar fuera del alcance del individuo. El interés propio puede no proporcionar al individuo la habilidad de satisfacer los deseos de los demás incluso si le proporciona el motivo para hacerlo. Lo que llevamos al mercado puede depender tanto de accidentes de nacimiento y otras circunstancias como de los incentivos y del interés propio. El mercado confirma estos accidentes y sólo nos permite satisfacer nuestros deseos mientras ellos lo permitan.

El filósofo alemán G. W. F. Hegel fue rápido en subrayar esta limitación del mercado autorregulador y en ver en ella un argumento a favor de la intervención gubernamental.

Pero no sólo el capricho, sino los imprevistos, las condiciones físicas y factores debidos a circunstancias externas pueden reducir a los hombres a la pobreza. Los pobres siguen teniendo las necesidades típicas de la sociedad civil, pero como la sociedad les ha quitado los medios naturales de adquisición y ha roto el vínculo familiar [...] su pobreza les deja más o menos desprovistos de todas las ventajas de la sociedad, de la oportunidad de adquirir educación de ningún tipo, así como de la administración de justicia [...] etcétera. La autoridad pública toma el lugar de la familia en lo que se refiere a los pobres, y no sólo en relación a sus deseos inmediatos, sino también a su falta de disponibilidad por holgazanería, su malignidad, y los otros vicios que resultan de su difícil situación y de su sentido de agravio ([1821] 1852: 148-9).

1.3. El interés privado y el bien público

El argumento resumido en la sección anterior tiene implicaciones importantes para la relación entre el agente público (el Estado) y el sistema de relaciones privadas (la economía). Nos centraremos ahora en esas implicaciones.

La ya clásica formulación de Adam Smith sobre la relación entre el interés privado y el bien público en una economía de mercado depende en gran parte del argumento de que los mercados, si se les deja, se regulan a sí mismos. Smith desarrolló este argumento como parte de una crítica a la política de imponer «restricciones a la importación desde países extranjeros de productos que pueden ser producidos en el país». Smith empezó remarcando que el «monopolio del mercado interior» resultante de las restricciones a las importaciones reforzaba a ciertas industrias domésticas y aumentaba la proporción de trabajo y de capital dedicado a esas industrias ([1776] 1937: 420). Pero cuestionó si esto servía al bien público. Servir al bien público significa aumentar «la industria general de la sociedad» o encauzar esa industria «en la dirección más ventajosa».

[...] Smith resumió estas ideas de la siguiente forma:

Ninguna regulación del comercio puede aumentar la cantidad de industria en una sociedad más allá de lo que su capital puede mantener. Sólo puede desviar una parte de ésta hacia una dirección en la que, de otra forma, no habría ido; y de ninguna manera es cierto que esta dirección artificial vaya a ser más ventajosa para la sociedad que aquella en la que hubiera ido por impulso propio.

Todo individuo se esfuerza de forma permanente para encontrar el uso más ventajoso para sea cual sea el capital de que dispone. Claramente, es su propio provecho, y no el de la sociedad, lo que tiene en mente. Pero el estudio de lo que le es ventajoso le lleva naturalmente, o de hecho necesariamente, a preferir el uso que sea más ventajoso para la sociedad ([1776] 1937: 421).

Para Smith, el beneficio mide la ventaja que suponen para el individuo los diferentes usos de su capital:

Pero es sólo por el beneficio que un hombre utiliza un capital para apoyar a la industria; y, por lo tanto, siempre intentará utilizarlo para apoyar aquella industria cuyo producto es probable que sea mayor en términos de dinero o de otros bienes (p. 423).

Al dejar la decisión sobre la dirección del flujo de trabajo y de capital en manos del individuo (capitalista), permitimos que el beneficio determine el desarrollo de la industria. El capitalista es el agente, y no la fuerza orientadora. En realidad, ningún grupo ni individuo es responsable de la dirección del desarrollo económico. El interés por el beneficio canaliza la inversión de la forma más ventajosa socialmente. Asegura que la renta y la industria crecerán lo más rápido posible.

El individuo busca sólo su propio beneficio, y en este, como en muchos otros casos, está guiado por una mano invisible para promover un fin que no forma parte de su intención (p. 423).

Para resumir el enfoque clásico en lo referente a la relación entre el interés privado y el bien público: siguiendo su funcionamiento normal, y en ausencia de regulación desde el exterior, el mercado asegurará la plena utilización de las existencias de capital de la sociedad. Dada la cantidad general de capital y de trabajo disponible en la sociedad, las proporciones destinadas a las diferentes industrias dependerán de la rentabilidad, ya que la rentabilidad mide la contribución que cada industria puede realizar al total de los ingresos sociales y al crecimiento de la riqueza social. La única forma de asegurar que el beneficio dirija la inversión es poniendo esta inversión en manos privadas y sometiéndolo a decisiones basadas en el interés propio. Esto funciona porque el interés propio está mejor servido por la búsqueda del beneficio. Como la búsqueda del beneficio es un motivo privado y no público, este enfoque se opone al control público de la inversión. Para los economistas clásicos, la regulación pública significa que algo que no es la rentabilidad determina la inversión. El mercado desregulado pero autoordenado promoverá el crecimiento del capital de la sociedad y logrará el bien público.

Esta definición del bien público es la base de un fuerte argumento a favor del mercado libre, un argumento que tanto Smith como Marx, economistas por lo demás enfrentados, reconocen. Tanto Smith como Marx afirmaron que el mercado libre encuentra su motivación histórica en el desarrollo de las bases materiales y las técnicas productivas de la sociedad, es decir, de su stock de capital. La «mano invisible» organiza la búsqueda del beneficio privado dentro del proyecto históricamente significativo del desarrollo de la riqueza social. Smith vio esto como una transición desde el «estado salvaje del hombre», en el que los hombres eran «miserablemente pobres», a la «sociedad civilizada» en la que «todos están abundantemente abastecidos» ([1776] 1937: LVIII). Marx argumentó que el capitalismo tiene como «misión histórica» el desarrollo de las «fuerzas materiales de producción» y la creación de un «mercado mundial adecuado» ([1894] 1967b, vol. III: 250). En esta concepción, la economía desarraigada de otras instituciones sociales tiene una *raison d'être*. Esta *raison d'être* es: 1) una consecuencia involuntaria del egoísmo, de forma que puede ser tratada como un objetivo social oculto o implícito y 2) lograda a través de la acumulación de capital por parte de los poseedores independientes de la riqueza.

La economía clásica presupone la existencia de un bien público conectado con, pero distinto de, los fines privados: el crecimiento del stock de capital de la sociedad. Sin embargo, el enfoque clásico afirma que el bien público, tal como se ha definido, se conseguirá mejor sin la intervención de un agente público. Esta valoración, si es

correcta, resuelve el problema de orden económico evocado anteriormente en este capítulo. El mercado autorregulador desplaza las decisiones del agente político. De hecho, si el Estado tuviera que tomar decisiones bien formuladas de acuerdo con las leyes de la economía política, guiaría a la sociedad justo hacia esos fines que se consiguen mejor cuando el Estado no actúa. No puede hacer más. Y lo más probable, sin embargo, es que haga considerablemente menos. Dada la incertidumbre respecto al acierto de las decisiones políticas, es mejor hacer del desarrollo de la sociedad una consecuencia involuntaria de actos y decisiones privadas, para permitir y fomentar el desplazamiento de la sociedad política por la sociedad civil.

1.4. El Estado y la sociedad

En la economía clásica, por lo tanto, ¿qué funciones le quedan al Estado, especialmente en referencia al mundo de los negocios privados? Volvemos a remitirnos a Adam Smith:

Según el sistema de la libertad natural, el soberano tiene sólo tres deberes que atender; tres deberes de gran importancia, evidentemente, pero sencillos e inteligibles para el entendimiento común: primero, el deber de proteger a la sociedad de la violencia y la invasión de otras sociedades independientes; segundo, el deber de proteger, tanto como sea posible, a todos los miembros de la sociedad de la injusticia y la opresión por parte de cualquier otro de sus miembros, o el deber de establecer una administración de justicia exacta; y tercero, el deber de erigir y mantener ciertas obras públicas y ciertas instituciones públicas, que nunca pueden erigirse ni mantenerse según el interés de un individuo, o de un pequeño grupo de individuos; porque el beneficio jamás podrá devolver el gasto a ningún individuo o pequeño número de individuos, aunque frecuentemente sí puede hacer mucho más que devolverlo a una gran sociedad ([1776] 1937: 651).

En este último apartado, el de las obras y las instituciones públicas, Smith tiene en mente básicamente aquellas orientadas a facilitar el comercio (carreteras, puentes, canales) y a «promover la instrucción de la gente» (p. 681).

Imaginemos un Estado preocupado exclusivamente por la defensa nacional, la administración de justicia, las obras públicas y la educación. Tomando una definición de justicia lo suficientemente limitada, y asumiendo que esta definición estuviera bien establecida y ampliamente aceptada, las decisiones políticas se centrarían como máximo en un abanico limitado de temas referentes a la amplitud de estas actividades. De hecho, un Estado así financiaría y mantendría un ejército permanente, algunas escuelas, los tribunales y las autopistas. No se preocuparía por las formas apropiadas de vida en una sociedad bien ordenada; no se ocuparía de los razonamientos colectivos sobre la naturaleza del bien público; no se responsabilizaría del bienestar de aquellos cuyas actividades privadas no pudieran mantenerlos adecuadamente. De la misma forma en que la sociedad civil desplaza a la sociedad política, la administración sustituye a la política.

Y sin embargo, los economistas clásicos no llegaron tan lejos como a negar la existencia de un bien público irreducible a (por ejemplo la suma de) los fines privados. Smith identificó este bien público con la magnitud (y la tasa de crecimiento) del pro-

ducto nacional. Claramente, un producto nacional amplio y creciente normalmente beneficiará tanto a los individuos como al Estado. Con todo, el beneficio de un gran producto nacional es tanto para los individuos como para el Estado en su conjunto. Si consideráramos algo más que solamente el volumen del producto, entonces la ecuación de los fines públicos con los privados sería menos evidente. Incluso con esta división, todavía se puede afirmar, para ciertas definiciones del bien público, que una economía de mercado privada obtiene mejor dicho bien (aunque sea inintencionadamente). Este es el argumento que definimos como claramente clásico.

El argumento clásico ha cedido el paso recientemente a otro (asociado al enfoque neoclásico) que define el bien público equiparándolo a una suma (u otro agregado) de intereses privados. Sin embargo, no deberíamos lanzarnos demasiado rápido a adoptar una interpretación del enfoque clásico de la economía política que la equipare con este método más reciente. Hacerlo es perder de vista una tensión importante en el enfoque clásico que está ausente en el moderno. Esta tensión existe en el esfuerzo por mantener una versión más antigua del bien público, a la vez que se niega la necesidad de un agente público responsable de asegurar que los temas privados contribuyen a la agenda pública. A Smith le gustaría ver los fines públicos realizados sin (o con un mínimo de) vida pública. Esta aspiración es una parte importante del pensamiento clásico. Presenta un problema para las teorías subsiguientes, uno que lleva a direcciones diferentes.

Recordemos el contraste esbozado anteriormente en este capítulo entre Smith y Stewart. El primero es partidario de la degradación de la política mientras que el último intenta mantener la idea de que la política y el Estado tienen un papel importante más allá de la administración pública y la defensa nacional. Para Stewart, el Estado tiene un papel de liderazgo en el ámbito privado: modelando los intereses privados, limitando el egoísmo, educando a las personas para que tengan un punto de vista «más elevado» (el interés público). Tal como veremos en los capítulos siguientes, ninguno de los enfoques modernos de la economía política se encuentra completamente cómodo con esta idea. Algunos la rechazan totalmente, y esto es típico de la economía política. Otros le conceden sólo un papel muy limitado. En esto, la economía política se inscribe en gran medida en el temperamento moderno, que, siguiendo a Smith, duda tanto de la necesidad de que el Estado asuma un papel de liderazgo como de su capacidad de hacerlo. La economía política ve al Estado más y más como un agente actuando al servicio de los intereses privados, más que como un agente al que se le confía la responsabilidad de un bien público irreducible a los intereses privados. ¿Cómo puede el Estado, actuando como agente de los intereses privados, responsabilizarse de la elevación de los individuos hacia un estadio superior? Evidentemente, no podemos esperar que lo haga.

2. VALOR Y DISTRIBUCIÓN

2.1. La división del trabajo y el intercambio

La teoría de la autorregulación del mercado es claramente el logro central del enfoque clásico de la economía política y la clave para entender como puede un economista influido por la teoría clásica entender la interrelación entre lo económico y lo político. Sin embargo, no todos los teóricos modernos inscritos en la tradición clásica han adoptado este punto de vista. Aportaciones recientes se han basado en un elemento diferen-

te al análisis clásico de la economía de mercado, uno centrado más en el sistema de precios y su relación con la determinación de los salarios y los beneficios, y menos en sus implicaciones para la autorregulación del mercado. Vamos a centrarnos ahora en esta otra dimensión de la teoría clásica. Esta dimensión empieza con la consideración de la relación entre la división social del trabajo y el intercambio de mercancías.

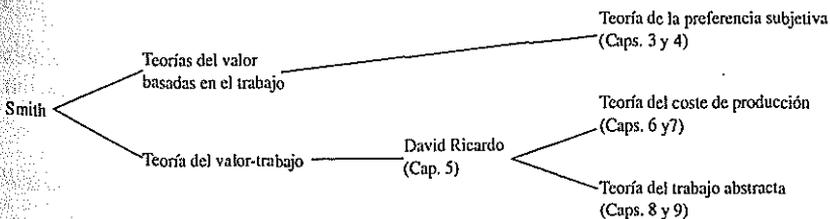
La división del trabajo está muy estrechamente asociada al intercambio. En ausencia de un mercado para el producto, no tiene mucho sentido para un individuo, por lo demás aislado, especializarse de la forma establecida por la división del trabajo. A la vez, la participación en la división del trabajo requiere que el productor individual intercambie para así obtener los elementos de subsistencia que no produce. Adam Smith situó esta doble relación mutua entre el mercado y la división del trabajo en el centro de su análisis. Con la división del trabajo, cada hombre «se convierte de alguna manera en comerciante» (1937: 22). Nuestra participación en la división del trabajo nos obliga a intercambiar. El tipo de dependencia mutua asociado a la división del trabajo da lugar al sistema de intercambio. A la vez, «la división del trabajo está limitada por la dimensión del mercado» (1937: 17). El mercado también juega un papel importante, estimulando el desarrollo de la división del trabajo.

La división del trabajo ocupa en el tratamiento clásico del intercambio una posición análoga a la que ocupa la maximización de la utilidad en la teoría neoclásica. Representa la participación del individuo en una realidad social más amplia. Y, de la misma forma en que las tasas de intercambio entre maximizadores de la utilidad individual dependen de sus preferencias y capacidades, las tasas de intercambio derivadas de la división social del trabajo dependen de atributos de la estructura de la producción en su conjunto. La integración de los precios en una estructura de producción en el enfoque clásico se ha interpretado de dos formas diferentes pero relacionadas: la teoría del valor trabajo y la teoría de los precios de producción.

Smith, Ricardo y Marx establecieron una relación directa entre la división del trabajo y el precio, argumentando que los precios dependen de las cantidades relativas de trabajo social utilizadas en la producción de mercancías⁴. La reproducción de los bienes que componen el producto social se considera como un conjunto de «procesos de trabajo» (Marx, 1967a: cap. 7) relacionados a través de inputs y outputs. La suma de los trabajos de los individuos proporciona a la sociedad sus recursos productivos. La suma de trabajos debe asignarse a los diferentes procesos que producen los bienes nece-

4. Para una discusión más completa de la teoría del valor trabajo, ver Meek (1973)

[Nota de los editores] Para visualizar más claramente las posibles interpretaciones de la teoría del valor clásica puede ser de utilidad el siguiente esquema sobre la percepción de la teoría del valor de Adam Smith y sus futuras implicaciones teóricas, tomado de: Cameron, Cole C.; Edwards, C. *Why economists disagree: The political economy of economics*. Londres: Logman, 983:38.



sarios como inputs para la reproducción social. Este marco clásico nos lleva a visualizar un solo depósito de trabajo social, dividido entre tareas particulares y vuelto a reunir por el intercambio. Las proporciones definidas por las necesidades de la reproducción social, tomadas en su conjunto, determinan las tasas de intercambio adecuadas. Estas tasas aseguran que cada productor recibirá, de la venta de su output, un valor suficiente para renovar sus medios de producción. [...]

[...] La teoría del valor trabajo proporciona un vínculo directo entre la división del depósito del trabajo social y el intercambio de mercancías. Esta teoría, sin embargo, encuentra varias dificultades analíticas, que han convencido a los economistas modernos inscritos en la tradición clásica de la necesidad de construir una base materialista para el intercambio utilizando un punto de partida diferente, aunque presente también en las teorías clásicas: el precio de la producción. Estos autores, en lugar de radicar el precio en la división de un depósito de trabajo social, lo radican en la especificación técnica de una estructura de producción⁵. [...]

[...]

[...] cuando la sociedad produce un excedente, los costes de producción (incluyendo el salario de subsistencia) no pueden determinar completamente los precios. El margen entre el precio y el coste es el excedente medido en valor y asignado al productor como su beneficio o renta. Para decirlo de otra forma, los precios de las mercancías dependen tanto de su coste (empleo de otras mercancías e inputs) como del beneficio que resulta para su productor, normalmente en relación a los costes. El precio de una mercancía es igual a la suma de sus costes de producción y al excedente que resulta para el productor como beneficio.

Esta conclusión tiene una interpretación sorprendente. Los precios de mercado, conectados a las instituciones sociales de propiedad y contrato, expresan una realidad más profunda que comparten con las formas de asignación y distribución no de mercado. Según la visión clásica, todas las sociedades deben reproducirse reproduciendo la subsistencia de sus trabajadores, y deben también distribuir su excedente de acuerdo con los requerimientos de sus instituciones sociales particulares. Lo que varía en cada sociedad es la forma que adoptan estos procesos. El mercado es uno entre muchos mecanismos sociales para satisfacer una necesidad material de la vida. Esto significa que lo económico (entendido como el abastecimiento material) existe, exista o no el mercado, y por lo tanto, aunque nuestras actividades económicas se produzcan en una esfera separada a la que podemos llamar o no economía.

3. LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

La versión de la teoría clásica del valor trazada brevemente en los párrafos anteriores mantiene el supuesto clásico que el nivel de los salarios depende de la especificación de los bienes que comprende el nivel de subsistencia. Bajo este supuesto, la magnitud

5. Sraffa (1960) ha analizado la relación entre el precio y la estructura técnica de la producción; ver también Walsh y Gram (1980).

del excedente depende de la tecnología, que determina la productividad del trabajo, y del importe de la subsistencia. El excedente es un tipo de residuo, el importe que queda una vez se han cubierto los costes de producción. Este excedente es, entonces, el fondo del cual sale el beneficio y la inversión.

La idea de que los salarios se determinan de esta forma ha perdido credibilidad desde la publicación de los grandes textos de los economistas clásicos en el siglo XVIII y principios del XIX. Los teóricos modernos han modificado este elemento de la teoría y, al hacerlo, han llegado a una conclusión sorprendente.

Si tratamos el salario como una variable y no como una magnitud fija, esto significa que el sistema de mercado contiene un elemento de indeterminación. La variabilidad del salario implica la variabilidad del excedente y, por consiguiente, del beneficio para una estructura productiva dada. Así, dada la productividad del trabajo y la división social del trabajo, la distribución del producto entre el trabajo y los propietarios del capital aún está por determinar.

Sería posible, entonces, considerar la distribución de la renta como el resultado de una lucha entre solicitantes que compiten por ella y no como algo que forma parte de la estructura de reproducción misma, tal como planteó originalmente el modelo clásico. Esta estructura establece límites a la distribución marcados, por un lado, por el nivel de beneficio o excedente si el salario fuera cero, y, por el otro, por el nivel del salario real si el excedente fuera igual a cero. Pero entre estos niveles, las condiciones de reproducción no fijan la distribución de la renta.

La siguiente etapa es identificar a quienes compiten por la renta como clases sociales definidas por su relación con los medios de producción. Hacer esto encaja bien en el espíritu del enfoque clásico. Entonces, la distribución de la renta se convierte en una materia de lucha entre clases sociales por el producto del trabajo.

La atención a esta lucha lleva a la economía política a un terreno diferente al destacado en la primera sección de este capítulo. Allí, la representación de la economía política en el sentido clásico se refería al estudio de la capacidad de la economía de automantenerse. Lo económico nos lleva a una realidad institucional, el mercado; lo político nos lleva al Estado, también una realidad institucional. La economía política se centra en la lógica de la relación entre estas dos instituciones. El tema de la separabilidad es fundamental.

Cuando pasamos al terreno de la lucha entre clases sociales por la distribución de la renta, la idea de qué es la economía política cambia. Aquí lo económico no es primeramente un ámbito, la economía; es el proceso de reproducción material de bienes y de aprovisionamiento de necesidades. Lo político nos lleva primeramente no al Estado, sino a la configuración de las clases sociales y las relaciones de clase. Maurice Dobb (1936) puso un énfasis especial en esta interpretación de lo político en la economía política clásica.

Evidentemente, se puede plantear una cuestión sobre en qué sentido la interrelación de clases puede ser la dimensión política. De hecho, en las aportaciones más recientes de aquellos influidos por el modelo clásico, el elemento explícitamente político raramente aparece de manera sistemática. El tema se deja colgado.

En muchos casos, la identificación de lo político con las relaciones de clase es más una alusión a un debate que un debate en sí. En el capítulo 3, sobre el enfoque marxiano, veremos cómo puede desarrollarse este debate. De hecho, el problema plantea-

do aquí no puede sino guiarnos hacia la teoría marxiana como heredera de la clásica. De momento, sólo plantearémos el tema e identificaremos sus raíces clásicas: el sentido en que depende de la teoría clásica y el momento en el que va más allá de esa teoría.

Es sorprendente que los economistas más próximos a la escuela clásica en su marco analítico, utilicen este marco para apoyar un enfoque de la economía política muy diferente al de los economistas clásicos. Este fue el método de Marx. Él examinó el marco analítico de la economía política clásica y lo utilizó para llegar a conclusiones radicales, implícitas seguramente en ese marco, pero muy alejadas de las intenciones y del espíritu de los economistas clásicos.

Para nosotros, una de las dimensiones del cambio tiene una importancia especial. Los economistas clásicos utilizaron su marco para defender la separatividad de la economía. Los economistas modernos influenciados por ese marco analítico lo utilizan tan frecuentemente para minar esta separación como para apoyarla. En sus trabajos, la dimensión política identificada con la distribución de clase de la renta forma parte del propio mecanismo de mercado.

Tal como hemos visto, la magnitud y distribución del excedente está relacionada con la determinación de los precios de las mercancías. Cuando esta magnitud y distribución dependen de la lucha entre grupos sociales, la economía no está lógicamente separada del sistema político. Por lo tanto, hay mucho en juego en la afirmación de que la distribución de la renta depende del conflicto de clases y que la lucha de clases es un proceso político y no económico.

En consecuencia, el pensamiento moderno tiende a invertir la dirección del movimiento asociado a los economistas clásicos. Donde los economistas clásicos alzaron a lo económico a un nivel preeminente, algunos economistas modernos han utilizado el marco clásico para erosionar la separación de la economía y elevar la lucha política a la preeminencia en el ámbito económico.

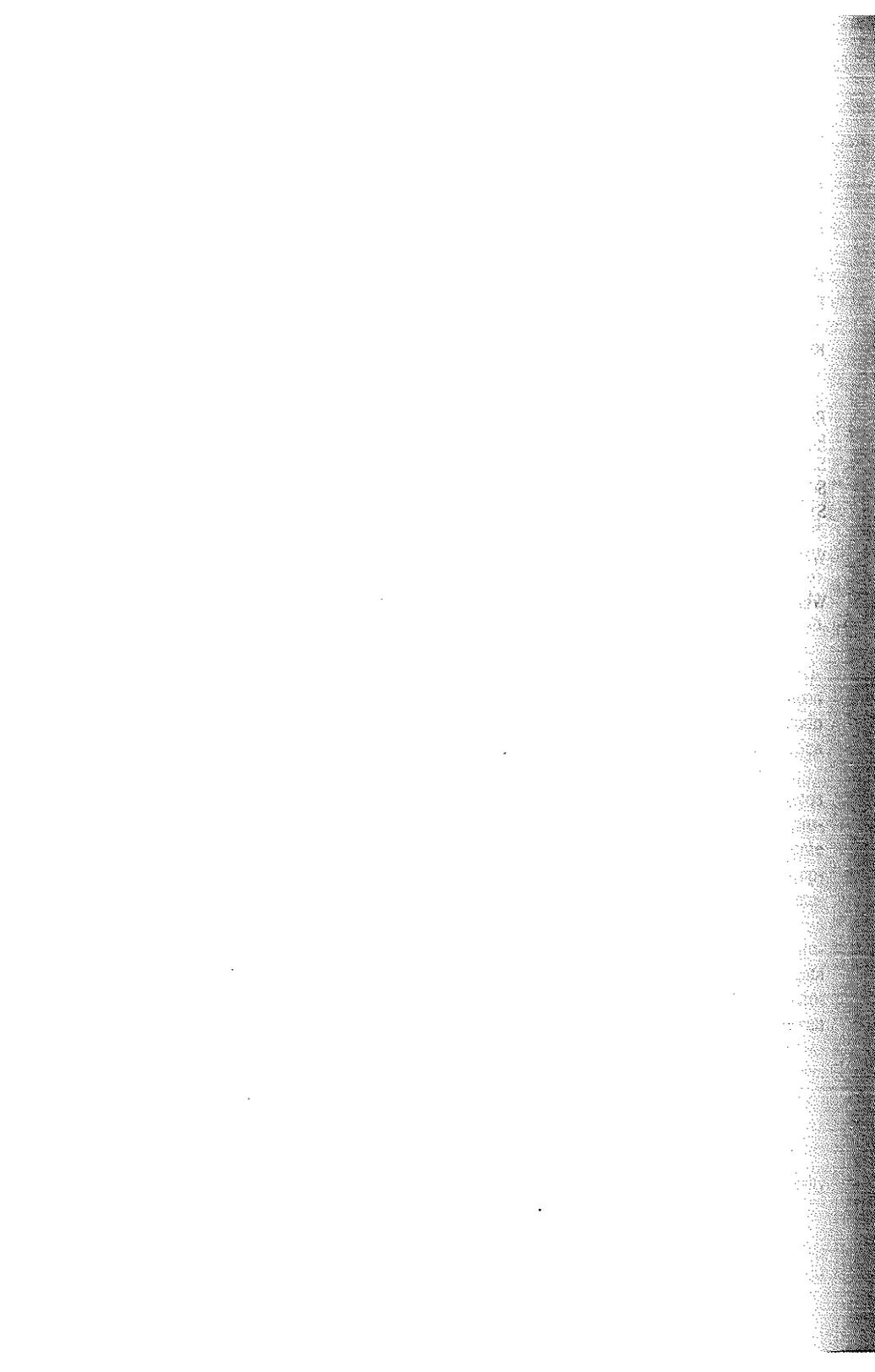
Hay que mencionar que esto sólo es así para un grupo de economistas clásicos modernos. Otros utilizan el enfoque clásico del valor y la distribución sin tratar el problema de la distribución entre clases como parte de la lucha, patente o abiertamente política (ver Robinson, 1962). El enfoque clásico también se ha fundido con percepciones keynesianas para producir una teoría moderna con un toque clásico no orientada a la politización de la economía.

Muchos caminos salen de la economía política clásica. Los principales que estudiaremos seguidamente son el marxiano, el neoclásico y el keynesiano. Cada uno trata los problemas de la separabilidad de la economía de forma diferente, y despliega nociones diferentes de lo económico y de lo político, combinándolos de formas que llevan a diferentes enfoques de la economía política.

BIBLIOGRAFÍA

- AVINERI, Shlomo. (1972). *Hegel's Theory of the Modern State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DASGUPTA, A. K. (1985). *Epochs of Economic Theory*. Nueva York: Basil Blackwell.
- DOBB, Maurice. (1936). *Political Economy and Capitalism*. Londres: Routledge. 1973.
- FERGUSON, Adam. (1773). *An Essay on the History of Civil Society*. Londres.

- HEGEL, G. W. F. [1821] (1952). *Hegel's Philosophy of Right*. Traducción de T. M. Knox. Oxford: Oxford University Press.
- MARX, Karl. [1867] (1967a). *Capital*, vol. I. Nueva York: International Publishers.
- . [1894] (1967b) *Capital*, vol. III. Nueva York: International Publishers.
- MEKK, Ronald L. (1973). *Studies in the Labour Theory of Value*, 2ª ed. Londres: Lawrence and Wishart.
- PELCZYNSKI, Z. A. (1984). *The State and Civil Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- POLANYI, Karl. (1957). «Aristotle Discovers the Economy». En: K. Polanyi, C. Arensber, H. Pearson (eds). *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Gateway Editions.
- RICARDO, David. [1821] (1951). *The Principles of Political Economy and Taxation*. En: *Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. I, ed. P. Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press.
- ROBINSON, Joan. (1962). *Essays in the Theory of Economic Growth*. Nueva York: St. Martin's.
- ROLL, Eric. (1953). *A History of Economic Thought*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- SMITH, Adam. [1776] (1937). *The Wealth of Nations*. Nueva York: Modern Library.
- SOWELL, Thomas. (1972). *Say's Law*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- STEUJART, [Sir] James. [1767] (1966). *An Inquiry into the Principles of Political Economy*. Edimburgo: Oliver and Boyd.
- WALSH, Vivian; HARVEY Gram. (1980). *Classical and Neoclassical Theories of General Equilibrium*. Nueva York: Oxford University Press.
- WEINTRAUB, E. Roy. (1979). *Microfoundations*. Cambridge: Cambridge University Press.



Las preconcepciones de los economistas clásicos*

Thorstein Veblen

La historia recoge instancias más frecuentes y más espectaculares del triunfo de las instituciones imbéciles sobre la vida y la cultura que de las de los pueblos que, por fuerza del instinto, se han salvado a sí mismos de una situación desesperada frente a instituciones precarias, tales como, por ejemplo, las que enfrentan ahora a los pueblos de la Cristiandad. (Veblen, *The Instinct of workmanship and the state of the industrial arts*, 1914)

La inclinación animista de Adam Smith se afirma de forma más clara y efectiva en la tendencia general y en el objetivo de su discusión que en los detalles de la teoría. «La obra *La riqueza de las naciones* de Adam Smith es, de hecho, en la medida en que tiene una única finalidad, una reivindicación de la ley inconsciente presente en las distintas acciones de los hombres cuando estas acciones están dirigidas por un fuerte motivo personal». ¹ Tanto en *La teoría de los sentimientos morales* como en *La riqueza de las naciones* hay muchos pasajes que demuestran su inalterable convicción de que existe una tendencia saludable en el curso natural de las cosas, y el tono optimista que le caracteriza cuando habla en favor de la libertad natural no es sino una expresión de esta convicción. Un recurso extremo a esta base animista se halla en su alegato en favor de la libertad de inversión ².

En la proposición que afirma que los hombres «están guiados por una mano invisible», Smith no recurre a una providencia entrometida que quiere corregir los asuntos humanos cuando éstos se hallan en peligro de torcerse. Concibe al Creador como siendo muy comedido en materia de interferencia en el curso natural de las cosas. El Creador ha establecido el orden natural para servir los fines del bienestar humano; y ha adaptado muy bien las causas eficientes comprendidas en el orden natural, incluyendo los objetivos y los motivos humanos, a este trabajo que tienen que efectuar. La guía de la mano

* Publicado en: Veblen, Thorstein. «The preconceptions of the classical economists». En: Lerner, Max (ed.). *The portable Veblen*. Nueva York: Viking Press, 1948, p. 241-274. Traducción: Beatriz Krayenbühl.

1. Bonar, *Philosophy and Political Economy*, p. 177, 178.

2. «Todo individuo se esfuerza continuamente por encontrar la utilización más ventajosa de todo capital del que pueda disponer. Es su propio beneficio y no el de la sociedad el que tiene presente. Pero el estudio de su beneficio le lleva, naturalmente, o más bien necesariamente, a preferir aquel uso que resulte más beneficioso para la sociedad [...]. Al dirigir este esfuerzo de tal manera que su producto tenga un valor máximo, intenta únicamente su propia ganancia. Y en esto está dirigido, como en muchos otros casos, por una mano invisible para favorecer un fin que no formaba parte de su intención. Ni tampoco resulta ser siempre lo peor para la sociedad que no sea parte de ello. Al perseguir su propio interés, frecuentemente favorece el de la sociedad de modo más efectivo que cuando realmente se propone hacerlo» *La riqueza de las naciones*, Libro IV, cap. 2.

invisible tiene lugar, no por vía de interposición, sino a través de un amplio plan de elementos diseñados para ello desde su origen. A efectos de la teoría económica, se concibe que el hombre es consistentemente egoísta; pero este hombre económico es parte del mecanismo de la naturaleza y su actividad egoísta no es sino una manera a través de la cual, en el curso natural de las cosas, se logra el bienestar general. El plan en su conjunto está guiado por la finalidad a alcanzar, pero la secuencia de acontecimientos a través de las cuales se alcanza el objetivo es una secuencia causal que no se ve interrumpida de forma episódica. El trabajo benévolo de guía se efectuó creando primero un ingenioso mecanismo de fuerzas y motivos capaz de conseguir un resultado programado, y no queda nada más que la fuerza permanente de una tendencia establecida para forzar el propósito divino mediante el curso natural de las cosas.

La secuencia de acontecimientos, incluyendo los motivos humanos y la conducta humana, es una secuencia causal; pero es también algo más o, más bien, existe también otro factor de continuidad además del de la pura causa y efecto, presentes incluso en el proceso gradual por el cual el curso natural de las cosas alcanza su fin último. La presencia de este elemento, casi espiritual o no causal, resulta evidente a partir de dos (presuntos) hechos. 1) El curso de las cosas puede verse desviado de la línea directa de logro del bienestar humano que constituye su fin legítimo. La tendencia natural de las cosas puede ser dominada por una coyuntura adversa de causas. Existe una distinción, a menudo penosamente real y continua, entre el curso legítimo de las cosas y el observado. Si por «natural», según la utilización del término por Adam Smith, se entendiese necesario en el sentido de casualmente determinado, entonces no sería posible ninguna divergencia de los acontecimientos del curso natural o legítimo de las cosas. Si el mecanismo de la naturaleza, incluyendo al ser humano, fuese un dispositivo mecánicamente diseñado para alcanzar el propósito del gran artífice, entonces no podrían existir estos episodios de alejamiento torpe y contumaz del camino directo que Adam Smith halla en casi todos los órdenes existentes. Los hechos institucionales serían pues «naturales»³. 2) Si las cosas resultan mal, se corregirán por sí mismas si cesa la interferencia con el curso natural; en cambio, en el caso de que se trate simplemente de una secuencia causal, la mera suspensión de la interferencia no dejará el resultado igual que si no hubiese tenido lugar interferencia alguna. Este poder de recuperarse de la naturaleza tiene un carácter extramecánico. La continuidad de la secuencia por la cual prevalece el curso natural de las cosas no es, por lo tanto, de carácter de causa y efecto puesto que salva los intervalos y las interrupciones de la secuencia causal⁴. La utilización de Adam Smith del término «real» en afirmaciones teóricas —como, por ejemplo, «valor real», «precio real»⁵— es una evidencia en este sentido. Normalmente, «natu-

3. La discrepancia entre la situación real, causalmente determinada, y el logro de aquello deseado por la divinidad constituye la base metafísica de toda la orientación de moralidad y política ilustrada que constituye una parte tan importante del trabajo de Adam Smith. Evidentemente, lo mismo es cierto para todos los moralistas y reformadores que parten del supuesto de un orden providencial.
4. «Sin embargo, en el cuerpo político, la sabiduría de la naturaleza ha hecho afortunadamente una amplia provisión para remediar muchos de los efectos negativos de la locura y la injusticia del hombre; de la misma manera en que lo ha hecho en el organismo natural para curar a aquellos de su pereza y falta de moderación» *La riqueza de las naciones*, Libro IV, cap. 9.
5. Por ejemplo, «la medida real del valor intercambiable de todos los productos», *La riqueza de las naciones*, Libro I, cap. 5, repetidamente en aspectos similares.

ral» tiene el mismo significado que «real» a este respecto⁶. Tanto «natural» como «real» se sitúan por contraste con presente; y, en la interpretación de Adam Smith, los dos tienen una substancialidad distinta de, y superior a, los hechos. Esta visión implica una distinción entre realidad y hecho, que sobrevive bajo una forma debilitada en las teorías de precios, salarios, beneficios y costes «normales» de los sucesores de Adam Smith.

Esta inclinación animista parece impregnar la primera de sus dos obras monumentales en un grado mayor que la segunda. En *Sentimientos morales* se recurre al fundamento teleológico del orden natural más libremente y, de forma perceptible, con mayor insistencia. Parece haber motivo para sostener que la preconcepción animista se debilitó o por lo menos que pasó más bien a un segundo plano a medida que avanzaba su posterior trabajo de reflexión e investigación. El cambio se manifiesta también en algunos detalles de su teoría económica, tal como la expuso por primera vez en *Lecturas* y desarrolló más tarde de forma más completa en *La riqueza de las naciones*. Así, por ejemplo, en la primera presentación del tema, «la división del trabajo es la causa inmediata de la opulencia»; y esta división del trabajo, que es la condición principal del bienestar económico, «surge de una inclinación directa de la naturaleza humana hacia el trueque entre unos y otros»⁷. La «propensión» en cuestión se presenta como un don natural otorgado al hombre con miras al bienestar de la sociedad humana y no se intenta ofrecer ninguna otra explicación sobre cómo el hombre la posee. No se ofrece ninguna explicación causal de su presencia o su naturaleza. Pero la sección correspondiente en *La riqueza de las naciones* trata la cuestión de forma más prudente⁸. Se podrían comparar otros pasajes paralelos con los mismos resultados. La mano invisible se ha alejado del alcance de la visión humana.

Sin embargo, estas y otras expresiones derivadas de un sincero optimismo no debieran ser consideradas quizás como características integrales de la teoría económica de Adam Smith, o que hayan afectado seriamente la naturaleza de su trabajo como economista. Son expresiones de sus opiniones filosóficas y teológicas generales que resultan significativas para nuestros propósitos, sobre todo en tanto que evidencias de una inclinación animista y optimista. Contribuyen a mostrar cuál es el concepto de finalidad de Adam Smith —la base en la que convergen todas sus reflexiones sobre los asuntos humanos—; pero no muestra en grado significativo alguno la predisposición teleológica que guía la formulación en detalle de su teoría económica.

6. Por ejemplo, Libro 1, cap. 7: «Cuando el precio de cualquier mercancía no es ni más ni menos que lo necesario para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en producirla, prepararla y ponerla en el mercado, de acuerdo con sus tasas naturales, la mercancía se vende al precio que se podría llamar su precio natural». «El precio real al cual todo producto se vende normalmente se llama precio de mercado. Puede estar por encima o por debajo o puede ser exactamente el mismo que su precio natural».
7. *Lectures*, de Adam Smith (Ed. Cannan, 1896), p. 169.
8. «Esta división del trabajo, de la cual se derivan tantos beneficios, originariamente no es el efecto de la sabiduría humana que prevé y se propone la opulencia general a la cual da lugar. Es la consecuencia necesaria, aunque muy lenta y gradual, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no tiene en consideración ninguna utilidad tan amplia como ésta —la propensión a cambiar, trocar e intercambiar una cosa por otra—. Si tal propensión es uno de aquellos principios originarios de la naturaleza humana de los cuales no se puede proporcionar ninguna explicación adicional, o si, como parece más probable, es la consecuencia necesaria de las facultades de la razón y el lenguaje, no corresponde a nuestro tema actual investigarlo». *La riqueza de las naciones*, Libro I, cap. 2.

El impacto de la predisposición teleológica se puede observar mejor en el trato más detallado que Smith da a los fenómenos económicos —en su discusión de lo que se podría llamar de forma imprecisa las instituciones económicas— y en los criterios y principios de procedimiento mediante los cuales se guía para incorporar estas características de la vida económica a la estructura general de su teoría. Un ejemplo acertado, aunque quizás no el más evidente, lo proporciona la discusión sobre el «precio real y nominal» y sobre el «precio natural y el de mercado» de los productos, a los cuales nos referíamos antes⁹. El precio «real» de los productos es su valor en términos de vida humana. En este punto Smith difiere de los fisiócratas, para los cuales las condiciones últimas de valor se desprenden de la sustancia humana, considerada como un producto del funcionamiento de la naturaleza; hallándose la causa de la diferencia en el hecho de que los fisiócratas concebían que el orden natural que conduce al bienestar material del ser humano abarca sólo el entorno no humano, mientras que Adam Smith incluye al hombre dentro de este concepto del orden natural e incluso, lo convierte en la figura central del proceso de producción. Según los fisiócratas, la producción es obra de la naturaleza; según Adam Smith, se trata de la obra del hombre y la naturaleza, con el hombre en el primer plano. Por lo tanto, para Adam Smith el trabajo es la condición última de valorización. Este valor «real» de los productos es el valor imputado a éstos por el economista bajo la presión de su preconcepción teleológica. Tiene poco lugar, si tiene alguno, en los acontecimientos económicos y no influye en los asuntos humanos, aparte de la influencia sentimental que tal preconcepción a favor de un «valor real» de las cosas pueda ejercer sobre las nociones de los seres humanos sobre cuál es la dirección buena y equitativa que deben seguir en sus transacciones. Resulta imposible medir este valor real de las mercancías; no se puede medir o expresar en términos concretos. Y, sin embargo, si el trabajo se intercambia por una cantidad diversa de bienes, «es el valor de éstos el que varía, no el del trabajo que los adquiere»¹⁰. Los valores que en la práctica asignan los hombres a las mercancías se conciben como siendo determinados sin considerar el valor real que Adam Smith imputa a los bienes; pero, en todo esto, el hecho substancial respecto a estos valores de mercado es su presunta aproximación a los valores reales teleológicamente imputados a los bienes guiados por leyes naturales inviolables. El valor real, o natural, de los artículos no guarda una relación causal con el valor por el cual se intercambian. La discusión sobre de qué manera se determinan los valores en la práctica versa sobre los motivos de los compradores y vendedores, y la ventaja relativa de la que disfrutaban las partes en la transacción¹¹. Se trata de una discusión sobre un proceso de valoración que guarda bastante poca relación con el precio «real», o «natural», de las cosas, así como con los fundamentos a partir de los cuales se mantiene que las cosas se expresan por su precio real o natural; y, sin embargo, cuando el complejo proceso de valoración se ha completado en términos de motivos humanos y exigencias del mercado, Adam Smith siente que solamente ha despejado el terreno. Se vuelve entonces al importante tema de justificar teóricamente el valor y el precio,

9. *La riqueza de las naciones*, Libro I, capítulos 5-7.

10. *La riqueza de las naciones*, Libro I, cap. 5.

11. Como, por ejemplo, la discusión completa sobre la determinación de salarios, beneficios y rentas en el Libro I, capítulos 8-11.

y en hacer que los hechos observados se articulen con su teoría teleológica de la vida económica¹².

La utilización de las palabras «ordinario» y «medio» a este respecto no debe tomarse demasiado rigurosamente. El contexto deja claro que la igualdad que frecuentemente subsiste entre las tarifas ordinarias o medias y las tarifas naturales es una cuestión de coincidencia, no de identidad. No sólo hay desviaciones temporales, sino que puede existir una divergencia permanente entre el precio ordinario y el precio natural de un producto; tal como sucede en el caso de un monopolio o de un producto agrícola cultivado en circunstancias peculiares de suelo o de clima¹³.

El precio natural coincide con el precio que la competencia establece, ya que la competencia significa el juego libre de obstáculos y trabas de aquellas fuerzas eficientes a través de las cuales el mecanismo finamente ajustado de la naturaleza completa el diseño para el que se ideó. El precio natural se alcanza a través de la libre interacción de los factores de producción y es en sí mismo un resultado de la producción. La naturaleza, incluyendo el factor humano, actúa para fabricar los bienes; y el valor natural de los bienes es su valoración desde el punto de vista de este proceso productivo de la naturaleza. El valor natural es una categoría de la producción; mientras que, de forma notoria, el valor de cambio o el precio del mercado es una categoría de la distribución. Y el trato teórico que Adam Smith da al precio del mercado tiene como objetivo mostrar como los deseos y las necesidades humanas que operan en el mercado producen un resultado en consonancia con las leyes naturales que se concibe que rigen la producción.

El precio natural es un resultado compuesto por la mezcla de las tres «partes que componen el precio de los productos» —los salarios naturales del trabajador, los beneficios naturales del capital y la renta de la tierra—; y cada uno de estos tres componentes es a su vez la medida del efecto productivo del factor al cual pertenece. La discusión complementaria sobre la participación en la distribución intenta explicar los hechos de la distribución sobre la base de la productividad de los factores que se considera comparten el producto entre ellos. Es decir, la preconcepción de Adam Smith de un proceso productivo natural como la base de su teoría económica domina sus objetivos y su procedimiento cuando trata los fenómenos que no se pueden explicar en términos de producción. La secuencia causal del proceso de distribución, según el propio Adam Smith muestra, no guarda relación con la secuencia causal del proceso de producción; pero, puesto que este último es el hecho substancial, tal como se considera desde el punto de vista del orden natural teleológico, se debe explicar el

12. «Existe en toda sociedad o vecindario una tasa normal o media tanto en los salarios como en los beneficios en cada uso distinto del trabajo y del capital. Esta tasa se regula de forma natural, [...] en parte por las circunstancias generales de la sociedad [...]. Del mismo modo existe en toda sociedad o vecindario una tasa de renta normal o media, que también está regulada [...]. Estas tasas ordinarias o medias pueden llamarse tasas naturales de salarios, beneficio y rentas, en el tiempo y lugar en que comúnmente imperan. Cuando el precio de una mercancía cualquiera no es ni más ni menos que lo suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en producirla, prepararla y traerla al mercado, conforme a sus tarifas naturales, el producto se vende por lo que se puede llamar su precio natural.» *La riqueza de las naciones*, Libro I, cap. 7.
13. «Tales mercancías pueden seguir vendiéndose durante siglos enteros a este alto precio; y aquella parte de éste que se convierte en la renta de la tierra es, en este caso, la parte que se paga generalmente por encima de su tasa natural.» Libro I, cap. 7.

primero en términos del último, antes de que el sentido de la substancialidad, o «realidad» en Adam Smith, se haya satisfecho. Algo similar se puede observar, evidentemente, en los fisiócratas y en Cantillon. Equivale a una ampliación de la preconcepción de los derechos naturales a la teoría económica. La discusión de Adam Smith sobre la distribución como una función de la productividad puede seguirse en detalle a través de su tratamiento de los salarios, beneficios y rentas; pero puesto que el objetivo aquí es sólo llevar a cabo una breve caracterización, y no una exposición, no continuaremos en este punto.

Sin embargo, vale la pena apuntar otra línea de influencia junto al predominio de la preconcepción teleológica en Adam Smith. Se trata de la normalización de datos, con objeto de ponerlos en consonancia con su aproximación al supuesto fin natural de la vida económica y el desarrollo. El resultado de esta normalización de los datos es, por un lado, la utilización de lo que James Steuart llama «historia conyuntural» al tratar de las etapas anteriores de la vida económica y, por el otro, una exposición de fenómenos actuales, más en términos de lo que legítimamente debería suceder según los objetivos de la vida dados por Dios, que en términos de observación no manipulada. Se tienen en cuenta los hechos (supuestos u observados) ostensiblemente en términos de secuencia causal, pero la secuencia causal imputada se construye para seguir la línea de la legitimidad teleológica.

Un ejemplo conocido de esta «historia conyuntural», en forma alta y eficazmente normalizada, es la explicación de «aquel estado de la sociedad temprano y rudo que precedió tanto a la acumulación de capital como a la apropiación de la tierra»¹⁴. Resulta innecesario observar hoy que este «estado temprano y rudo» en el cual «el producto total del trabajo pertenece al trabajador» es en conjunto un producto de la imaginación. Toda la narración, desde el origen hacia adelante, no es sólo hipotética sino que es una mera presentación esquemática de lo que hubiera debido ser el desarrollo en el pasado para llegar a la situación económica ideal que respondería perfectamente a la preconcepción de Adam Smith¹⁵. Cuando la narrativa se acerca a los hechos recientes conocidos, la normalización de los datos se vuelve más difícil y recibe una atención más detallada; pero el cambio en el método es más un cambio de grado que un cambio de naturaleza. En el «estado temprano y rudo», la coincidencia del curso «natural» y real de los acontecimientos es inmediata y directa, ya que no existen datos contrarios disponibles; pero en las etapas posteriores y en la situación presente, que abunda en hechos contrarios, la coordinación resulta difícil y la coincidencia sólo puede mostrarse mediante una abstracción libre a partir de fenómenos que son irrelevantes para la tendencia teleológica y mediante una laboriosa interpretación del resto. Los hechos de la vida moderna son intrincados y se prestan a su expresión en los términos de la teoría sólo después de haber sido sometidos a una «crítica más severa».

El capítulo «Del origen y uso del dinero»¹⁶ es una explicación elegantemente normalizada del origen y la naturaleza de una institución económica, y la discusión de

14. *La riqueza de las naciones*, Libro I, cap. 6; también cap. 8.

15. Para un ejemplo de cómo aparecen estas fases tempranas del desarrollo industrial cuando no son percibidas a la luz de la preconcepción de Adam Smith, ver, entre otros, Bücher, *Entstehung der Volkswirtschaft*.

16. Libro I, cap. IV.

Adam Smith sobre el dinero se desarrolla en las mismas líneas. El origen del dinero se formula en términos del objetivo para el cual el dinero podría servir legítimamente en una comunidad que Adam Smith consideraba justa y buena, y no en términos de motivos y exigencias que han resultado en la utilización del dinero y en la gradual aparición del método existente de pagos y cuentas. El dinero es «la gran rueda de la circulación» que efectúa la transferencia de bienes en los procesos de producción y en la distribución de los bienes acabados a los consumidores. Se trata más de un órgano del bienestar común que de un recurso de contabilidad y un depósito convencional de riqueza.

Quizá resulte superfluo observar que para el «hombre sencillo» que no se preocupa por el «curso natural de las cosas» en una *Geldwirtschaft* consumada, el dinero que pasa por sus manos no es una «gran rueda de la circulación». Para el samoyedo*, por ejemplo, el reno que le sirve como unidad de valor es riqueza en la forma más concreta y tangible posible. Lo mismo ocurre en gran parte con la moneda o incluso con los billetes de banco de acuerdo con la percepción actual de la gente sencilla. Y, sin embargo, será en términos de los hábitos y las condiciones de vida de estas «personas sencillas» en los que se deberá explicar el desarrollo del dinero si se va a presentar en términos de causa y efecto.

Los pocos y dispersos pasajes ya citados pueden servir para ilustrar de qué forma la inclinación animista o teleológica de Adam Smith configura la estructura general de su teoría y le da su consistencia. El principio de formulación definitiva del conocimiento económico de Adam Smith lo proporciona un objetivo que no entra en absoluto de forma causal en el proceso de la vida económica que él intenta conocer. Este objetivo o finalidad formativa o normativa no se concibe libremente como tomando parte en calidad de agente eficiente en los acontecimientos discutidos o que está de alguna manera presente de forma consciente en el proceso. Apenas se le puede considerar como un agente animista que toma parte en el proceso. Aprueba el curso de las cosas y da legitimidad y substancia a la secuencia de acontecimientos en la medida en que esta secuencia se pueda ajustar a los requisitos del fin atribuido. Por lo tanto, sólo tiene una fuerza ceremonial o simbólica y confiere a la discusión una capacidad ceremonial; incluso los economistas que han estado bastante de acuerdo con Adam Smith en lo que respecta al fin legítimo de la vida económica han aceptado esta consistencia ceremonial, o consistencia *de jure*, a muchos efectos como la formulación de una continuidad causal en los fenómenos que ha sido interpretada en sus términos. Las elucubraciones respecto a lo que debería ocurrir normalmente, como un tema de necesidad ceremonial, han llegado a ser consideradas como una explicación de cuestiones de hecho.

Pero tal como ya se ha destacado, en la exposición de la teoría de Adam Smith hay mucho más que una formulación de lo que debería ser. Una gran parte del progreso que éste consiguió sobre sus predecesores consiste en un examen más amplio y concienzudo de los hechos y en una búsqueda más consistente de la continuidad causal de los hechos tratados. Sin duda alguna, su superioridad respecto a los fisiócratas, aquella característica de su trabajo en virtud de la cual los substituyó en el desarrollo de la ciencia económica, se halla en cierta medida en su recurso a un concepto de normali-

* Ciudadano de Samoya como ejemplo de sociedad primitiva [nota de los editores].

dad diferente, más moderna —un concepto más en consonancia con el conjunto de preconcepciones más en voga en las generaciones posteriores—. Es un cambio del punto de vista a partir del cual se tratan los hechos; pero en gran medida consiste en una sustitución del viejo sistema de preconcepciones por uno nuevo, o en una nueva adaptación del antiguo concepto de finalidad, más que en una eliminación de toda norma de valuación metafísica o animista. En Adam Smith, como sucede en los fisiócratas, la cuestión fundamental, la respuesta a la cual proporciona el punto de partida y la norma de procedimiento, es una cuestión de substancialidad o de «realidad» económica. Con ambas, la respuesta a esta pregunta se da ingenuamente, como un resultado de sentido común. Ninguna de las dos se ve dificultada por dudas respecto a este resultado del sentido común o por necesidad alguna de examinarlo. Para los fisiócratas, esta base substancial de la realidad económica es el proceso nutritivo de la naturaleza. Para Adam Smith, lo es el trabajo. Su realidad presenta la ventaja de ser el resultado del sentido común de una comunidad más moderna, de una que se ha mantenido en vigor más generalmente y en mayor consonancia con los hechos de la industria moderna. Los fisiócratas deben su preconcepción de la productividad de la naturaleza a los hábitos de pensamiento de una comunidad en cuya vida económica el fenómeno predominante era el propietario de la tierra agrícola. Adam Smith debe su preconcepción a favor del trabajo a una comunidad en la cual la característica económica prominente del pasado inmediato era la artesanía y la agricultura, siendo el comercio un fenómeno apenas secundario.

En la medida en que las teorías económicas de Adam Smith son una búsqueda de la secuencia causal de los fenómenos económicos, se elaboran en los términos proporcionados por éstas dos direcciones principales de la actividad humana —el esfuerzo humano dirigido a la configuración de los medios de vida materiales, y el esfuerzo y los deseos humanos dirigidos a una ganancia pecuniaria—. La primera es la gran fuerza productiva substancial; la segunda no es inmediatamente o aproximadamente productiva¹⁷. Adam Smith todavía tiene un sentido demasiado vivo del objetivo nutritivo del orden de la naturaleza para poder ampliar libremente el concepto de la productividad a toda actividad que no produzca un aumento importante de las comodidades materiales. Su apreciación instintiva de la virtud substancial de cualquier cosa que favorezca la nutrición de forma eficaz le lleva incluso a la concesión que «en la agricultura, la naturaleza trabaja junto con el hombre», a pesar de que la tendencia general de su argumento es que la fuerza productiva con la cual el economista siempre debe contar es el trabajo humano. Esta substancialidad reconocida del trabajo como productivo explica, como ya se ha observado, su esfuerzo por reducir a términos de trabajo productivo una categoría de distribución como el valor de cambio.

Con una ligera cualificación solamente se puede sostener que, en la secuencia causal que Adam Smith persigue en sus teorías económicas propiamente dichas (contenidas en los tres primeros libros de *La riqueza de las naciones*), el factor causalmente eficiente es la naturaleza humana en estas dos relaciones —la de la eficiencia productiva y la de la ganancia pecuniaria a través del intercambio—. La ganancia pecuniaria —ganancia en los medios materiales de vida a través del trueque— proporciona la motivación a la actividad económica del individuo, aunque la eficiencia productiva es el

17. Ver *La riqueza de las naciones*, Libro II, cap. 5, «Of the Different Employment of Capitals».

fin legítimo y normal de la vida económica de la comunidad. Este concepto del hombre que busca sus fines a través del «trueque, cambio e intercambio» impregna hasta tal punto el tratamiento de Adam Smith respecto a los procesos económicos que incluso explica la producción en dichos términos y dice que el «trabajo fue el primer precio, el dinero para comprar primitivo con el que se pagaban todas las cosas»¹⁸. La naturaleza humana dedicada a este tráfico pecuniario es considerada en términos en cierto modo hedonistas, y los motivos y movimientos de los hombres se normalizan para que encajen en los requisitos de un orden natural concebido de modo hedonista. Los hombres son en gran medida iguales en sus aptitudes y propensiones innatas¹⁹, y en la medida en que la teoría económica necesita tener en cuenta estas aptitudes y propensiones, son aptitudes para la producción de las «cosas necesarias y comodidades de la vida» y propensiones para procurarse una proporción tan grande de estas comodidades como sea posible.

La concepción de Adam Smith de la naturaleza humana normal —es decir, del factor humano que participa causalmente en el proceso que la teoría económica discute— viene a ser en conjunto lo siguiente: los hombres ejercen su fuerza y habilidad en un proceso mecánico de producción y su habilidad pecuniaria en un proceso competitivo de distribución con miras a la ganancia individual en los medios materiales de vida. Se buscan estos medios materiales a fin de satisfacer los deseos naturales del hombre a través de su consumo. Es cierto que otras muchas cosas forman parte de los esfuerzos humanos en la lucha por la riqueza, tal como Adam Smith destaca; pero este consumo comprende la serie legítima de incentivos, y una teoría que se preocupa por el curso natural de las cosas tendría que tener en cuenta lo que no ocurre legítimamente en el curso natural. En realidad, existen desviaciones «presentes» apreciables, aunque poco «reales», de esta norma. Se trata de desviaciones espurias e insustanciales, y no forman parte estrictamente de la teoría. Y, puesto que la naturaleza humana es sorprendentemente uniforme, según la interpretación de Adam Smith, tanto los esfuerzos empleados como los resultados obtenidos pueden expresarse en términos cuantitativos y tratados algebraicamente, con el resultado de que todo el conjunto de fenómenos comprendidos dentro del apartado de consumo sólo deberían ser considerados incidentalmente; y la teoría de la producción y distribución está completa cuando se ha seguido la pista de los bienes o valores hasta su desaparición en manos de sus propietarios últimos. En conjunto, el efecto reflejo del consumo sobre la producción y la distribución es únicamente cuantitativo.

La preconcepción de Adam Smith de un orden teleológico normal de procedimiento en el curso natural afecta, por lo tanto, no sólo a aquellas características de la teoría en que Smith se declara abiertamente preocupado por la construcción de un esquema normal del proceso económico. A través de su normalización del factor causal principal que toma parte en el proceso, esta preconcepción afecta también a sus argumentos de

18. *La riqueza de las naciones*, Libro I, cap. 5. Ver también el alegato favorable al libre comercio, Libro IV, cap. 2: «Pero la renta anual de toda sociedad siempre es precisamente igual al valor intercambiable del producto anual total de su industria o, más bien, es precisamente lo mismo que aquel valor intercambiable».
19. «La diferencia de talentos naturales en distintos seres humanos es en realidad mucho menor de lo que creemos.» *La riqueza de las naciones*, Libro I, cap. 2.

causa a efecto²⁰. Lo que hace que esta última característica sea merecedora de una atención particular es el hecho de que sus sucesores llevaron esta normalización más lejos, e hicieron menos referencia a las excepciones atenuantes que Adam Smith observaba.

La razón para esta normalización mayor y más consistente de la naturaleza humana que nos proporciona al «hombre económico» por obra de los sucesores de Adam Smith se encuentra, en gran parte, en la filosofía utilitarista que llegó con fuerza y en forma consumada alrededor de finales de siglo. Ciertamente el trabajo de normalización se debe también a la posterior substitución de la artesanía por la industria «capitalista» que llegó al mismo tiempo y en estrecha relación con las ideas utilitaristas.

Después de la época de Adam Smith, la economía cayó en manos profanas. Aparte de Malthus que, de todos los grandes economistas, es el que se halla más cercano a Adam Smith en estos aspectos metafísicos que guardan una relación directa con las premisas de la ciencia económica, la generación siguiente no enfocó el tema desde el punto de vista de un orden divinamente instituido; tampoco debatieron sobre los intereses humanos con aquel espíritu amablemente optimista de sumisión propia del economista que va a su trabajo con el miedo a Dios ante sus ojos. Incluso en Malthus, el recurso al orden de la naturaleza aprobado por la divinidad es en cierto modo limitado y moderado. Pero resulta significativo para la evolución posterior de la teoría económica que, aunque se puede considerar realmente a Malthus como el seguidor más auténtico de Adam Smith, fueron los utilitaristas no devotos los que se convirtieron en los portavoces de la ciencia después de la época de Adam Smith.

No existe una ruptura importante entre Adam Smith y los utilitaristas, ni en los detalles de la doctrina, ni en las conclusiones concretas a las que se llegó respecto a cuestiones de política económica. En estos aspectos, verdaderamente se podría clasificar a Adam Smith como un utilitarista moderado, especialmente en lo que concierne a su trabajo en economía. Malthus tiene todavía un aire más utilitarista —tanto, que frecuentemente se habla de él como de un utilitarista—. Esta opinión, expuesta de forma convincente por el Sr. Bonar²¹, está sin duda bien corroborada por un análisis detallado de las doctrinas económicas de Malthus. Su inclinación humanitaria es evidente en toda su obra, y su debilidad por las consideraciones de eficiencia constituye el gran defecto de su trabajo científico. Pero, a pesar de todo ello y a fin de apreciar el cambio que invadió la economía clásica con el avance del «benthamismo», es necesario observar que el acuerdo en este tema entre Adam Smith y los discípulos de Bentham, y menos deci-

20. «Mit diesen philosophischen Ueberzeugungen tritt nun Adam Smith an die Welt der Erfahrung heran, und es ergibt sich ihm die Richtigkeit der Principen. Der Reiz der Smith'schen Schriften beruht zum grossen Teile darauf, dass Smith die Principien in so innige Verbindung mit dem Thatsächlichen gebracht. Hie und da werden dann auch die Principien, was durch diese Verbindung veranlasst wird, an ihren Spitzen etwas abgeschliffen, ihre allzuschärfe Ausprägung dadurch vermieden. Nichtsdestoweniger aber bleiben sie stets die leitenden den Grundgedanken.» («Con estas concepciones filosóficas, Adam Smith se aproxima al mundo de la experiencia, que le confirma lo bien fundado de los principios. El gran interés de los escritos de Smith se basa ante todo en el hecho de que ha mostrado que los principios están íntimamente vinculados con los hechos. A veces, los propios principios se han tenido que limar un poco para evitar expresiones demasiado bruscas. A pesar de todo, no se alejan jamás de las bases directrices.») Richard Zeyss, *Adam Smith und der Eigennutz*, Tübinga, 1889, p. 110.

21. Ver, por ejemplo, *Malthus and his Work*, especialmente el Libro III, así como el capítulo sobre *Malthus in Philosophy and Political Economy*, Libro III, *Modern Philosophy: Utilitarian Economics*, cap. 1, «Malthus».

didamente entre Malthus y éste último, consiste más en una coincidencia de conclusiones que en una identidad de preconcepciones²².

En Adam Smith, la base fundamental de la realidad económica es el designio de Dios, el orden teleológico; y sus generalizaciones utilitaristas, así como el carácter hedonista de su hombre económico, no son sino métodos de operación de este orden natural y no la base substancial y autolegitimadora. A pesar de las variaciones en la metafísica de Malthus, casi se puede decir lo mismo de él. De los utilitaristas propiamente dicho se puede decir lo contrario, aunque aquí, de nuevo, no existe ni mucho menos una consistencia absoluta. La base económica substancial es el placer y el dolor: el orden teleológico (incluso el diseño de Dios, cuando se admite) es el método de su operación.

Aquí puede resultar innecesario entrar en las implicaciones adicionales, psicológicas y éticas que esta preconcepción de los utilitaristas implica. Incluso lo ya planteado puede parecer un esfuerzo excesivo para una distinción que no implica una diferencia tangible. Pero una lectura de las doctrinas clásicas, con un poco de esta metafísica de economía política en mente, mostrará cómo, y en gran parte porqué, los economistas de la línea clásica posteriores divergieron de los principios de Adam Smith en los primeros años del siglo, hasta tal punto que ha sido necesario interpretar a Adam Smith con cierta sutileza a fin de salvarlo de la herejía.

La economía post-Benham es substancialmente una teoría del valor. Ésta es en conjunto la característica dominante del cuerpo de sus doctrinas; el resto se deriva de, o se ha adaptado a, esta disciplina central. La teoría del valor es extremadamente importante también en Adam Smith; pero la economía de Adam Smith es una teoría de la producción y la distribución de los medios materiales de vida²³. En Adam Smith, el valor se discute desde el punto de vista de la producción. En los utilitaristas, la producción se discute desde el punto de vista del valor. El primero hace del valor un resultado del proceso de producción; los últimos hacen de la producción el resultado de un proceso de valoración.

El punto de partida en Adam Smith es el «poder productivo del trabajo»²⁴. En Ricardo se trata de un problema pecuniario respecto a la distribución de la propiedad²⁵; pero los escritores clásicos son seguidores de Adam Smith y perfeccionan y corrigen los resultados a los que éste llegó; por lo tanto, la diferencia de puntos de vista se hace evidente en su divergencia de aquél y en la distinta distribución del énfasis, más que en una nueva y antagónica orientación.

22. Aquí se considera a Ricardo como un utilitarista de la tendencia de Bentham, a pesar de que no se le puede clasificar como un discípulo de Bentham. Su hedonismo no es sino la metafísica aceptada acriticamente en el sentido común de su tiempo, y su coincidencia substancial con Bentham viene a mostrar cuán bien difundida estaba en aquella época la preconcepción hedonista.
23. Su trabajo es una investigación en «la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones».
24. «El trabajo anual de toda nación es el fondo que originariamente le provee de todas las cosas necesarias y las comodidades de la vida que anualmente consume, y que consiste siempre, sea en el producto inmediato de aquel trabajo, o en lo que se compra con aquel producto de otras naciones», *La riqueza de las naciones*, «Introduction and Plan», primer párrafo.
25. «El producto de la tierra—todo lo que se deriva de su superficie mediante la aplicación conjunta del trabajo, la maquinaria y el capital— se divide entre tres clases de la comunidad [...]. Determinar las leyes que regulan esta distribución constituye el principal problema de la economía política», *Political Economy*, prólogo.

La razón para este cambio del centro de gravedad de la producción a la valoración se halla, aproximadamente, en la revisión de Bentham de los «principios» de la moral. La postura filosófica de Bentham no es, evidentemente, un fenómeno que se explica por sí mismo, tampoco el efecto del benthamismo se extiende sólo a aquellos que son seguidores declarados de Bentham; porque Bentham es el exponente de un cambio cultural que afecta los hábitos de pensamiento de toda la comunidad. El efecto inmediato del trabajo de Bentham, al afectar los hábitos de pensamiento de la comunidad culta, es la substitución por el hedonismo (utilidad), en lugar del logro de los objetivos, como base de legitimidad y guía para la normalización del conocimiento. Su efecto resulta más patente en las reflexiones sobre la moral, donde se inculca el determinismo. Su fuerte conexión con el determinismo en la ética indica el camino hacia lo que se puede esperar de su tratamiento de la economía. En ambos casos, el resultado es que la acción humana se construye en términos de las fuerzas causales del entorno, siendo el agente humano, como mucho, considerado un mecanismo de transformación a través de cuyo funcionamiento los efectos concretos causados por el conjunto de las fuerzas del entorno son, por un proceso de valoración obligado, transmutados tanto en una conducta moral como económica, sin discrepancia cuantitativa. Tanto en la ética como en la economía, el contenido central de la teoría es este proceso de valoración que se expresa en la conducta, resultando, en el caso de la conducta económica, en la búsqueda del máximo beneficio o de la mínima pérdida.

Considerada de modo metafísico o cosmológico, la naturaleza humana, cuyo funcionamiento investigan la ética hedonista y la economía, es un término intermedio en una secuencia causal, de la cual los miembros iniciales y finales son impresiones sensoriales y los detalles de la conducta. Este término intermedio transmite el impulso concreto sin pérdida de fuerza a su comportamiento. A efectos del proceso de valoración a través del cual se transmite el impulso, la naturaleza humana puede ser aceptada como uniforme; y la teoría del proceso de valoración puede ser formulada cuantitativamente, en términos de las fuerzas materiales que afectan al sistema humano y de sus equivalentes en la actividad resultante. En lenguaje económico, la teoría del valor puede expresarse en términos de los bienes de consumo que proporcionan el incentivo al esfuerzo y el gasto ocasionado a fin de obtenerlos. Entre estos dos elementos subsiste una igualdad necesaria; pero las magnitudes entre las cuales subsiste la igualdad son magnitudes hedonistas, no magnitudes de energía cinética ni de fuerza vital, puesto que los términos manejados son términos sensoriales. Es cierto, dado que la naturaleza humana es substancialmente uniforme, pasiva e inalterable respecto a la capacidad del hombre para el afecto sensorial, se puede suponer también que subsiste una igualdad substancial entre el efecto psicológico causado por el consumo de bienes, por un lado, y el gasto resultante de la fuerza cinética o vital, por el otro; pero, después de todo, tal igualdad tiene la naturaleza de una coincidencia a pesar de que debería existir una fuerte presunción a favor de su predominio en general y por término medio. Sin embargo, el hedonismo no postula la uniformidad entre los seres humanos excepto en lo que se refiere a la causa y al efecto.

La teoría del valor que el hedonismo proporciona es, por lo tanto, una teoría del costo en términos de incomodidad. En virtud del equilibrio hedonista conseguido a través del proceso de valoración, el sacrificio o la desutilidad implicada en la adquisición equivale a la utilidad obtenida. Quizá se podría hacer una afirmación alternativa,

en el sentido de que la medida del valor de los bienes no la constituye el sacrificio aceptado o el malestar sufrido, sino la utilidad que se deriva de la adquisición de los bienes; pero esto es, sencilla y únicamente, una manifestación alternativa, y existen razones especiales en la vida económica de la época que explican porqué la formulación en términos de costo, más que en términos de «utilidad», era preferida por los economistas clásicos anteriores.

Al comparar la doctrina utilitaria del valor con teorías anteriores, el argumento se presenta en cierto modo como sigue. Los fisiócratas y Adam Smith consideran el valor como una medida de la fuerza productiva que se encarna en el artículo valioso. Según los fisiócratas, esta fuerza productiva es el «anabolismo» de la naturaleza (recurriendo a un término fisiológico); según Adam Smith, se trata sobre todo del trabajo humano dirigido a aumentar la utilidad de los materiales que emplea. En cada caso, la producción origina el valor. La economía post-Benham considera el valor como una medida de, o como estando medida por, la molestia del esfuerzo hecho para procurarse los bienes que tienen valor. Tal como E. C. K. Gonner ha destacado de forma admirable²⁶, Ricardo —y lo mismo es cierto para la economía clásica en general— convierte el costo en la base del valor, no en su causa. Este fundamento del valor en el costo tiene lugar a través de una valoración. Cualquiera que lea la exposición teórica de Adam Smith con tan buena intención como Gonner leyó a Ricardo no tendrá mucha dificultad en darse cuenta de que lo contrario es cierto en el caso de Adam Smith. Pero la relación causal del costo al valor únicamente se sostiene en lo que respecta al valor «natural» o «real» en la doctrina de Adam Smith. Respecto al precio de mercado, la teoría de Adam Smith no difiere mucho de la de Ricardo en este aspecto. No pasa por alto el proceso de valoración mediante el cual se ajusta el precio de mercado y se guía el curso de la inversión, y su discusión sobre este proceso tiene lugar en términos que debieran resultar aceptables para cualquier hedonista.

El cambio de punto de vista que aparece en la economía con la aceptación de la ética utilitarista y su correlato, la psicología asociacionista, es en gran parte un cambio hacia una base de secuencia causal en contraste con la de la validez para un fin preconcebido. Esto lo indica incluso el hecho principal ya citado —que los economistas utilitaristas hacen del valor de cambio la característica central de sus teorías, más que el papel de la industria para el bienestar material de la comunidad—. El valor de cambio hedonista es el resultado de un proceso de valoración impuesto por la capacidad percibida para producir placer de los artículos valorados. Y en las teorías utilitaristas de producción, a las que se llega desde el punto de vista del valor de cambio, la obtención del bienestar no constituye el punto objetivo del argumento. Este punto objetivo es más bien la relación de la empresa productiva con las fortunas individuales de los agentes implicados, o con las fortunas de las diversas clases diferenciadas de los beneficiarios comprendidos en la comunidad industrial; porque el gran impacto inmediato de los valores de cambio en la vida de la colectividad lo constituye su relación con la distribución de la riqueza. El valor es una categoría de la distribución. El resultado es que, tal como bien se puede observar en la discusión de Cannan²⁷, las teorías de la pro-

26. En el ensayo introductorio a su edición de la obra de Ricardo, *Political Economy*. Ver, por ejemplo, párrafos 9 y 24.

27. *Theories of Production and Distribution*, 1776-1848.

ducción que los economistas clásicos presentan han sido escasas y han sido elaboradas teniendo siempre en cuenta las doctrinas sobre la distribución. Una demostración incidental pero eficaz de los mismos hechos la proporciona el profesor Bücher²⁸; y una ilustración de éstos se puede citar en *Essay on the Production of Wealth* de Torrens, que en buena medida se dedica a discusiones sobre el valor y la distribución. Las teorías clásicas de la producción han sido teorías de la producción de «riqueza»; y la «riqueza», en el lenguaje clásico, consiste en cosas materiales que tienen un valor de cambio. Durante el dominio de la economía clásica, la característica aceptada por la cual se definía la «riqueza» era el que se pudiera adaptar a ser apropiada por la propiedad. Ni en Adam Smith, ni en los fisiócratas se dio tanta importancia a esta adaptabilidad a la propiedad, como tampoco se la aceptó en grado similar como una característica definitiva del contenido de la ciencia.

Tal como su preconcepción hedonista exigiría, los economistas clásicos otorgan su mayor atención al lado pecuniario de la vida, y es esta relación pecuniaria de cualquier fenómeno o institución la que normalmente configura los temas del debate. La secuencia causal sobre la que se centra la discusión es un proceso de valoración pecuniaria. Versa sobre la distribución, la propiedad, la adquisición, la ganancia, la inversión, el intercambio²⁹. De esta manera, las doctrinas sobre la producción llegan a tener una apariencia pecuniaria; tal como se puede ver en menor grado también en Adam Smith e incluso en los fisiócratas, aunque estos economistas anteriores muy raramente, si acaso alguna vez, perdieron contacto con el concepto genérico de utilidad como rasgo característico de la producción. La tradición derivada de Adam Smith, que hizo de la productividad y la utilidad los rasgos substanciales de la vida económica, no fue abandonada de modo repentino por sus sucesores, aunque éstos distribuyeron de modo diferente el énfasis en la línea de investigación que indicaba la tradición. En la economía clásica, las ideas de producción y de adquisición normalmente no se mantienen separadas, y gran parte de lo que pasa por ser una teoría de producción se dedica a fenómenos de inversión y de adquisición. El *Essay* de Torrens es un ejemplo pertinente, aunque de ningún modo un caso extremo.

Esto es como debería ser; porque para el hedonista consistente, el único motivo que le lleva al proceso industrial es la razón egoísta de la ganancia pecuniaria, y la actividad industrial no es sino un término intermedio entre el gasto incurrido o el malestar sufrido y la ganancia pecuniaria buscada. Si el fin y el resultado son una ganancia individual para el individuo (opuesto a, o a costa de, sus vecinos), o una mejora en el conjunto de la vida humana, es algo que constituye en general una pregunta secundaria en toda discusión sobre la serie de incentivos por los cuales los hombres se ven incitados a su trabajo o sobre la dirección que toman sus esfuerzos. La utilidad de la línea de actividad determinada, para los objetivos de vida de la comunidad o para los propios vecinos del individuo, «no constituye la esencia de este contrato». Estas característi-

28. *Entstehung der Volkswirtschaft* (segunda edición). Comparar especialmente los caps. 2, 3, 6 y 7.

29. «Incluso si dejamos de lado todas las cuestiones que implican una consideración de los efectos de las instituciones industriales en modificar los hábitos y el carácter de las clases de la comunidad [...] sigue quedando lo suficiente para constituir una ciencia separada, la mera enumeración de los términos principales de la economía—riqueza, valor, intercambio, crédito, dinero, capital y producto—basta para mostrarlo», Shitres, *Analysis of the Ideas of Economics*, Londres, 1893, p. 8.

cas de utilidad vienen al caso sobre todo en tanto que afectan a la vendibilidad de lo que el individuo concreto ofrece al buscar la ganancia a través de un negocio ventajoso³⁰.

En la teoría hedonista, el fin substancial de la vida económica es la ganancia individual; y a este efecto, la producción y la adquisición pueden considerarse bastante coincidentes, cuando no idénticas. Además, la sociedad, según la filosofía utilitarista, es la suma algebraica de los individuos; y el interés de la sociedad es la suma de los intereses de los individuos. De ello se deduce fácilmente que, tanto si es estrictamente cierto como si no, la suma de las ganancias individuales es la ganancia de la sociedad, y que, al servir su propio interés en forma de adquisición, el individuo sirve el interés colectivo de la comunidad. Por lo tanto, se supone la productividad o la utilidad de cualquier ocupación o empresa que busque una ganancia pecuniaria; y así, por vía indirecta, volvemos a la vieja conclusión de Adam Smith de que la remuneración de las clases o las personas implicadas en la industria coincide con su contribución productiva al output de los servicios y de los bienes de consumo.

Una ilustración adecuada del funcionamiento de esta norma hedonista en la doctrina económica clásica la proporciona la teoría de las retribuciones de la dirección—un elemento de la distribución que Adam Smith únicamente sugiere, pero que recibe una atención más amplia y concienzuda a medida que el cuerpo de las doctrinas clásicas alcanza un mayor desarrollo—. Las «retribuciones de la dirección» son las ganancias debidas a la gestión pecuniaria. Se trata de las ganancias que recibe el director de la «empresa»—no las que van al director del proceso mecánico o al encargado del almacén—. Estas últimas sólo son salarios. En general, esta diferencia no está clara en los autores anteriores, pero está suficiente y claramente contenida en el desarrollo más completo de la teoría.

El trabajo del empresario es la gestión de la inversión. En conjunto, tiene un carácter pecuniario y su objetivo aproximado es «la principal oportunidad». El hecho de que conduzca de forma indirecta a un incremento de la utilidad o a un mayor output agregado de bienes de consumo es una circunstancia fortuita inherente a aquella vendibilidad más elevada de la cual dependen las ganancias del inversor. No obstante, la doctrina clásica declara abiertamente que las retribuciones de la dirección son la remuneración de una mayor productividad³¹, y la teoría clásica de la producción es en buena parte una doctrina de la inversión en la cual la identidad de la producción y de la ganancia pecuniaria se da por supuesta.

La substitución de la industria por la inversión como hecho central y substancial del proceso de producción no se debe a la simple aceptación del hedonismo, sino más bien a la conjunción de hedonismo con una situación económica en la que la inversión de capital y su gestión para el beneficio eran la característica más clara. La situación que

30. «Si un producto no fuese útil en modo alguno [...] estaría desprovisto de valor cambiante [...] (pero), teniendo utilidad, los productos obtienen su valor de cambio de dos fuentes», etc. Ricardo, *Political Economy*, cap. 1, sección 1.

31. Comparar, por ejemplo, Senior, *Political Economy* (Londres, 1872), especialmente p. 88, 89 y 130-135, en donde las retribuciones de la dirección están clasificadas, con cierta reticencia, como beneficios; y el trabajo de la dirección se concibe por consiguiente como siendo, directa o remotamente, un ejercicio de «abstinencia» y un trabajo productivo. El ejemplo del broker en bolsa resulta especialmente adecuado. La visión similar de las retribuciones de la dirección es un artículo objeto de teoría en más de uno de los descendientes posteriores de la línea clásica.

configuró la comprensión racional de los hechos económicos en aquel tiempo es lo que desde entonces se ha convenido en llamar sistema capitalista, en el cual la empresa pecuniaria y el fenómeno del mercado eran los hechos predominantes y más característicos. Pero esta situación económica también fue la base principal del dominio del hedonismo en la economía; hasta tal punto que se puede considerar a la economía hedonista como una interpretación de la naturaleza humana en términos de mercado. El mercado y el «mundo empresarial», a los cuales el hombre de negocios tuvo que adaptar sus móviles en su búsqueda de ganancias, ya se habían vuelto en esta época tan relevantes que el curso de los acontecimientos empresariales estaba fuera del control de persona alguna; y, al mismo tiempo, aquellas organizaciones de capital invertido de gran alcance que más tarde llegaron a predominar y a coaccionar el mercado no se hallaban entonces presentes. El curso de los acontecimientos del mercado tomó su frío camino sin una relación fácil de encontrar o deferencia por cualquier conveniencia humana y sin dirección visible hacia un fin ulterior. El papel del hombre en este mundo pecuniario era el de responder con prontitud a la situación y así adaptar sus efectos vendibles a la demanda cambiante a fin de obtener algo como resultado. Lo que se ganaba en este tráfico se ganaba sin pérdida para aquellos con los cuales trataba, puesto que no pagaban más que lo que la mercancía valía para ellos. La ganancia de un hombre no tiene porqué ser una pérdida para el otro; y, si es así, entonces es una ganancia neta para la comunidad.

Entre los efectos más alejados y sorprendentes de la preconcepción hedonista y de su elaboración en términos de ganancia pecuniaria se halla el fracaso de los clásicos en discriminar entre capital en tanto que inversión y capital en tanto que aplicación industrial. Evidentemente, esto guarda una estrecha relación con el punto sobre el que ya hemos hablado. La aplicación industrial fomenta la producción de bienes; por lo tanto, el capital (riqueza invertida) es productivo; y la tasa de su remuneración media indica su grado de productividad³². El hecho más evidente que limita el beneficio pecuniario conseguido mediante la riqueza invertida es la suma invertida. Por lo tanto, el capital limita la productividad de la industria; y la condición primera e indispensable para una progresión del bienestar material es la acumulación de riqueza invertida. Cuando se discute sobre las condiciones de la mejora industrial, es habitual asumir que «todo lo demás permanece constante», lo cual es, a todos los efectos, una doctrina de beneficios por ciento, una exclusión del hecho principal. Además, las inversiones pueden transferirse de una empresa a otra. Por lo tanto y hasta este punto, los medios de producción son «móviles».

En manos de los grandes escritores utilitaristas, la economía política evolucionó hacia una ciencia de la riqueza, entendiendo este término en el sentido pecuniario, es decir, en tanto que cosas susceptibles de ser de propiedad. El curso de las cosas en la vida económica se trata como una secuencia de acontecimientos pecuniarios, y la teoría económica se convierte así en una teoría de lo que sucedería en aquella situación consumada en la que la permuta de magnitudes pecuniarias tiene lugar sin perturbaciones ni retrasos. En esta situación consumada, el motivo pecuniario funciona per-

32. Comparar Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, Libros II y IV, así como la Introducción y los cap. 4 y 5 del Libro I. La discusión de Böhm-Bawerk se refiere menos directamente a este punto que lo que la similitud de los términos empleados sugeriría.

fectamente y dirige todos los aspectos del hombre económico sin engaño, sin matices, sin desviarse de una búsqueda del mayor beneficio posible con el menor sacrificio posible. Evidentemente, este sistema de competencia perfecta, con su «hombre económico» no corrompido, es un logro de la imaginación científica, y no está pensado como una expresión adecuada de la realidad. Se trata de un recurso del razonamiento abstracto; y su reconocida validez alcanza solamente a los principios abstractos, a las leyes fundamentales de la ciencia, que únicamente se sostienen en la medida en que la abstracción se mantiene. Pero, como sucede en tales casos, una vez aceptado y asimilado como real, aunque quizás no como verdadero, se vuelve un componente efectivo de los hábitos de pensamiento del investigador y acaba conformando su conocimiento de los hechos. Llega a servir de norma de substancialidad o legitimidad; y hasta cierto punto, los hechos caen bajo su imperativo, tal como aparece en los ejemplos de muchas aseveraciones relativas a la «tendencia» de las cosas.

La evolución humana, por la fuerza del carácter hedonista de la naturaleza humana, tiende hacia esta conclusión a la que Senior se refiere como «el estado natural del hombre»³³; y, por lo tanto, es mejor que la situación real e inmadura se plantee en términos de su aproximación a este estado natural. La teoría pura, la «ciencia hipotética» de Cairnes, «traza los fenómenos de producción y distribución de la riqueza hasta sus causas, en los principios de la naturaleza humana y en las leyes y acontecimientos —físicos, políticos y sociales— del mundo exterior»³⁴. Pero puesto que los principios de la naturaleza humana que resultan en la conducta económica de los hombres, en la medida en que afecta a la producción y la distribución de riqueza, consisten sólo en la secuencia simple y constante de la causa y el efecto hedonistas, el elemento de la naturaleza humana puede ser justamente eliminado del problema, con un gran beneficio en cuanto a simplicidad y eficacia. Una vez eliminada la naturaleza humana, en tanto que término intermedio constante, y habiendo sido eliminadas también todas las características institucionales de la situación (en tanto que constantes similares bajo aquel régimen pecuniario natural o consumado del cual se ocupa la teoría pura), las leyes de los fenómenos de riqueza se pueden formular en términos de los factores restantes. Estos factores son artículos vendibles que los hombres manejan en estos procesos de producción y distribución; y las leyes económicas, por lo tanto, vienen a ser expresiones de las relaciones algebraicas que subsisten entre los diversos elementos de la riqueza y la inversión —capital, trabajo, tierras, oferta y demanda de uno y otro, beneficios, intereses, salarios—. Incluso detalles tales como el crédito y la población llegan a ser disociados del factor personal y figuran en el cómputo como factores elementales que actúan y reaccionan a través de una permuta de valores por encima de la buena gente cuyo bienestar están intentando.

Resumiendo: la economía clásica, que se ocupa en primer lugar de la cara pecuniaria de la vida, es una teoría de un proceso de valoración. Pero dado que la naturaleza humana, en cuyas manos y para cuyo provecho tiene lugar la valoración, es simple y constante en sus reacciones al estímulo pecuniario, y puesto que ninguna otra carac-

33. *Political Economy*, p. 87.

34. *Character and Logical Method of Political Economy* (Nueva York, 1875), p. 71. En conjunto, Cairnes puede no ser representativo de la gran corriente de clasicismo, pero su caracterización de la ciencia es no obstante pertinente.

terística de la naturaleza humana se halla legítimamente presente en los fenómenos económicos que no sea esta reacción al estímulo pecuniario, el evaluador implicado en el asunto debe ser ignorado o eliminado; y la teoría del proceso de valoración se convierte entonces en una teoría de la interacción pecuniaria de los hechos valorados. Se trata de una teoría de la valoración con el elemento de la valoración ignorado —una teoría de la vida formulada en términos de la parafernalia normal de la vida—.

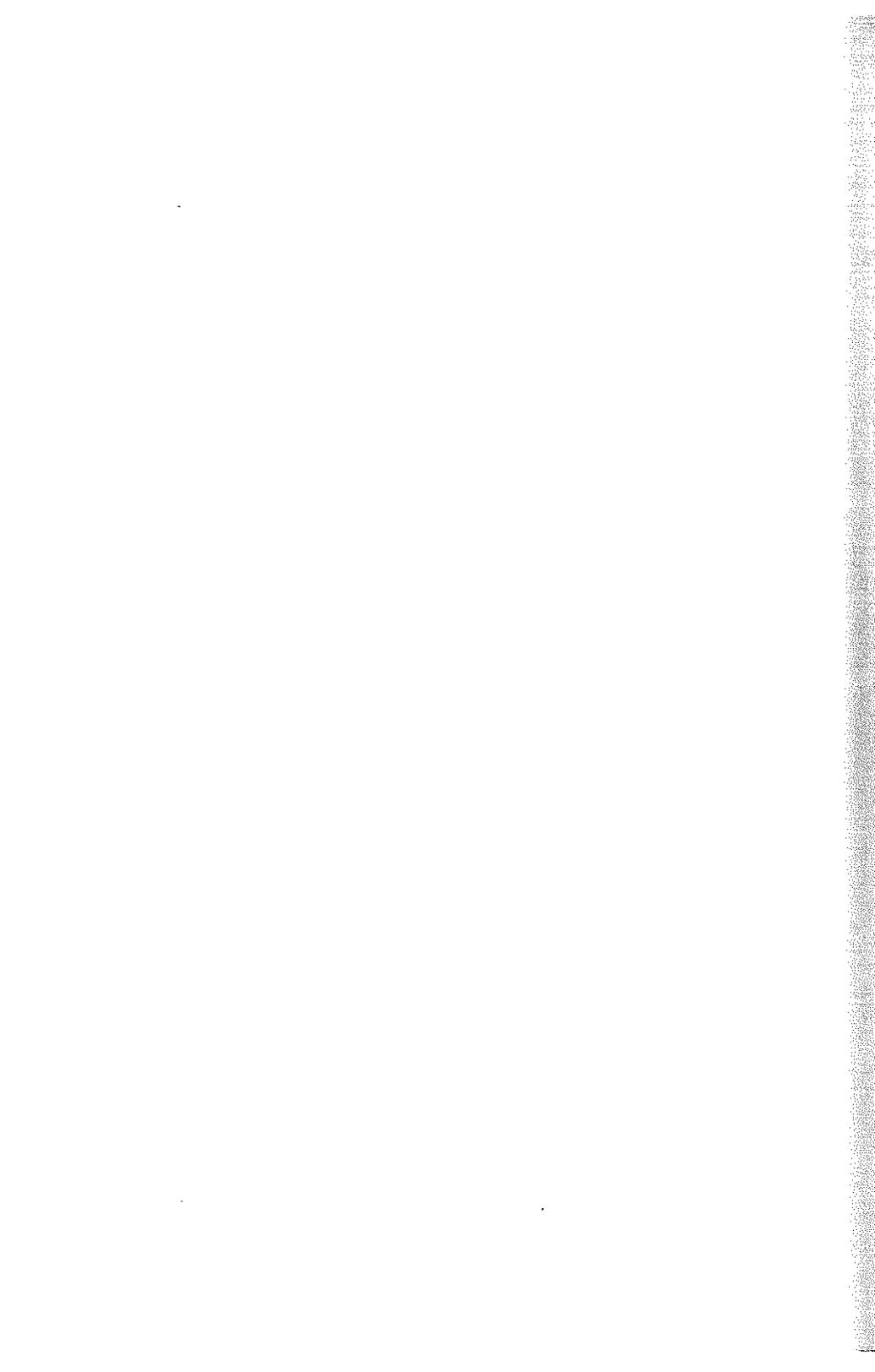
En las preconcepciones de las que partió la economía clásica estaban comprendidos los remanentes de los derechos naturales y del orden de la naturaleza, infundidos con aquella peculiar teología mecánica que se abrió camino en la moda popular en Gran Bretaña durante el siglo XVIII y que se vio reducida a un tono más neutral a causa de la predilección británica por lo común —más fuerte en esta época que en cualquier otro período anterior—. La razón de esta predilección creciente por lo común, por la explicación de las cosas en términos casuales, se halla en parte en el recurso cada vez mayor a los procesos mecánicos y a las máquinas motrices mecánicas en la industria, en parte en el continuo declive (consiguiente) de la aristocracia y del sacerdocio, y en parte en la densidad creciente de población y la consiguiente y creciente especialización y la más amplia organización del comercio y los negocios. La extensión de la disciplina de las ciencias naturales, en gran parte propia de la industria mecánica, va en la misma dirección; y otros factores más oscuros de la cultura moderna pueden también haber tenido su parte en ello.

La preconcepción animista no se perdió, pero perdió peso; y en parte cayó en desuso, especialmente en lo que respecta a su reconocimiento. Esto resulta sobre todo visible en la inconfesada disponibilidad de los clásicos para aceptar como inminente y definitivo cualquier resultado posible que el hábito o el temperamento del escritor le llevase a aceptar como correcto y bueno. De ahí la clara inclinación de los economistas clásicos hacia una doctrina de la armonía de intereses y su —en cierto modo— imprudente disponibilidad para expresar sus generalizaciones en términos de lo que debería suceder de acuerdo con los requisitos ideales de aquella consumada *Geldwirtschaft* a la cual los hombres «se ven impelidos por las disposiciones de la naturaleza»³⁵. En virtud de sus preconcepciones hedonistas, sus hábitos a las formas de una cultura pecuniaria y su inconfesada fe animista en que la naturaleza lleva la razón, los economistas clásicos sabían que los resultados a los que, según la naturaleza de las cosas, tienden todas las cosas es al no conflictivo y benéfico sistema competitivo. Así pues, este ideal competitivo proporciona lo normal, y la conformidad con sus requisitos proporciona la prueba de la verdad económica absoluta. El punto de vista así conseguido guía de forma selectiva la atención de los autores clásicos en su observación y comprensión de los hechos, y éstos llegan a ver evidencia de conformidad o enfoque a lo normal en los lugares más improbables. Su observación es en gran parte interpretativa, como normalmente es la observación. Lo que resulta peculiar en los economistas clásicos en este aspecto es su particular forma de proceder en el trabajo de interpretación. Y en virtud de haber alcanzado un punto de vista de normalidad económica absoluta, se convirtieron en una escuela «deductiva», así llamada, a pesar del hecho fehaciente de que se dedicaron de forma bastante consistente a una investigación sobre la secuencia causal de los fenómenos económicos.

35. Senior, *Political Economy*, p. 87.

La generalización de los hechos observados se convierte en una normalización de los mismos, una exposición de los fenómenos en términos de su coincidencia con, o divergencia de, aquella tendencia normal que conduce a la representación realista de la realidad económica absoluta. Esta base total o definitiva de la legitimidad económica está más allá de la secuencia causal en la que los fenómenos observados se conciben como interrelacionados. No está relacionada con los hechos concretos, ni como causa, ni como efecto, de modo que la relación causal se puede trazar de forma concreta. Causalmente, tiene poco que ver con los datos «mentales» o «físicos» de los que se ocupa abiertamente el economista clásico. Su relación con el proceso que se está discutiendo es la de una legitimación externa —es decir, ceremonial—. El cuerpo del conocimiento alcanzado con su ayuda y bajo su dirección es, por lo tanto, una ciencia taxonómica.

Así pues, a modo de ilustración final, se puede señalar que el dinero, por ejemplo, se normaliza en términos de tendencia económica legítima. Se convierte en una medida de valor y un medio de intercambio. Se ha convertido ante todo en un instrumento de conmutación pecuniaria, en vez de ser, como en la anterior normalización de Adam Smith, principalmente una gran rueda de circulación para la difusión de bienes de consumo. Los términos en los cuales se formulan las leyes monetarias, así como los otros fenómenos de la vida pecuniaria, son términos que connotan su función normal en la historia de la vida de los valores objetivos, tal como viven y se mueven y existen en los resultados pecuniarios del estado «natural». A un trabajo similar de normalización debemos aquellas criaturas del fabricante de mitos, la teoría cuantitativa y el fondo de salarios.



El Capital*

Karl Marx

[...]

Ahora bien, es indudable que la economía política ha analizado, aunque de manera incompleta¹, el valor y la magnitud de valor y descubierto el contenido oculto en esas formas. Sólo que nunca llegó siquiera a plantear la pregunta de por qué ese contenido adopta dicha forma; de por qué, pues, el trabajo se representa *en el valor*, de a qué se debe que la medida del trabajo conforme a su duración se represente en la *magnitud del valor* alcanzada por el producto del trabajo². A formas que llevan escrita en la fren-

* Publicado en: Marx, Karl. *El capital*. 22.ª ed. Madrid: Siglo XXI de España, 1988. Biblioteca del pensamiento socialista, tomo 1, vol. 1, p. 97-100.

1. Las insuficiencias en el análisis que de la *magnitud del valor* efectúa Ricardo —y el suyo es el mejor— las hemos de ver en los libros tercero y cuarto de esta obra. En lo que se refiere al *valor* en general, la economía política clásica en ningún lugar distingue explícitamente y con clara conciencia entre el trabajo, tal como se representa en el valor, y ese mismo trabajo, tal como se representa en el *valor de uso* de su producto. En realidad, utiliza esa distinción de manera natural, ya que en un momento dado considera el trabajo desde el punto de vista cuantitativo, en otro cualitativamente. Pero no tiene idea de que la simple *diferencia cuantitativa* de los trabajos presupone su *unidad o igualdad cualitativa*, y por tanto su reducción a *trabajo abstractamente humano*. Ricardo, por ejemplo, se declara de acuerdo con Destutt de Tracy cuando éste afirma: «Puesto que es innegable que nuestras únicas riquezas originarias son nuestras facultades físicas y morales, que el empleo de dichas facultades, el trabajo de alguna índole, es nuestro tesoro primigenio, y que es siempre a partir de su empleo como se crean todas esas cosas que denominamos riquezas [...]. Es indudable, asimismo, que todas esas cosas sólo representan el trabajo que las ha creado, y si tienen un valor, y hasta dos valores diferentes, sólo pueden deberlos al del» (al valor del) «trabajo del que emanan». (Ricardo, *On the principles of Political Economy*, 3.ª ed., Londres, 1821, p. 334.) Limitémonos a observar que Ricardo atribuye erróneamente a Destutt su propia concepción, más profunda. Sin duda, Destutt dice por una parte, en efecto, que todas las cosas que forman la riqueza «representan el trabajo que las ha creado», pero por otra parte asegura que han obtenido del «valor del trabajo» sus «dos valores diferentes» (valor de uso y valor de cambio). Incurre de este modo en la superficialidad de la economía vulgar, que presupone el valor de una mercancía (en este caso del trabajo), para determinar por medio de él, posteriormente, el valor de las demás. Ricardo lo lee como si hubiera dicho que el *trabajo* (no el *valor del trabajo*) está representado tanto en el valor de uso como en el de cambio. Pero él mismo distingue tan pobremente el carácter *bifacético* del *trabajo*, representado de manera *dual*, que en todo el capítulo «Value and Riches, Their Distinctive Properties» [Valor y riqueza, sus propiedades distintivas] se ve reducido a dar vueltas fatigosamente en torno a las trivialidades de un Jean-Baptiste Say. De ahí que al final se muestre totalmente perplejo ante la coincidencia de Destutt, por un lado, con la propia concepción ricardiana acerca del *trabajo como fuente del valor* y, por el otro, con Say respecto al concepto de valor.
2. Una de las fallas fundamentales de la economía política clásica es que nunca logró desentrañar, partiendo del análisis de la mercancía y más específicamente del valor de la misma, la forma del valor, la

te su pertenencia a una formación social donde el proceso de producción domina al hombre, en vez de dominar el hombre a ese proceso, la conciencia burguesa de esa economía las tiene por una necesidad natural tan manifiestamente evidente como el trabajo productivo mismo. De ahí que, poco más o menos, trate a las formas preburguesas del organismo social de producción como los padres de la Iglesia a las religiones precristianas.³

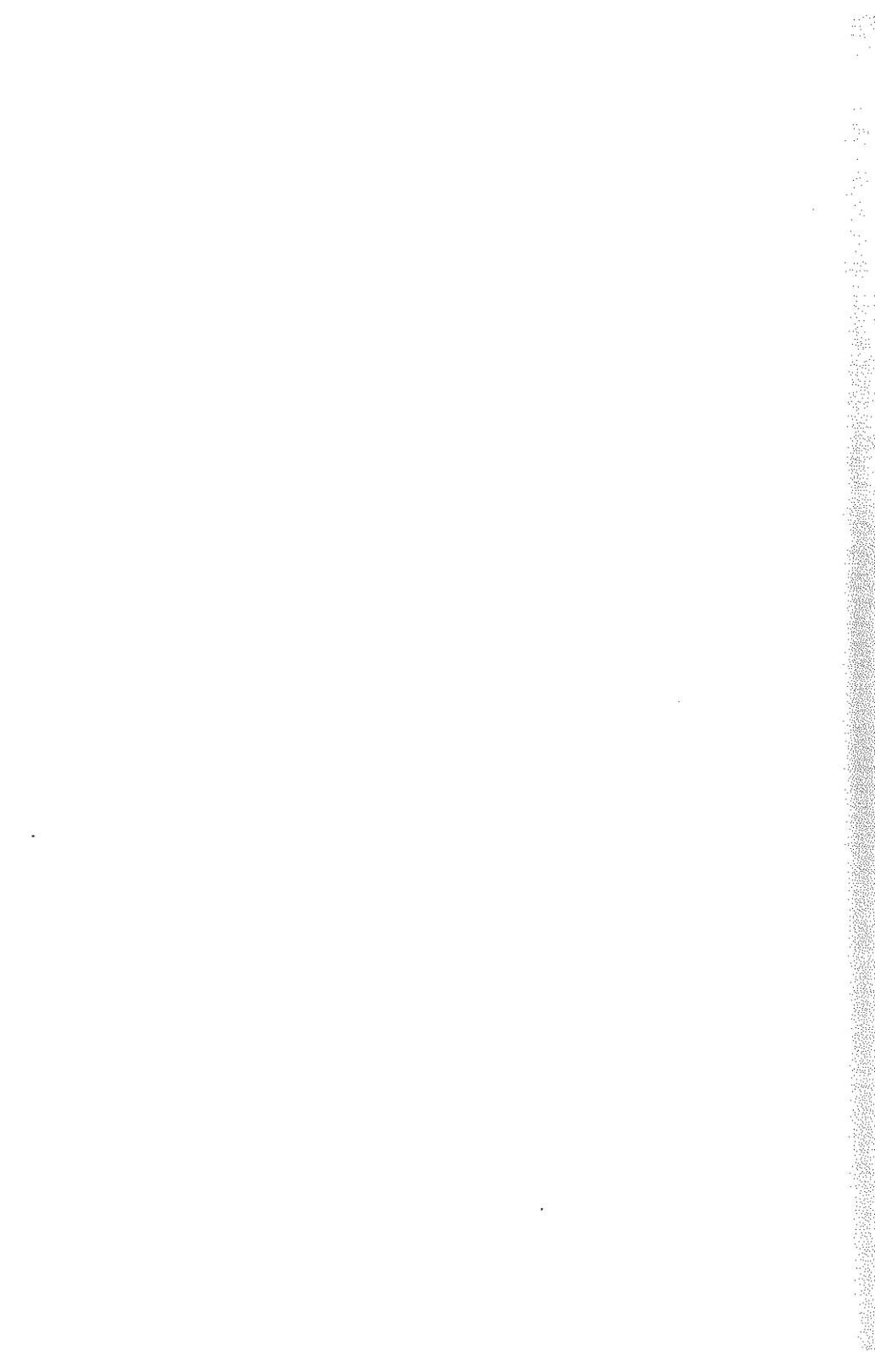
forma misma que hace de él un valor de cambio. Precisamente en el caso de sus mejores expositores, como Adam Smith y Ricardo, trata la forma del valor como cosa completamente indiferente, o incluso exterior a la naturaleza de la mercancía. Ello no sólo se debe a que el análisis centrado en la magnitud del valor absorba por entero su atención. Obedece a una razón más profunda. La forma de valor asumida por el producto del trabajo es la forma más abstracta, pero también la más general, del modo de producción burgués, que de tal manera queda caracterizado como tipo particular de producción social y con esto, a la vez, como algo histórico. Si nos confundimos y la tomamos por la forma natural eterna de la producción social, pasaremos también por alto, necesariamente, lo que hay de específico en la forma de valor y, por tanto, en la forma de la mercancía, desarrollada luego en la forma de dinero, la de capital, etc. Por eso, en economistas que coinciden por entero en cuanto a medir la magnitud del valor por el tiempo de trabajo, se encuentran las ideas más abigarradas y contradictorias acerca del dinero, esto es, de la figura consumada que reviste el equivalente general. Esto, por ejemplo, se pone de relieve, de manera contundente, en los análisis sobre la banca, donde ya no se puede salir del paso con definiciones del dinero compuestas de lugares comunes. A ello se debe que, como antítesis, surgiera un mercantilismo restaurado (Ganilh, etc.) que no se ve en el valor más que en la forma social o, más bien, su mera apariencia, huera de sustancia.

Para dejarlo en claro de una vez por todas, digamos que entiendo por economía política clásica toda la economía que, desde William Petty, ha investigado la conexión interna de las relaciones de producción burguesas, por oposición a la economía vulgar, que no hace más que deambular estérilmente en torno de la conexión aparente, preocupándose sólo de ofrecer una explicación obvia de los fenómenos que podríamos llamar más bastos y rumiando una y otra vez, para el uso doméstico de la burguesía, el material suministrado hace ya tiempo por la economía científica. Pero, por lo demás, en esa tarea la economía vulgar se limita a sistematizar de manera pedante las ideas más triviales y fatuas que se forman los miembros de la burguesía acerca de su propio mundo, el mejor de los posibles, y a proclamarlas como verdades eternas.

3. «Los economistas tienen una singular manera de proceder. No hay para ellos más que dos tipos de instituciones: las artificiales y las naturales. Las instituciones del feudalismo son instituciones artificiales; las de la burguesía, naturales. Se parecen en esto a los teólogos, que distinguen también entre dos clases de religiones. Toda religión que no sea la suya es invención de los hombres, mientras que la suya propia es, en cambio, emanación de Dios [...]. Henos aquí, entonces, con que hubo historia, pero ahora ya no la hay.» (Karl Marx, *Misère de la philosophie. Réponse à la Philosophie de la misère de M. Proudhon*, 1847, p. 113.) Realmente cómico es el señor Bastiat, quien se imagina que los griegos y romanos antiguos no vivían más que del robo. Pero si durante muchos siglos sólo se vive del robo, es necesario que constantemente exista algo que robar, o que el *objeto* del robo se reproduzca de manera continua. Parece, por consiguiente, que también los griegos y los romanos tendrían un proceso de producción y, por tanto, una economía que constituiría la base material de su mundo, exactamente de la misma manera en que la economía burguesa es el fundamento del mundo actual. ¿O acaso Bastiat quiere decir que un modo de producción fundado en el *trabajo esclavo* constituye un *sistema basado en el robo*? En tal caso, pisa terreno peligroso. Si un gigante del pensamiento como Aristóteles se equivocaba en su apreciación del *trabajo esclavo*, ¿por qué había de acertar un economista pigmeo como Bastiat al juzgar el *trabajo asalariado*?

Aprovecho la oportunidad para responder brevemente a una objeción que, al aparecer mi obra *Zur Kritik der politischen Ökonomie* (1859), me formuló un periódico germano-norteamericano. Mi enfoque —sostuvo éste— según el cual el modo de producción dado y las relaciones de producción correspondientes al mismo, en suma, «la estructura económica de la sociedad es la base real sobre la que se alza una superestructura jurídica y política, y a la que corresponden determinadas formas sociales de

conciencia», ese enfoque para el cual «el modo de producción de la vida material condiciona en general el proceso de la vida social, política y espiritual», sería indudablemente verdadero para el mundo actual, en el que imperan los intereses materiales, pero no para la Edad Media, en la que prevalecía el catolicismo, ni para Atenas y Roma, donde era la política la que dominaba. En primer término, es sorprendente que haya quien guste suponer que alguna persona ignora esos archiconocidos lugares comunes sobre la Edad Media y el mundo antiguo. Lo indiscutible es que ni la Edad Media pudo *vivir* de catolicismo ni el mundo antiguo de política. Es, a la inversa, el modo y manera en que la primera y el segundo se ganaban la vida, lo que explica por qué, en un caso, la política y, en otro, el catolicismo desempeñaron el papel protagónico. Por lo demás, basta con conocer someramente la historia de la república romana, por ejemplo, para saber que la historia de la propiedad de la tierra constituye su historia secreta. Ya Don Quijote, por otra parte, hubo de expiar el error de imaginar que la caballería andante era igualmente compatible con todas las formas económicas de la sociedad.



Marx y Keynes: la crítica a la ley de Say*

Claudio Sardoni

1. INTRODUCCIÓN: LA REVOLUCIÓN DE KEYNES Y LAS PREVISIONES DE MARX

Un año antes de la publicación de *The General Theory (La teoría general)*, Keynes escribió a G. B. Shaw: «Creo estar escribiendo un libro sobre teoría económica que revolucionará en gran manera [...] la forma en que el mundo piensa acerca de los problemas económicos». La nueva teoría económica, en opinión de Keynes, eliminaría «los cimientos ricardianos del marxismo» (Keynes 1973a: 492-3). La carta muestra elocuentemente la falta de simpatía de Keynes por el marxismo. Sin embargo, tal como ha señalado Joan Robinson, una de las economistas keynesianas más reconocidas: «Keynes nunca pudo sacar nada en claro de Marx [...]. Pero empezar por Marx le hubiera ahorrado muchos problemas» (Robinson, 1965: 96).

En este capítulo no voy a entrar en un estudio general de la relación entre las teorías económicas de Marx y de Keynes, sino que voy a centrar mi atención en un elemento concreto, e importante, de estas teorías: las críticas realizadas por Marx y por Keynes contra la ley de Say. Defenderé que existen similitudes muy importantes entre las dos críticas. Keynes, sin embargo, no fue consciente de estas similitudes; si hubiera estado más familiarizado con la obra de Marx, quizá hubiera reconocido que algunos elementos de su propia teoría revolucionaria ya estaban presentes en Marx¹.

Keynes intentó demostrar que la economía capitalista no genera necesariamente niveles de demanda agregada lo suficientemente altos como para asegurar la consecución de los equilibrios de pleno empleo. Para demostrar esto, era crucial para Keynes rechazar la ley de Say, que define que el subempleo que se origina en la insuficiencia de una demanda efectiva es imposible.

Keynes mantuvo que la ley de Say sólo podía ser aplicable a una economía de características muy alejadas de las de una economía capitalista. Para que la ley y sus corolarios fueran aplicables, el análisis debía presuponer una economía donde el dinero nunca estuviera inactivo, de forma que todos los ahorros fueran invertidos. Keynes

* Publicado en: Sardoni, Claudio. «Marx and Keynes: the critique of Say's Law». En: Caravale, G. A. (ed.). *The future of capitalism and the history of thought*. Aldershot: Edward Elgar, 1991. Marx and modern economic analysis, vol. 2, p. 219-237. Traducción: Gemma Galdon.

1. Ni los economistas marxistas ni los keynesianos han prestado mucha atención a la relación entre Marx y Keynes. La excepción más significativa es Joan Robinson. Durante los años siguientes a la publicación de *The General Theory*, se realizaron algunos intentos de comparar a los dos economistas de forma bastante sistemática (ver Fan-Hung, 1939: 57-63; Alexander, 1939). Para contribuciones más recientes, ver Dasgupta, 1983: 57-63; Dillard, 1984; Crotty, 1986; Heilbroner, 1986; Mott, 1986. Para las aportaciones de J. Robinson, ver Robinson 1942; 1951: 133-45; 1960: 1-17; 1965: 148-81; 1973: 264-8; 1980: 192-202.

llamó a este tipo de economía una «economía no monetaria». En cambio, en una economía capitalista —una «economía monetaria»— puede existir demanda de dinero ocioso, lo que supone que el nivel de demanda efectiva puede ser insuficiente para asegurar el pleno empleo.

Keynes consideraba su crítica y su rechazo de la ley de Say como una ruptura radical con todas las tradiciones previas del pensamiento económico. Para él, sólo Malthus y otros pocos economistas menores cuestionaron, aunque sin éxito, la validez de la ley. En lo referente a Marx, Keynes reconoció que el «gran puzzle de la demanda efectiva» vivió furtivamente en el submundo de Marx, pero prefirió mucho más el trabajo de Gesell a la teoría del capitalismo de Marx (Keynes, 1936: 355).

Sin embargo, la interpretación de Keynes de la teoría económica antes de *The General Theory* es insatisfactoria: Keynes sobreestimó la importancia analítica de los intentos de Malthus de rechazar la ley de Say², a la vez que infravaloró la aportación de Marx. La crítica y el rechazo de Marx a la ley de Say se basan en conceptos analíticos que de hecho le acercan mucho a Keynes.

Marx afirmó que Ricardo sólo pudo dar la ley de Say por válida debido a su incorrecta concepción del dinero y de su papel en una economía capitalista. Para Ricardo, el dinero era un mero medio de circulación. Según esta idea, la oferta crea necesariamente su propia demanda, y la demanda efectiva agregada nunca puede ser menor que la oferta agregada.

Pero en una economía capitalista, argumentó Marx, el dinero no es simplemente un medio de circulación. El dinero es también una reserva de valor: puede ser atesorado, permanecer inactivo. Los empresarios capitalistas pueden ser inducidos a atesorar dinero en lugar de utilizarlo para iniciar procesos productivos y para invertir. Si esto pasa, la demanda agregada es menor que la oferta agregada, y la economía sufre de la existencia simultánea de capacidad productiva no utilizada y de trabajo desempleado.

De esta forma, Marx había ya introducido algunos de los conceptos analíticos fundamentales necesarios para una crítica coherente a la ley de Say. Estos conceptos se parecen mucho a los utilizados por Keynes.

Antes de entrar en la exposición más detallada de los puntos de vista de Marx y de Keynes, veremos otras dos cuestiones. Primero, que a pesar de las similitudes que acabamos de mencionar, tanto Marx como Keynes a menudo utilizaron terminología diferente en sus críticas a la ley de Say. En mi opinión, esto se debe al hecho de que se estaban refiriendo a dos versiones diferentes de la ley: mientras que Marx se refería a la formulación ricardiana de la ley de Say, Keynes se refirió a la ley en su versión neoclásica.

Las dos versiones son diferentes en algunos aspectos fundamentales y esto, obviamente, hizo que Marx y Keynes adoptaran terminologías y perspectivas distintas. Sin embargo, y a pesar de estas diferencias, tanto Marx como Keynes siguieron la misma metodología y senda analítica en su rechazo de la ley. Los dos afirmaron que la ley de

2. La interpretación de Malthus realizada por Keynes ha provocado un amplio debate. Por ejemplo, Robbins (1952), Corry (1959), Garegnani (1978) y Milgate (1982: 53-4) han afirmado que Keynes básicamente entendió mal la posición de Malthus y sobreestimó su carácter innovador. Ver, en cambio, Paglin (1961), Elis (1980) y Costabile (1983) para una interpretación diferente de la teoría de Malthus y su relación con las ideas de Keynes. Ver también Sardoní (1987: 11-20) para una reconstrucción de la insatisfactoria crítica de Malthus a la ley de Say.

Say sólo puede darse por válida si se eliminan algunas de las características esenciales de las economías capitalistas; en concreto, si se pasan por alto el papel del dinero y los motivos para la producción y la acumulación.

En segundo lugar, aunque las críticas de Marx y de Keynes a la ley de Say están próximas la una a la otra, es indudable que, a partir de estas críticas similares, tanto Marx como Keynes llegaron a conclusiones diferentes respecto al análisis del funcionamiento de la economía capitalista. Los dos mantuvieron que es posible que se produzca el desempleo a la vez que la infrautilización de la capacidad productiva debido a un nivel insuficiente de demanda agregada, pero este fenómeno de hecho se produce de formas diferentes en los marcos analíticos de los dos autores.

Para Marx, la economía sufre desempleo del trabajo e infrautilización de la capacidad solamente durante, y como consecuencia de, crisis generales de sobreproducción debidas a la caída de la demanda efectiva. En otras palabras, el desempleo debido a la falta de demanda efectiva sólo puede producirse durante momentos de perturbación significativa del mercado.

En el contexto analítico de Marx, no es posible tener equilibrio con subempleo, es decir, posiciones de reposo caracterizadas por el desempleo del trabajo y la infrautilización de la capacidad productiva.

En la teoría de Keynes, aunque la economía pueda experimentar perturbaciones del mercado del tipo descrito por Marx, el equilibrio con subempleo también es posible. De hecho, para Keynes, las economías capitalistas son propensas a experimentar este tipo de equilibrio, más que perturbaciones violentas (ver, por ejemplo, Keynes, 1936: 249-54).

Ya he planteado en otras partes (Sardoni, 1987, sobretudo los capítulos 4, 5 y 7) que esta importante diferencia entre Marx y Keynes encuentra su origen en sus diferentes microfundaciones: clásicas en Marx y marshallianas en Keynes. Pero no vamos a tratar aquí este tema. Este capítulo se ocupa de las críticas que Marx y Keynes dirigieron hacia la ley de Say con el fin de demostrar que la demanda agregada puede caer por debajo de la oferta agregada. La forma como esta falta de demanda efectiva se manifiesta en la economía no se toma en consideración. En palabras de Marx, me centraré solamente en la «posibilidad general» de la falta de demanda efectiva, más que en la forma en que esta posibilidad se convierte en un fenómeno real.

2. LA CRÍTICA DE MARX A LA LEY DE SAY

2.1. La versión ricardiana de la ley

Marx criticó la ley en su formulación ricardiana³. Según Ricardo, la producción y venta de mercancías genera unos ingresos que o se gastan para el consumo o se ahorran. Sin embargo, lo que se ahorra también se gasta: se invierte para emplear a más trabajado-

3. Ricardo definió la ley en los siguientes términos: «El Sr. Say ha [...] demostrado muy satisfactoriamente que no existe ninguna cantidad de capital que no pueda utilizarse en un país ya que la demanda sólo está limitada por la producción. Ningún hombre produce, si no es con el objetivo de consumir o vender, y nunca vende, si no es con la intención de comprar alguna otra mercancía que pueda ser de utilidad inmediata para él o que pueda contribuir a su producción futura» (Ricardo, 1951: 290).

res⁴. Todos los ingresos se gastan y, por consiguiente, es imposible que se produzca una sobreproducción general de mercancías.

En el mundo de Ricardo, para cada venta existe una compra correspondiente, por lo que es imposible que la producción y la inversión se vean limitadas por una demanda efectiva insuficiente. En este contexto, el dinero es únicamente un mecanismo que facilita el intercambio de mercancías. Los ingresos monetarios obtenidos con la venta de mercancías nunca quedan ociosos, ya que las personas no consiguen ninguna utilidad por mantener el dinero inactivo. Para Ricardo, el intercambio por medio del dinero no era conceptualmente diferente del trueque: «Las producciones siempre son compradas por producciones, igual que por servicios; el dinero es sólo el medio a través del cual se efectúa el intercambio» (1951: 291-2).

La aceptación de Ricardo de la ley de Say está relacionada con su teoría del dinero y de los precios del dinero. Es útil profundizar en este tema, ya que fue a partir de ahí que Marx empezó a desarrollar su crítica.

Para Ricardo, existe una relación directa entre la cantidad de dinero presente en la economía y el nivel de los precios nominales. Si a) el oro es dinero, b) la velocidad de circulación de dinero está dada, y c) los outputs de todas las mercancías también son dados, entonces la cantidad de dinero necesaria para el intercambio de todo el producto nacional es

$$MD = (\sum x_i p_{gi})/V \quad (i = 1, 2, \dots) \quad (10.1)$$

Donde p_{gi} es el precio de la mercancía i expresada en términos del precio del oro⁵.

Si, por cualquier motivo, la cantidad de oro (la oferta de dinero) cambia, todos los precios p_{gi} (y la tasa del salario nominal) también cambian. Por ejemplo, si la oferta monetaria aumenta, la gente posee entonces una mayor cantidad de dinero que, según el supuesto, no se mantendrá ocioso sino que se gastará en mercancías; el valor monetario de la demanda agregada aumenta mientras que los outputs x_i permanecen igual. Como consecuencia, los precios deben aumentar necesariamente en proporción al aumento de la cantidad de dinero⁶. La teoría del dinero de Ricardo puede, por lo tanto, describirse como una «teoría cuantitativa del dinero»⁷.

2.2. La crítica de Marx a la «economía del trueque» y al concepto de atesoramiento

Marx empezó su crítica a la ley de Say señalando que la ley sería válida si el intercambio de mercancías se realizara a través del trueque. En ese caso, un «exceso general de oferta» sería imposible.

4. Esta era también la opinión de Smith. Los ahorros se utilizan como capital y los consumen los trabajadores productivos. Ver Smith, 1976: 359.

5. $P_{gi} = p/p_g$. P_g es el precio del oro.

6. Los precios relativos, P_{ji}/P_{gi} ($i, j = 1, 2, \dots$), sin embargo, no cambian. Sólo es el precio del oro el que cae.

7. El mismo razonamiento es aplicable si el papel del dinero lo juega un instrumento nominal —por ejemplo, el dinero de papel—. Para una exposición de la teoría clásica del dinero, ver también Green, 1982.

La única circunstancia que podría evitar la sobreproducción en todas las industrias de forma simultánea sería [...] el hecho que las mercancías se intercambiaran por mercancías –es decir, se recurriera a las supuestas condiciones del trueque–. Pero esta salida queda bloqueada por el mismo hecho de que el comercio (bajo las condiciones capitalistas) no es trueque, y que por eso el vendedor de una mercancía no es necesariamente al mismo tiempo el comprador de otra. Todo este subterfugio se basa entonces en hacer abstracción del dinero y del hecho de que no nos concierne el intercambio de productos, sino la circulación de mercancías, una parte esencial de la cual es la separación de la compra y la venta (Marx, 1968: 532-3).

En una economía de trueque, los dos actos de compra y venta de cada mercancía ocurren de forma simultánea. En este contexto, la ley de Say sí se mantiene: la oferta crea su propia demanda. Sin embargo, si asumimos que el dinero sólo se demanda como medio de circulación, es decir, que nunca permanece inactivo, podemos obtener los mismos resultados analíticos. Este es el mundo de Ricardo, donde el dinero es sólo un medio de circulación.

Para Marx, en cambio, en una economía capitalista el dinero también se demanda como depósito de valor; puede ser dejado inactivo. En la terminología de Marx, el dinero también puede atesorarse. Una vez se admite que el dinero puede estar ocioso, ya no existe ningún motivo por el que los actos de comprar y vender deban coincidir. En algunas circunstancias, los poseedores del dinero pueden preferir no comprar mercancías, sino mantener atesoramientos de dinero; en este caso, la demanda agregada se sitúa necesariamente por debajo de la oferta agregada.

Marx introdujo por primera vez el concepto del atesoramiento del dinero para realizar su crítica a la teoría de los precios nominales de Ricardo. Más tarde, sin embargo, Marx desarrolló el concepto de la demanda del atesoramiento de dinero, es decir, de la demanda de dinero ocioso, para explicar porqué son posibles los «excesos generales de oferta» en una economía capitalista. Así, Marx introdujo un concepto más general de la demanda de dinero. El dinero se demanda no sólo como un medio de circulación, sino también como una reserva de atesoramiento líquido:

$$MD = MT + MH \quad (10.2)$$

donde MD es la demanda total de dinero, MT es la demanda de dinero como medio de circulación y MH es la demanda de atesoramiento de dinero.

Examinemos primero la crítica de Marx a la teoría de los precios nominales de Ricardo. Para Marx (1954: 115), la cantidad de dinero demandado para la circulación de mercancías se establece por:

$$MT = (\sum x_i p_{g_i})/V \quad (i = 1, 2, \dots) \quad (10.3)$$

que es formalmente idéntico a la ecuación de Ricardo en (10.1).

En el análisis de Marx, sin embargo, la ecuación no implica que los cambios en la oferta monetaria, MS , provoquen cambios correspondientes en el nivel de precios. En (10.3), los precios son independientes de la MS ; los precios dependen únicamente del

valor de las mercancías y del valor del oro⁸. Si la velocidad de circulación del dinero está dada, la variable dependiente es entonces MT . Marx observó que «dada la suma de los valores de las mercancías y la rapidez media de sus metamorfosis, *la cantidad de metal precioso que opera como dinero depende del valor de ese metal precioso*» (1954: 123; cursivas nuestras)⁹.

El hecho de que los precios sean independientes de la MS hacen surgir una cuestión. Si los precios del dinero no dependen de la MS , ¿cómo se puede asegurar la igualdad entre la demanda y la oferta de dinero? Para Marx, esta igualdad siempre está asegurada a través de los cambios en el nivel de atesoramiento de dinero. Si, por ejemplo, la MS es superior a la MT , la diferencia ($MS - MT$) se atesora. Más concretamente, si la circulación de mercancías ha de producirse sin complicaciones, una cierta parte de la MS debe quedarse siempre ociosa –atesorada:

Para que la masa monetaria, realmente corriente, pueda saturar constantemente el poder de absorción de la circulación, es necesario que la cantidad de oro [...] de un país sea superior a la cantidad necesaria para funcionar como moneda. Esta condición se cumple cuando el dinero toma la forma de atesoramientos. Estas reservas sirven como conductos para la oferta o la retirada de dinero hacia o de la circulación, que de esta forma jamás desbordará sus límites (Marx, 1954: 134).

Así, la necesidad de un proceso de circulación de mercancías sin complicaciones es la primera razón de la existencia del atesoramiento de dinero. La circulación requiere que parte del dinero existente permanezca inactivo.

El tipo de economía examinado en los párrafos anteriores es muy simple. Incluso podría ser una economía de mercado no capitalista, en la que las mercancías fueran producidas e intercambiadas por productores individuales e independientes. Pero Marx fue más allá en sus análisis y consideró una economía más desarrollada con banca y crédito; en una economía de este tipo, el atesoramiento es aun más necesario. La gente guarda reservas líquidas para poder afrontar pagos futuros en la fecha de vencimiento:

Cuando la producción de mercancías se ha extendido de forma suficiente, el dinero empieza a servir como medio de pago más allá del ámbito de la circulación de mercancías [...]. El desarrollo del dinero como medio de pago hace necesaria la acumulación de dinero para las fechas fijadas para el pago de la suma que se debe [...]. [L]a formación de reservas de medios de pago crece con este progreso (Marx, 1956: 139-41).

Una vez reconocido que el dinero se atesora además de gastarse, la relación directa ricardiana entre el nivel de precios nominales y la oferta de dinero ya no se mantiene.

8. $P_{ki} = v_i/v_k$, donde v_i y v_k denotan el valor de la mercancía i y del oro, respectivamente. Los valores de las mercancías y también del oro dependen, a su vez, de las condiciones técnicas de la producción; es decir, que dependen de la cantidad de trabajo incorporado.
9. Marx prosiguió: «La opinión errónea de que son, en cambio, los precios los que están determinados por la cantidad del medio en circulación y que este último depende de la cantidad de metales preciosos en el país; esta opinión la basaron, aquellos que primero la tuvieron, en la absurda hipótesis de que las mercancías no tienen precio y que el dinero no tiene valor al entrar en circulación, y que, una vez en circulación, una parte alícuota de la mezcla de mercancías es intercambiada por una parte alícuota de la cantidad de metales preciosos» (Marx, 1954: 124-5).

Dadas las cantidades de productos, sus valores y la velocidad de circulación del dinero, la igualdad entre la oferta y la demanda de dinero ($MS = MD = MT + MH$) ya no se obtiene a través de los cambios en el nivel de precios del dinero, sino a través de cambios en el nivel de atesoramiento del dinero¹⁰.

2.3. Los cambios en la «propensión a atesorar» de los capitalistas

Hasta ahora, la demanda de atesoramiento de dinero, MH , se ha considerado como un residuo que se ajusta a los cambios en la cantidad total de dinero, MS . Con una MT dada, los cambios en la MH son el resultado de los cambios en la MS . Pero Marx también consideró la posibilidad de que las MH cambiaran por otros motivos; en particular, afirmó que *las MH también pueden cambiar debido a variaciones en la «propensión al atesoramiento» en el sistema económico*. Esta posibilidad de aumento en la tendencia al atesoramiento es un tema central en la crítica de Marx a la ley de Say.

Empecemos con la ecuación (10.3) anterior y supongamos que $MS > MT$, de forma que una cierta cantidad de dinero es atesorado. Si V es constante, está claro que los outputs x_i pueden cambiarse a los precios p_{gi} (que se supone que son los precios que aseguran una tasa de beneficios «normal» o «habitual» en todos los sectores)¹¹ solamente si la cantidad de dinero utilizada para la circulación es MT . Si la cantidad de dinero destinada a la circulación fuera menos que MT , las mercancías no podrían cambiarse a los precios p_{gi} . Esto significa que la cantidad de dinero atesorado debe ser $MH = MS - MT$ si las mercancías deben intercambiarse a los precios p_{gi} .

Si los que poseen el dinero decidieran atesorar una cantidad mayor $MH' > MH$, sería imposible que todas las mercancías producidas se vendieran a esos precios: o los precios reales caerían o los stocks de mercancías no vendidas se amontonarían, o las dos cosas. En cualquier caso, se produciría una sobreproducción general; la demanda agregada se situaría por debajo de la oferta agregada; es decir, que la ley de Say no se cumpliría.

Por tanto, es la posibilidad de aumentos en la demanda de dinero inactivo lo que invalida la ley de Say. Un aumento en la demanda de atesoramiento de dinero puede considerarse un aumento en la propensión a atesorar. La cuestión consiste en qué factores causan el aumento de la propensión al atesoramiento. La respuesta de Marx se encuentra en su análisis de las características esenciales del modo de producción capitalista.

Para Marx, en una economía capitalista, la clase capitalista en su conjunto tiene el monopolio del dinero¹²: la clase trabajadora recibe dinero solamente en forma de salarios y lo gasta inmediatamente en bienes de consumo necesarios para la subsistencia. Sólo la clase capitalista puede atesorar dinero y, por lo tanto, la posibilidad de una sobreproducción general proviene de decisiones tomadas por esta clase con el fin de aumentar sus existencias de saldos inactivos relativos a la cantidad de dinero gastado

10. Marx, sin embargo, no fue completamente consistente en su rechazo a la teoría cuantitativa del dinero. Al tratar el caso del papel moneda, Marx pareció aceptar la teoría cuantitativa ricardiana que había rechazado en el caso del dinero-oro. Ver Marx, 1954: 128. Para una crítica al tratamiento del papel moneda de Marx, ver Sardoni, 1987: 30-1.

11. El motivo de esta suposición se clarificará más adelante.

12. Ver Marx, 1956: 425: «la clase capitalista [...] tiene el monopolio de los medios sociales de producción y del dinero» (cursivas nuestras).

en producción. En otras palabras, los cambios en la propensión al atesoramiento son cambios en la propensión de los capitalistas al atesoramiento.

¿Por qué debería la clase capitalista en su conjunto aumentar su propensión al atesoramiento? La respuesta se encuentra en el análisis de los motivos para la producción y la acumulación que caracterizan el comportamiento de los empresarios capitalistas. En una economía capitalista, los empresarios no producen mercancías simplemente con tal de satisfacer, directa o indirectamente, sus propias necesidades; inician procesos de producción e inversión para obtener beneficios. Sólo teniendo en cuenta esta característica fundamental del modo de producción capitalista podemos explicar por qué la propensión de los capitalistas al atesoramiento puede aumentar y desencadenar una crisis general de sobreproducción. Marx lo explicó de la siguiente forma:

En la reproducción, igual que en la acumulación de capital, no se trata sólo de una cuestión de sustituir la misma cantidad de bienes de uso de los que consiste el capital, en la escala anterior o en una escala mayor (en el caso de la acumulación), sino de sustituir el valor del capital adelantado junto con la tasa de beneficio habitual [...]. Si, como consecuencia, [...] los precios de mercado de las mercancías [...] caen muy por debajo de su precio de coste, la reproducción del capital se limita al máximo. La acumulación, sin embargo, se estanca aún más. La plusvalía acumulada en forma de dinero (oro o billetes) sólo puede transformarse en capital con pérdidas. *Por consiguiente permanece inactivo almacenado en los bancos o en forma de dinero de crédito. La compra y la venta se estancan y el capital no utilizado aparece en forma de dinero* (1968: 494; cursivas nuestras).

Marx se refiere claramente a situaciones en las que una parte importante de la clase capitalista es inducida a aumentar su demanda de atesoramiento. Marx centró su atención en este tipo de situaciones:

la oferta de todas las mercancías puede ser mayor a la demanda de todas las mercancías, ya que la demanda de la mercancía general, el dinero, el valor de intercambio, es mayor que la demanda de todas las mercancías particulares, en otras palabras, el motivo de convertir la mercancía en dinero, para realizar su valor de intercambio, prevalece por encima del motivo para transformar la mercancía otra vez en valor de uso (1968: 505).

Así, según Marx, las decisiones de los capitalistas de atesorar están relacionadas con su capacidad para obtener la tasa de beneficio «habitual».

El párrafo anterior, sin embargo, plantea una cuestión que merece una breve digresión. En el párrafo citado, Marx no dice de forma explícita si se está refiriendo exclusivamente a los precios y a las tasas de beneficio reales o a los reales y a los esperados a la vez. Sin embargo, aunque Marx no utilizara los términos «precios esperados» o «expectativas» con mucha frecuencia, está claro que lo que Marx estaba diciendo implícitamente era que una caída real en los precios de mercado induce a los empresarios a esperar que los precios futuros estén «muy por debajo» de su nivel habitual, de forma que la tasa de beneficio esperada se sitúa también por debajo de su nivel habitual. De hecho, sólo si se introducen las expectativas tiene sentido el debate sobre el atesoramiento.

Que una reducción de precios disminuye el beneficio y que esto puede llevar a una reducción en la tasa de acumulación es obvio —menores beneficios significan que hay

menos disponible para invertir— pero, en este caso, el atesoramiento no tiene lugar necesariamente. La inversión puede disminuir, pero todo el capital dinero disponible se gasta igualmente. Los capitalistas sólo atesoran el dinero y dejan de invertirlo si esperan una tasa de beneficios demasiado baja.

Además, el concepto de Marx del modo de producción capitalista es tal que todas las decisiones importantes deben basarse en expectativas. Los capitalistas toman decisiones de producción e inversión dentro de un marco de mercado que no puede conocerse con certeza. La misma división del trabajo evita que cualquier empresa individual conozca con certeza cual es el mercado para sus productos. Así, cada empresa debe tomar sus propias decisiones en un escenario incierto¹³.

Por lo tanto, para Marx no es posible tratar el problema de la demanda efectiva y de los «excesos generales de oferta» fuera del análisis de las características esenciales del modo de producción capitalista. El modo de producción capitalista es una economía monetaria en la cual los procesos de producción e inversión se inician con el fin de obtener beneficios. El mercado capitalista constituye un escenario incierto, en el que todas las decisiones importantes deben basarse en expectativas. Solamente abstrayéndose de todo esto es posible afirmar que los «excesos generales de oferta» no pueden ocurrir.

Para demostrar que la producción capitalista no puede llevar a crisis generales, todas sus condiciones y formas distintas, todos sus principios y características específicas [...] son negados. De hecho, se demuestra que si el modo de producción capitalista no se hubiera desarrollado de una forma específica y se hubiera convertido en una forma única de producción social, sino que fuera un modo de producción que se remontara a las épocas más rudimentarias, entonces sus peculiares contradicciones y conflictos y, por lo tanto, tampoco la erupción de las crisis, existirían (Marx, 1968: 501).

Algunas páginas después, Marx repitió su crítica al enfoque de Ricardo de una forma que anticipaba algunos rasgos de la posición de Keynes respecto a la ley de Say:

Todas las objeciones que Ricardo y otros plantean contra la sobreproducción, etc., se basan en el hecho de que ellos entienden la producción burguesa bien como un modo de producción en el que no existe distinción alguna entre compra y venta —trueque directo— o como una producción social, que implica que la sociedad, como si

13. En el siguiente fragmento, Marx muestra cómo las empresas intentan defenderse de la incertidumbre y cómo las decisiones individuales, tomadas en un escenario incierto, afectan a los resultados agregados: «Como [...] la autonomización del mercado mundial [...] aumenta con el desarrollo de las relaciones monetarias [...] y viceversa, como el vínculo general y la interdependencia circular de la producción y en el consumo aumentan juntamente con la interdependencia e indiferencia entre los consumidores y los productores; como esta contradicción lleva a crisis, etc., de aquí [...] que se realicen esfuerzos para superarlo: aparecen instituciones por las cuales cada individuo puede conseguir información sobre la actividad de todos los demás e intentar ajustar la suya de acuerdo con esto [...]. Esto significa que, aunque la oferta y la demanda total son independientes de las acciones de cada individuo, todo el mundo intenta informarse de ellas, y este conocimiento afecta entonces en la práctica a la oferta y la demanda total» (Marx, 1973: 160-1).

siguiera un plan, distribuye sus medios de producción y fuerzas productivas en el grado y medida que se requiere para la realización de las diferentes necesidades sociales, de forma que cada ámbito de producción reciba la cuota de capital social necesaria para la satisfacción de las correspondientes necesidades (1968: 529).

En un sistema económico en el que la producción se organiza con el fin de asegurar la realización de todas las necesidades sociales, el dinero no puede jugar otro papel que el de mero medio de circulación. En estas circunstancias, no existe ninguna razón para que los agentes sociales mantengan el dinero inactivo.

Tal como veremos, la crítica de Keynes a la ley de Say sigue el mismo enfoque que la de Marx. Para Keynes, igual que para Marx, la naturaleza monetaria de la economía capitalista y los motivos que rigen las decisiones y acciones de los empresarios son los puntos de partida de la crítica a la ley de Say.

Sin embargo, antes de iniciar un análisis de la posición de Keynes, sería útil tomar en cuenta otra cuestión planteada por la aceptación de la ley de Say.

2.4. La ley de Say en Ricardo y en la economía neoclásica

La validez de la ley de Say significaba, para Ricardo, que cualquier cantidad de capital podía ser utilizada sin encontrar ningún obstáculo por el lado de la demanda y que, por esta razón, la capacidad productiva existente en la economía siempre estaba plenamente utilizada. Pero Ricardo nunca afirmó que la ley de Say debía implicar el pleno empleo del trabajo¹⁴.

Así, Marx nunca tuvo que preocuparse por demostrar que el pleno empleo del trabajo no se consigue necesariamente en una economía capitalista. En su crítica a Ricardo, Marx se centró sólo en la posibilidad de que la demanda efectiva cayera por debajo de la oferta. Como consecuencia de esto, parte de la capacidad productiva existente puede quedar inutilizada y el desempleo del trabajo puede crecer. Si existe una capacidad inactiva, el nivel de desempleo es, evidentemente, más alto que en el caso de la plena utilización de la capacidad.

Keynes trató la ley de Say en su formulación neoclásica. En esta formulación, la ley implica que la economía logra necesariamente el equilibrio de pleno empleo, y se basa en la idea de que la igualdad entre la inversión y el ahorro está asegurada por los cambios en la tasa de interés.

Esto puede explicar, en parte, porqué a veces las similitudes entre Marx y Keynes permanecen ocultas. Las diferentes formulaciones de la ley por parte de los economistas clásicos y de los economistas neoclásicos llevaron a Marx y a Keynes a utilizar terminología diferente en sus críticas, a pesar de estar utilizando conceptos muy similares.

14. Quizás la evidencia más convincente de que Ricardo no asociaba la ley de Say con el pleno empleo es su análisis de la maquinaria y del desempleo en el famoso capítulo 31 de *Principios* (Ricardo, 1951: 386-97). Aunque Ricardo asumió sin lugar a dudas que la ley era válida, señaló que el proceso de acumulación podía provocar el aumento del desempleo del trabajo. Para la relación entre la plena utilización de la capacidad productiva y el pleno empleo del trabajo en Ricardo, ver también Garegnani, 1978: 338-41 y Milgate, 1982: 39-40.

3. LA CRÍTICA DE KEYNES A LA LEY DE SAY

3.1. De una «economía neutral» a una «economía empresarial»

Keynes incluyó a todos sus predecesores bajo la denominación de «economistas clásicos», considerando el enfoque de Ricardo como fundamentalmente idéntico al de la escuela neoclásica. Así, para Keynes, la crítica a la versión neoclásica de la ley era aplicable directamente también a la versión clásica¹⁵. Sin embargo, tal y como ya hemos señalado, la interpretación de los clásicos de Keynes es incorrecta y, por lo tanto, su argumento debe entenderse como aplicable sólo a la formulación neoclásica de la ley de Say.

Según los economistas neoclásicos criticados por Keynes, la competencia llevaría a la expansión de la producción y del empleo hasta el nivel al que la oferta de output sea perfectamente inelástica, es decir, hasta el pleno empleo. No obstante, para Keynes sólo existe un nivel de empleo que puede ser consistente con el equilibrio. De hecho,

cualquier otro nivel llevará a la desigualdad entre el precio de la oferta agregada del output en su conjunto y el precio de su demanda agregada. Este nivel no puede ser mayor que el pleno empleo [...]. Pero no existe ninguna razón, en general, para esperar que sea igual al pleno empleo. La demanda efectiva asociada al pleno empleo es un caso especial, sólo realizado cuando la tendencia a consumir y el incentivo a invertir se encuentran en una relación particular¹ la una con la otra (1936: 28).

En esta forma, sin embargo, la crítica de Keynes a la ley de Say apenas guarda relación alguna con la crítica de Marx. Pero en sus escritos previos a *The General Theory*, Keynes criticó la ley de Say de forma bastante diferente. En ese caso, las similitudes con Marx aparecen de forma mucho más clara.

En un artículo escrito en 1933 en honor a Arthur Spiethoff («A Monetary Theory of Production» en Keynes, 1973a: 408-11), Keynes criticó la ley introduciendo de forma explícita el dinero y su esencial importancia. Tradicionalmente, el dinero ha sido considerado por los economistas solamente como un instrumento útil que facilita el intercambio, pero que es neutral en lo que refiere a sus efectos sobre el conjunto de la economía. Una economía en la que el dinero tiene estas características es lo que Keynes llamó una «economía del intercambio real», que es muy diferente a su concepción de una «economía monetaria». En una economía monetaria, el tipo de economía en la que vivimos, el dinero juega un papel específico; influye sobre motivos y decisiones y afecta a la tasa de interés así como a la relación entre el output y el gasto total (ver Keynes, 1973a: 408-9).

Según Keynes, la mayoría de los economistas, a pesar de ser conscientes del hecho de que vivimos en una economía monetaria, escribieron sus tratados bajo la suposición de que una economía capitalista de mercado se comporta como si fuera una economía del intercambio real.

15. «La teoría clásica supone [...] que el precio (o ingresos) de la demanda agregada siempre se acomoda al precio de la oferta agregada; de forma que, sea cual sea el volumen de N , los ingresos D suponen un valor igual al precio de la oferta agregada Z que corresponde a N . Es decir, que la demanda efectiva, en lugar de tener un valor de equilibrio único, es un abanico infinito de valores admisibles todos por igual; y la cantidad de empleo es indeterminada excepto en la medida en que la desutilidad marginal del trabajo fije un límite superior (Keynes, 1936:26).»

Keynes desarrolló muchas de estas cuestiones de forma más completa en el borrador de 1933 de varios capítulos de *The General Theory*¹⁶. Aquí, Keynes cambió parcialmente la terminología, llamando a la economía del intercambio real, «economía cooperativa», y a la economía monetaria, «economía empresarial». Además, Keynes introdujo el concepto de la economía empresarial neutral o «economía neutral».

Una economía cooperativa, aunque utiliza el dinero para el intercambio, es esencialmente equivalente a una economía del trueque en la que los factores de la producción se ven recompensados por una participación en el output real.

Yo defino una *economía del trueque* como una economía en la que los factores de producción se ven recompensados por la división del output real de sus esfuerzos cooperativos en proporciones acordadas. No es necesario que reciban su parte de output en especie; la posición es la misma si comparten los ingresos de la venta del output en proporciones acordadas. Como esta economía no excluye el uso del dinero para objetivos de conveniencia transitoria, quizá es mejor llamarla *economía de salarios reales*, o una *economía cooperativa*, diferenciada de la *economía empresarial*. En una economía del trueque (o cooperativa), sólo el cálculo erróneo o la obstinación estúpida pueden interrumpir el camino de la producción, si el valor del producto real previsto supera los costes reales (Keynes, 1979: 66-7).

En la medida en que los factores de producción son recompensados con proporciones acordadas, el dinero es utilizado únicamente como una «conveniencia transitoria» para comprar una parte predeterminada del output. En esta economía, parecida al caso de la «producción social» mencionado por Marx (ver p. 227), se asegura el pleno empleo de todos los factores: tanto la demanda como la oferta de cada factor dependen de su recompensa prevista en términos de output, y mientras el output previsto exceda su coste, la producción se llevará a cabo. Cuando el valor esperado del output deja de ser mayor que su coste, se ha alcanzado el pleno empleo¹⁷.

Se puede llegar a los mismos resultados analíticos incluso si se realizan suposiciones menos restrictivas. De hecho, incluso si algunos factores no utilizan todas sus recompensas para adquirir una parte del output existente sino que desvían parte de ellas a la compra de una parte de la riqueza preexistente, se sigue logrando el pleno empleo, siempre que los vendedores de la riqueza preexistente utilicen a su vez sus ingresos para comprar el output actual (ver Keynes, 1979: 77). Esta última situación representa una economía en la que los ingresos pueden ser gastados en productos o ahorrados por cada factor individual; sin embargo, lo que se ahorra se gasta.

Llegados a este estadio, es fácil imaginar una economía a la que se le puedan aplicar las mismas condiciones descritas más arriba pero donde exista una clase de empre-

16. En 1933, Keynes elaboró dos borradores del índice y esbozó varios capítulos del segundo. Todo este material no se publicó hasta 1979. Sobre este tema, ver la «Editorial Note» del volumen XXIX de *Collected Writings* (Keynes, 1979: XIII-IV). En los borradores del primer capítulo (Keynes, 1979: 66-8), del segundo capítulo (p. 76-87) y del tercer capítulo (p. 87-111), Keynes trató los temas debatidos aquí. Sobre la importancia teórica de los borradores de Keynes, ver también Rotheim, 1981 y Tarshis, 1989.

17. En otras palabras, el «segundo postulado» de la economía clásica (y neoclásica) se mantiene. Ver Keynes, 1936: 5-7.

sarios que inicien los procesos productivos con el fin de vender el output a cambio de dinero. A esta economía, Keynes la llama *economía neutral*. Es una economía

donde la puesta en marcha de los procesos productivos depende en gran medida de una clase de empresarios que alquilan los factores de producción a cambio de dinero y buscan recuperarlo a través de la venta del output a cambio de dinero, a condición de que el conjunto de ingresos corrientes de los factores de producción sean necesariamente gastados, directa o indirectamente, en la compra del propio output corriente de los empresarios» (Keynes, 1979: 77).

En esta economía, existe un mecanismo que asegura que el valor de intercambio de los ingresos monetarios de los factores es siempre igual, a nivel agregado, a la proporción de output que hubiera sido la parte de los factores en una economía cooperativa (ver Keynes, 1979: 78). De esta forma, una economía capitalista se comporta como una economía cooperativa sólo si se cumplen estas restrictivas condiciones.

Es evidente que las definiciones de Keynes de la economía cooperativa y la economía neutral corresponden a conceptos pertenecientes a la economía neoclásica. Sin embargo, si hacemos un par de matizaciones, las críticas de Keynes son también aplicables a Ricardo. Si eliminamos la idea de que la validez de la ley de Say implica necesariamente el pleno empleo del trabajo y que la igualdad entre ahorros e inversiones está asegurada por un mecanismo particular de mercado, es correcto afirmar que también Ricardo llevó a cabo su análisis en el contexto de una economía empresarial neutral. Para Ricardo, el dinero también era una «comodidad transitoria».

3.2. Las características esenciales de una «economía empresarial»

Desde un punto de vista metodológico, los enfoques de Marx y de Keynes son muy parecidos: se puede afirmar que la ley de Say es aplicable a una economía capitalista sólo si se postulan características que en realidad no se encuentran en el capitalismo. Keynes se aproximó todavía más a Marx cuando describió los rasgos esenciales de una economía empresarial, es decir, de una economía capitalista. Keynes incluso utilizó términos marxianos¹⁸:

La distinción entre una economía cooperativa y una economía empresarial guarda cierta relación con una valiosa observación realizada por Karl Marx [...]. Él señaló que la naturaleza de la producción en el mundo real no es, tal como muchas veces suponen los economistas, un caso de C-M-C', es decir, de intercambio de mercancías (o esfuerzos). Este puede ser el punto de vista del consumidor privado. Pero no es la actitud de los negocios que es el caso del M-C-M', es decir, de intercambio de dinero por mercancía (o esfuerzo) con el fin de obtener más dinero (Keynes, 1979: 81).

En el mundo de Marx, es la rentabilidad del gasto de los empresarios lo que determina la dinámica de las economías capitalistas. Los empresarios inician procesos pro-

18. Sin embargo, no se refirió directamente a la obra de Marx sino a un libro de McCracken sobre los ciclos empresariales (1933).

ductivos no para producir un mayor output sino para obtener un beneficio, un beneficio que toma necesariamente una forma monetaria. Keynes argumentó lo mismo.

A un empresario le interesa, no la cantidad de producto, sino la cantidad de dinero que le corresponderá en su participación. Aumentará su producción si al hacerlo prevé incrementar su beneficio monetario, aunque este beneficio represente una cantidad menor de producto que antes (Keynes, 1979: 82).

Los empresarios destinarán dinero a la producción si esperan que sea rentable (en términos monetarios) hacerlo. Si se prevé que la producción no sea rentable, el dinero se mantendrá inactivo y, como consecuencia, los empresarios ofrecerán menos empleo: «La elección [...] de decidir si ofrecer empleo o no es una elección entre utilizar el dinero de esta o de otra forma o de *no utilizarlo para nada*» (Keynes, 1979: 82; cursivas nuestras).

Keynes también expresó su postura de forma muy similar después de la publicación de *The General Theory*; en su artículo de 1937 «The General Theory of Employment», Keynes señaló que la inversión

depende de dos tipos de juicios sobre el futuro, ninguno de los cuales se basa en unos fundamentos adecuados o seguros —en la propensión al atesoramiento y en las opiniones sobre los rendimientos futuros de los bienes de capital—. Tampoco existe ningún motivo para suponer que las fluctuaciones en uno de estos factores tenderán a compensar las fluctuaciones en el otro. Cuando se toma un punto de vista más pesimista sobre los rendimientos futuros, esta no es razón por la que debiera disminuir la propensión al atesoramiento. De hecho, las condiciones que agravan a un factor tienden, por norma general, a agravar al otro. *Debido a que las mismas circunstancias que llevan a las visiones pesimistas sobre los rendimientos futuros llevan a aumentar la propensión al almacenamiento* (En Keynes, 1973b: 118; cursivas nuestras).

4. CONCLUSIÓN: LA «ECONOMÍA EMPRESARIAL» DE MARX Y DE KEYNES

A pesar de sus diferencias ocasionales en la terminología, tanto Marx como Keynes ofrecieron argumentos sustancialmente similares para rechazar la ley de Say. Además, sus descripciones de las características fundamentales de la economía capitalista también están muy próximas. Aquí, con el fin de subrayar sus similitudes, resumiré sus puntos de vista utilizando una terminología uniforme.

La ley de Say es aplicable a una economía en la que el dinero es sólo un medio de intercambio, una «conveniencia transitoria». Pero en una economía capitalista, el dinero también se utiliza como depósito de valor. Los empresarios capitalistas pueden gastar dinero para iniciar procesos productivos o pueden mantenerlo inactivo. La rentabilidad de la producción y de la inversión es el factor esencial que determina cómo se utiliza el dinero.

Si las expectativas de los capitalistas referentes a la rentabilidad de sus procesos productivos se vuelven pesimistas, la demanda de dinero ocioso (atesoramiento) crece, mientras que la demanda de mercancías y de trabajo se reduce. El dinero

es el mejor depósito de valor en un sistema en el que todas las transacciones exigen dinero. El dinero puede convertirse en mercancías, o en trabajo, en cualquier momento futuro.

Un aumento en la demanda de dinero es diferente de un aumento en la demanda de cualquier otro producto. Una mayor demanda de una mercancía determinada, al lado de una menor demanda de otras mercancías, provoca un cambio en el empleo pero no necesariamente una disminución a nivel agregado. En cambio, una mayor demanda de dinero, al lado de una menor demanda de otros productos, provoca una disminución en la demanda de trabajo para la producción de bienes. De hecho, el aumento de la demanda de dinero produce el no aumento (o un aumento muy poco significativo) del nivel de empleo en la producción de dinero. Esto es verdad tanto si el dinero es una mercancía (oro) como si es un instrumento nominal. La mayor cantidad de dinero que se demanda para tenerlo inactivo (atesorado) no tiene que ser producido. Está disponible debido a la disminución de la demanda de «dinero activo», es decir, de dinero como medio de circulación.

Finalmente, todos estos puntos pueden resumirse utilizando las palabras de Joan Robinson. Un aumento en el atesoramiento se produce como resultado de un «cambio de sentimiento», es decir, un cambio en las expectativas de los capitalistas. Los atesoramientos son

la cantidad total de dinero menos la circulación activa ("saldos inactivos"). Cuando la cantidad de dinero permanece constante, se produce un "aumento del atesoramiento", debido a un declive de los ingresos y de la actividad comercial, lo que libera dinero de la circulación activa del dinero (Robinson, 1938: 232).

Aunque tanto Marx como Keynes dirigieron sus críticas a escenarios teóricos significativamente diferentes, destacaron elementos que son fundamentalmente los mismos. Ambos acusaron a sus predecesores de falta de «realismo», en el sentido de que suponían un tipo de economía cuyas características esenciales no se correspondían con las de las economías capitalistas reales.

El razonamiento teórico, en cualquier disciplina, no es y *no puede ser* realista en el sentido de ofrecer una descripción completa del objeto investigado. La teoría no puede reproducir la realidad en una escala «uno a uno»; tiene que comprender los elementos esenciales y básicos de su objeto de investigación a través de un proceso de abstracción. En este proceso, los elementos accidentales y contingentes no se toman en consideración. Esta es la forma en que la teoría «reproduce» la realidad¹⁹.

Pero el proceso de abstracción es muy difícil. Mientras que los aspectos contingentes del objeto deben eliminarse, ninguna característica fundamental debe confundirse como una accidental o irrelevante, y ser por eso ignorada. Si, en el proceso de abstracción, se pierden aspectos fundamentales del objeto, la teoría deja de ser «realista»,

19. Marx lo expresó en estos términos. La realidad «aparece en el proceso de pensar [...] como un proceso de concentración, como un resultado, no como punto de partida, aunque es el punto de partida en la realidad y, por lo tanto, también el punto de partida para la observación y la concepción [...]. [L]a determinación abstracta lleva a la reproducción de lo concreto a través del pensamiento» (Marx, 1973: 101).

es decir, ofrece una «reproducción» del objeto que ya no encaja con el objeto «concreto» real.

La crítica de Marx al análisis de la demanda efectiva de Ricardo es una consecuencia lógica de su enfoque metodológico. Al desarrollar su concepción de la economía capitalista, Ricardo fracasó en entender que el dinero, y su papel específico, no puede dejarse fuera de consideración. Al descuidar el dinero, Ricardo pudo igualar el proceso capitalista de intercambio con el trueque y, en consecuencia, no vio que la demanda agregada puede caer por debajo de la oferta agregada y dar lugar a todas las consecuencias que Marx analizó.

Keynes no estaba familiarizado con la metodología de Marx, pero está claro que su crítica metodológica a sus predecesores es parecida a la crítica de Marx respecto a Ricardo. Keynes, al igual que Marx, destacó que sus predecesores no habían entendido que el análisis de una economía capitalista no puede llevarse a cabo suponiendo que se comporta como una «economía neutral» en la que el dinero no juega un papel relevante. La suposición de una economía neutral es una abstracción «no realista».

Así, un proceso de abstracción defectuoso llevó al error a los economistas neoclásicos y clásicos y les impidió comprender la naturaleza real de una economía capitalista, una «economía empresarial» en la que el dinero no es «neutral».

Marx y Keynes jugaron papeles muy parecidos respecto a las doctrinas que fueron dominantes en su tiempo. Los dos provocaron una ruptura radical con el pasado y proporcionaron una nueva perspectiva desde la que observar y explicar el funcionamiento de la «máquina económica» —un concepto desarrollado y utilizado por primera vez por los economistas políticos clásicos—²⁰.

Dicha máquina está regida por leyes que pueden estudiarse de forma científica. Estas leyes regulan el proceso por el cual la máquina puede reproducirse y crecer. Este proceso promueve fundamentalmente el interés general, ya que todos los actores sociales (individuos o, mejor dicho, clases) del sistema se benefician de él.

En este marco, cada clase persigue sus propios intereses específicos y, al hacerlo, actúa también en favor del interés general. En particular, la clase capitalista, al perseguir sus intereses propios, hace posible que la máquina se reproduzca y crezca de forma que pueda proporcionar ventajas para todas las clases. Las leyes que regulan la máquina fuerzan a los capitalistas individuales a comportarse de esta forma.

Adam Smith fue el economista clásico más firmemente convencido de esta posición (ver, por ejemplo, Smith, 1976: 475). Ricardo estuvo menos convencido que Smith de la compatibilidad de los intereses de todas las clases sociales²¹, pero, no obstante, creyó que los empresarios capitalistas, en la búsqueda de su interés propio, también operaban en favor de interés general.

20. El concepto clásico de la «máquina económica» ha sido descrito vívidamente por Meek: «[F]ueron los que primero empezaron a visualizar, consciente y coherentemente, la sociedad como un tipo de máquina gigante, un mecanismo vasto e intrincado cuyas innumerables ruedas dentadas, cintas y palancas se relacionaban entre sí de ciertas formas definidas [...]. Así nació la noción verdaderamente revolucionaria de que las cosas que pasan realmente en la sociedad reflejan el funcionamiento de unos procesos gobernados por leyes y mecánicas, que son “autónomos” y “objetivos” en el sentido de que operan independientemente de los deseos de los hombres individuales» (1977: 177).

21. El ejemplo más obvio es su análisis del conflicto entre rentistas y capitalistas.

En este punto, Marx hizo acto de presencia y aportó una nueva percepción fundamental. La máquina no puede, en ningún caso, operar sin utilizar dinero, un dinero que tiene que desempeñar varios papeles diferentes. Es imprescindible utilizar el dinero, porque los individuos y las clases sociales están organizadas de forma que el intercambio (y, consecuentemente, la producción, la reproducción y el crecimiento) no puede producirse sin él.

Una vez que el dinero entra en escena, el marco analítico se altera radicalmente. Mientras el dinero no juega un papel importante, los empresarios se ven «forzados» a actuar en favor del interés general. Cuando el dinero recibe un papel más general y fundamental, los empresarios tienen, para decirlo de alguna forma, un mayor grado de «libertad». Ya no se ven obligados a actuar en favor del interés general. La búsqueda de su interés (la maximización de los beneficios) deja de estar necesariamente asociada a la producción y a la inversión al mayor nivel posible. La existencia del dinero, y la posibilidad de mantenerlo inactivo, les da la opción de decidir no producir ni invertir, de forma que los niveles de ingresos y empleo de la clase trabajadora se ven afectados negativamente.

La visión neoclásica de la máquina económica era muy diferente a la clásica. Pero los economistas neoclásicos compartieron con los economistas políticos clásicos la confianza en la convergencia del interés individual y general. De hecho, los economistas neoclásicos fueron más allá que la economía política clásica y afirmaron que todos y cada uno de los individuos se comportan de manera que el interés general se alcanza en la forma de una posición de equilibrio general, en la cual todo el mundo maximiza los beneficios y nadie puede mejorar. Los conceptos del interés general de Smith y Ricardo fueron ciertamente menos restrictivos.

Keynes, en su crítica de la visión neoclásica de la máquina económica, jugó un papel muy similar al jugado por Marx con respecto a la economía clásica. La máquina capitalista no puede funcionar sin dinero¹; y una vez que el dinero se convierte en una parte integral del marco analítico, las acciones de los individuos pueden tener consecuencias contrarias al interés general. Mientras que aseguran la consecución de los intereses privados, las acciones individuales pueden evitar que la economía encuentre su equilibrio en el límite del equilibrio óptimo posible (ver Boland, 1985: 185-92). El dinero es, una vez más, la «herramienta» científica utilizada por Keynes para descartar las teorías de sus predecesores.

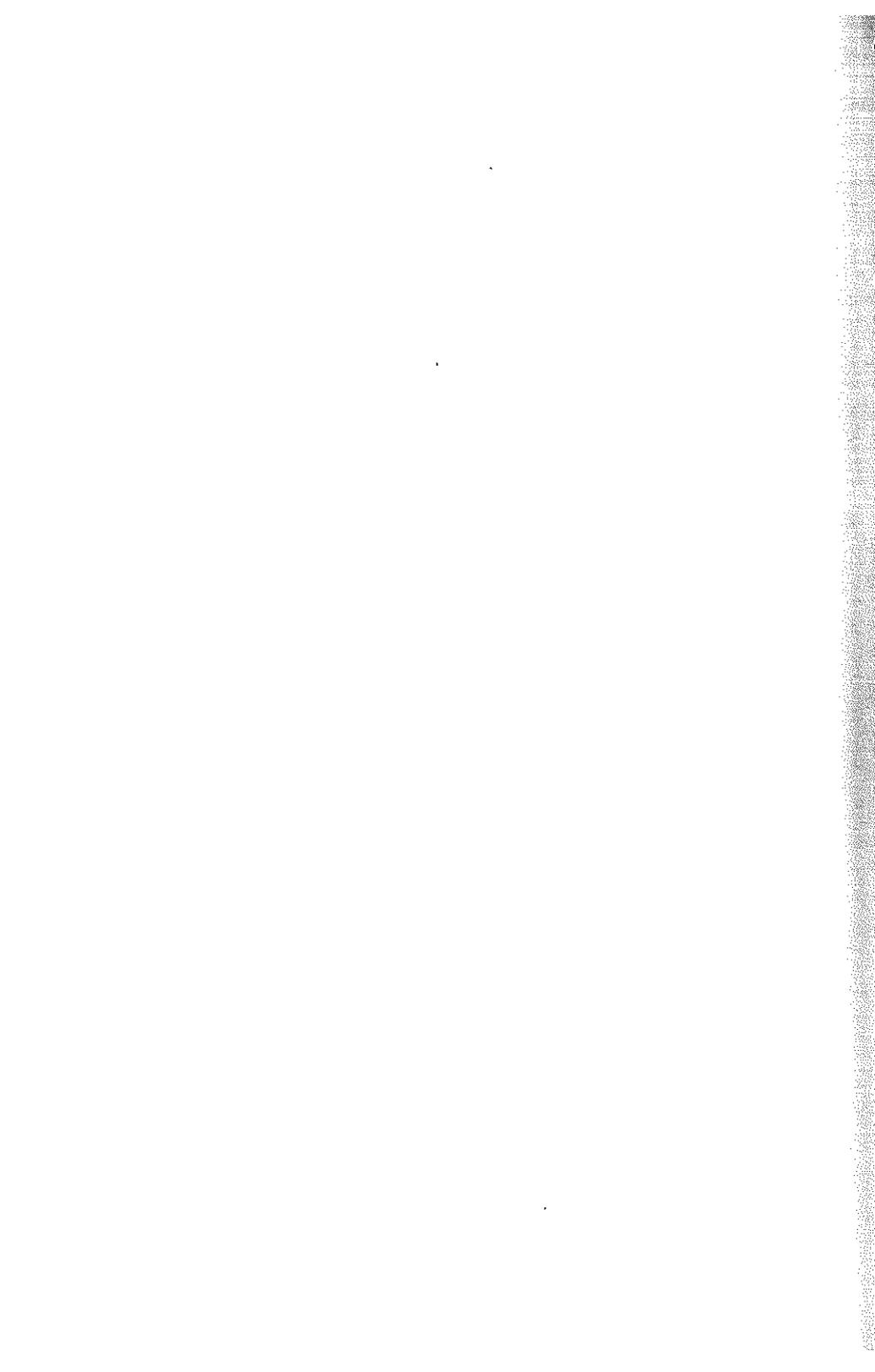
Marx y Keynes, al igual que sus respectivos predecesores, creyeron que el sistema económico puede entenderse como una máquina y que, por consiguiente, es posible estudiarlo de forma científica. Pero afirmaron que la máquina y su funcionamiento no podían estudiarse sin tener en cuenta el dinero y su papel específico. Al tener en cuenta el dinero, es decir, al construir un conjunto diferente de abstracciones científicas, permitió a Marx y a Keynes explicar cómo los intereses individuales y el interés general pueden entrar en conflicto.

Los conceptos del dinero desarrollados por Marx y por Keynes constituyen descubrimientos científicos: innovaciones teóricas que produjeron una nueva visión del objeto investigado. Marx y Keynes construyeron teorías basadas en abstracciones que explicaban las características fundamentales de la «máquina», características que sus predecesores respectivos consideraron como meramente secundarias o totalmente irrelevantes.

5. BIBLIOGRAFÍA

- ALEXANDER, G. (1939). «Mr. Keynes and Mr. Marx». *Review of Economic Studies*, VII.
- BOLAND, L. A. (1985). «The Foundations of Keynes' Methodology: the General Theory». En: Lawson y Pesaran (1985).
- CORRY, B. A. (1959). «Malthus and Keynes: A Reconsideration». *Economic Journal*, LXIX.
- COSTABILE, L. (1983). «Natural Prices, Market Prices and Effective Demand in Malthus». *Australian Economic Papers*, junio.
- CROTTY, J. R. (1986). «Marx, Keynes, and Minsky on the Instability of the Capitalist Growth Process and the Nature of Government Economic Policy». En: Helburn y Bramhall (1986).
- DASGUPTA, A. K. (1983). *Phases of Capitalism and Economic Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- DILLARD, D. (1984). «Keynes and Marx: A Centennial Appraisal». *Journal of Post-Keynesian Economics*, VI, (3).
- ELTIS, W. (1980). «Malthus' Theory of Effective Demand and Growth». *Oxford Economic Papers*, marzo.
- FAN-HUNG (1939). «Keynes and Marx on the Theory of Capital Accumulation, Money and Interest». *Review of Economic Studies*, VII.
- GAREGNANI, P. (1978). «Notes on Consumption, Investment and Effective Demand: I». *Cambridge Journal of Economics*, II.
- GREEN, R. (1982). «Money, Output and Inflation in Classical Economics». *Contributions to Political Economy*, I.
- HELBRONER, R. L. (1986). «Economics and Political Economy: Marx, Keynes, and Schumpeter». En: Helburn y Bramhall (1986).
- HELBURN, S. W.; BRAMHALL D. F. (eds.) (1986). *Marx, Schumpeter, & Keynes. A Centenary Celebration of Dissent*. Armonk: M. E. Sharpe Inc.
- KEYNES, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan.
- . (1937). «The General Theory of Unemployment». *Quarterly Journal of Economics*, febrero. Reproducido en Keynes (1973b).
- . (1973a). *Collected Writings*, vol. XIII. Londres: Macmillan.
- . (1973b). *Collected Writings*, vol. XIV. Londres: Macmillan.
- . (1979). *Collected Writings*, vol. XXIX. Londres: Macmillan.
- LAWSON, T.; PESARAN H. (eds.) (1985). *Keynes' Economics. Methodological Issues*. Beckersham: Croom Helm.
- MARX, K. (1954). *Capital*, vol. I. Moscú: Progress Publishers.
- . (1956). *Capital*, vol. II. Moscú: Progress Publishers.
- . (1968). *Theories of Surplus Value*, parte II. Moscú: Progress Publishers.
- . (1973). *Grundrisse*. Londres: Penguin.
- MCCRACKEN, H. L. (1933). *Value Theory and Business Cycles*. Nueva York.
- MEEK, R. L. (1977). *Smith, Marx and After*. Londres: Chapman and Hall.
- MILGATE, M. (1982). *Capital and Employment*. Londres: Academic Press.
- MOTT, T. (1986). «Marx, Keynes, and Schumpeter: A Synthesis with Special Emphasis on the Contributions of Michal Kalecki». En: Helburn y Bramhall (1986).
- PAGLIN, M. (1961). *Malthus and Lauderdale: The Anti-Ricardian Tradition*. Nueva York: Augustus M. Kelley.
- PHEBY, J. (1989). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- RICARDO, D. (1951). *Principles of Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ROBBINS, L. (1952). *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*. Londres: Macmillan.

- ROBINSON, J. (1938). «The Concept of Hoarding». En: *Economic Journal*, XLVIII.
- . (1942). *An Essay on Marxian Economics*. Londres: Macmillan.
- . (1951). *Collected Economic Papers*, vol. I. Oxford: Basil Blackwell.
- . (1960). *Collected Economic Papers*, vol. II. Oxford: Basil Blackwell.
- . (1965). *Collected Economic Papers*, vol. III. Oxford: Basil Blackwell.
- . (1973). *Collected Economic Papers*, vol. IV. Oxford: Basil Blackwell.
- . (1980). *Further Contributions to Modern Economics*. Oxford: Blackwell.
- ROTHEIM, R. J. (1981). «Keynes' Monetary Theory of Value (1933)». *Journal of Post-Keynesian Economics*, verano.
- SARDONI, C. (1987). *Marx and Keynes on Economic Recession*. Brighton: Wheatsheaf.
- SMITH, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: Chicago University Press.
- TARSHIS, L. (1989). «Keynes's Co-operative Economy & His Aggregate Supply Function». En: Pheby (1989).



La ley de Say: reformulación y crítica*

Oscar Lange

La Ley de Say consiste en la proposición de que no puede haber un exceso de oferta total de mercancías (sobre oferta general) puesto que la oferta total de todas las mercancías es *idénticamente* igual a la demanda total de todas las mercancías. Bajo ciertos supuestos respecto a la naturaleza de la demanda de dinero, esta proposición emerge como un simple corolario de la teoría general de precios. Asociada a ella se encuentra la proposición de que no puede haber una escasez de ingresos empresariales totales en relación al coste empresarial total que cause pérdidas en toda la economía (sobreproducción general). El presente artículo pretende investigar la relación existente entre estas proposiciones y estudiar las implicaciones de la Ley de Say respecto del problema del desempleo, de la teoría general de precios y de la teoría del dinero.

1

Consideremos un sistema cerrado en el cual se intercambian n mercancías, con una de ellas —digamos la mercancía n -ésima— funcionando como medio de cambio así como *numéraire*, es decir, como dinero. Designemos por p_i el precio de la i -ésima mercancía. Tenemos $p_n \equiv 1$. Sean $D_i = D_i(p_1, p_2, \dots, p_{n-1})$ y $S_i = S_i(p_1, p_2, \dots, p_{n-1})$ la función de demanda y la función de oferta, respectivamente, de la mercancía i -ésima. Los precios de equilibrio están determinados por las $n - 1$ ecuaciones

$$D_i(p_1, p_2, \dots, p_{n-1}) = S_i(p_1, p_2, \dots, p_{n-1}) \quad (i = 1, 2, \dots, n - 1) \quad (1.1)$$

La condición de estabilidad del equilibrio del sistema de precios se expresa mediante las $(n - 1)^2$ desigualdades y ecuaciones¹

$$\begin{aligned} \frac{dD_j}{dp_i} &< \frac{dS_j}{dp_i} && \text{cuando } j = i \\ &&& (i \text{ y } j = 1, 2, \dots, n - 1) \quad (1.2) \\ \frac{dD_j}{dp_i} &= \frac{dS_j}{dp_i} && \text{cuando } j \neq i \end{aligned}$$

* Publicado en: Lange, Oscar. «Say's law: A restatement and criticism». En: Lange, O.; McIntyre, F.; Yntema, T.O. (eds.). *Studies in Mathematical Economics and Econometrics in memory of Henry Schultz*. Freeport, Nueva York: Book for Librarians Press, 1942, p. 49-68. Traducción: Beatriu Kragebühl.

1. Ver J. R. Hicks, *Value and Capital*. Londres: Oxford University Press, 1939, p. 66-67. Esta condición es suficiente. Hicks proporciona condiciones adicionales para lo que él llama «estabilidad perfecta». Sin embargo, el concepto de estabilidad perfecta se refiere a la manera en que la estabilidad del sistema se mantiene; pero esto no debe ocuparnos aquí.

Hay solamente $n - 1$ funciones de demanda independientes, así como también $n - 1$ funciones de oferta independientes, siendo la función de demanda y oferta para la mercancía que funciona como dinero deducible de las otras. Tenemos

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i \equiv S_n \quad (1.3)$$

y

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i \equiv D_n. \quad (1.4)$$

Teniendo en cuenta las dos últimas relaciones, obtenemos la demanda total (medida en valor monetario) para todas las n mercancías

$$\sum_{i=1}^n p_i D_i \equiv \sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i + D_n \equiv S_n + D_n. \quad (1.5)$$

De la misma forma, la oferta total (medida en valor monetario) para todas las n mercancías es

$$\sum_{i=1}^n p_i S_i \equiv \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i + S_n \equiv D_n + S_n. \quad (1.6)$$

Entonces

$$\sum_{i=1}^n p_i D_i \equiv \sum_{i=1}^n p_i S_i, \quad (1.7)$$

es decir, la demanda total y la oferta total son idénticamente iguales.

Propongo llamar *Ley de Walras* a esta identidad, porque Walras fue el primero en reconocer su importancia fundamental en la formulación de la teoría matemática de los precios. Obsérvese que la Ley de Walras no requiere que la demanda y la oferta de cada mercancía, o de cualquiera de ellas, estén en equilibrio. La identidad (1.7) se cumple independientemente de si las ecuaciones (1.1) se satisfacen o no².

2. La Ley de Walras se cumple también en ausencia de un medio de cambio uniforme, es decir, en un sistema sin dinero. Sean D_{ij} y S_{ij} aquellas partes de la demanda u oferta, respectivamente, de la mercancía i por la cual se ofrece o se demanda la mercancía j . Además, sea P_{ij} el precio de la mercancía i en términos de la mercancía j . Tenemos entonces

$$S_{ji} \equiv D_{ij} P_{ij} \quad (1)$$

y

$$D_{ji} \equiv S_{ij} P_{ij} \quad (2)$$

Tomando (arbitrariamente) una de las mercancías como *numéraire* y expresando todos los precios en términos de ésta, tenemos

$$P_{ij} = \frac{p_i}{p_j},$$

donde p_i y p_j son el precio de la mercancía i y de la mercancía j en términos de *numéraire*. Entonces

$$p_j S_{ji} \equiv p_i D_{ij} \quad (3)$$

y

$$p_j D_{ji} \equiv p_i S_{ij}. \quad (4)$$

2

Consideremos ahora todas las mercancías *excluyendo* el dinero. Para simplificar la exposición, a partir de ahora se entenderá que el término «mercancía» excluye el dinero. Así pues, oponemos «mercancía» a «dinero».

La demanda total de mercancías (excluyendo el dinero) es $\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i$ y la oferta total de mercancías (excluyendo el dinero) es $\sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i$. De (1.3) y (1.4) se sigue directamente que

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i = \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i \quad (2.1)$$

cuando y sólo cuando

$$D_n = S_n \quad (2.2)$$

es decir, cuando la demanda de dinero es igual a la oferta de dinero.

Pero D_n y S_n son la demanda y la oferta de dinero en un sentido específico, a saber, el dinero demandado a cambio de las mercancías ofrecidas y el dinero ofrecido a cambio de las mercancías demandadas. Es más conveniente expresar (2.2) en relación al stock de dinero existente y a la demanda de saldos líquidos. Una diferencia entre el dinero demandado a cambio de las mercancías y el dinero ofrecido a cambio de mercancías implica el deseo de cambiar los saldos líquidos relativos a la cantidad de dinero disponible. El cambio deseado es igual a esta diferencia. Designemos por ΔM el incremento total de los saldos líquidos (en exceso de un posible incremento en la cantidad de dinero) deseado por todos los individuos. Tenemos pues que³

$$D_n - S_n \equiv \Delta M \quad (2.3)$$

La condición (2.2) puede ahora escribirse de la forma:

$$\Delta M = 0 \quad (2.4)$$

La demanda total, expresada en unidades de *numéraire*, para todas las n mercancías es $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_i D_{ij}$ y la oferta total, expresada similarmente, para todas las n mercancías es $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_i S_{ij}$. Teniendo en cuenta (4), tenemos

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_i S_{ij} \equiv \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_j D_{ji} \quad (5)$$

Debido a la simetría de los subíndices ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, n$) tenemos también

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_j D_{ji} \equiv \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_i D_{ij}$$

y sustituyendo esto en (5) obtenemos

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_i D_{ij} \equiv \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n p_i S_{ij} \quad (6)$$

es decir, la Ley de Walras. La demostración de Walras es algo distinta. Éste demuestra el teorema de que si la demanda iguala a la oferta para las $n-1$ mercancías, lo mismo ocurre para la mercancía n (ver *Éléments d'économie politique pure* [«édition définitive»; París y Lausana, 1926], p. 120-21). Esto implica que la demanda total iguala idénticamente a la oferta total de todas las n mercancías y es, por lo tanto, equivalente a (6).

3. D_n y S_n , así como todas las cantidades demandadas u ofertadas, se miden por unidad o período de tiempo. Consecuentemente, ΔM se mide de la misma manera.

es decir, no existe un deseo de cambiar la suma total de saldos líquidos relativos a la cantidad de dinero. Esto quiere decir que la demanda total de los saldos líquidos es igual al stock de dinero existente. Así pues, la condición necesaria y suficiente para que la demanda total de mercancías sea igual a la oferta total de mercancías es que la demanda total de saldos líquidos sea igual a la cantidad de dinero existente. Al cumplimiento de esta condición lo podemos llamar *equilibrio monetario*.

La demanda total de mercancías es igual a la oferta total de mercancías solamente en un estado de equilibrio monetario.

3

La Ley de Say implica una conclusión mucho más fuerte que la ley de Walras o la de la igualdad entre la demanda total de mercancías y la oferta total de mercancías en condiciones de equilibrio monetario. Afirma que la demanda total de mercancías (excluyendo el dinero) es *idénticamente* igual a su oferta total:

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i \equiv \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i. \quad (3.1)$$

De (1.3) y (1.4) vemos inmediatamente que, para que la Ley de Say sea cierta, es necesario y suficiente que

$$D_n \equiv S_n, \quad (3.2)$$

que, debido a (2.3), se puede escribir también como

$$\Delta M \equiv 0, \quad (3.3)$$

es decir, la demanda total de liquidez tiene que ser *idénticamente* igual a la cantidad de dinero existente.

Por lo tanto, la Ley de Say implica una naturaleza peculiar de la demanda de dinero, a saber, que los individuos de este sistema, considerados conjuntamente, están *siempre* satisfechos con la cantidad de dinero existente y nunca quieren poseer más o menos. Nunca hay un deseo de cambiar los saldos líquidos totales más que para adaptarlos a los cambios en la cantidad de dinero disponible. En estas circunstancias, las compras de mercancías nunca se financian a partir de los saldos líquidos ni tampoco las ventas de mercancías sirven para incrementar los saldos líquidos.

Esta naturaleza peculiar de la demanda de dinero que implica la Ley de Say fue claramente entendida por sus proponentes originales. La asumieron explícitamente al afirmar que el dinero es solamente un medio de cambio y abstrayendolo de su función de «deposito de valor». En su *Traité d'économie politique*⁴, Say señala explícitamente que cuando hay exceso de oferta de ciertas mercancías, la dificultad para venderlas aparentemente es sólo la falta de dinero para comprarlas. La falta de dinero, dice Say, no es más que una expresión de la falta de otras mercancías porque el dinero que se

4. Ver p. 347-48 del *Traité* (Paris, 1861).

tendría que ofrecer por la compra de las mercancías de las que hay exceso de oferta sólo puede ser adquirido a través de la venta de otras mercancías. Este punto de vista excluye el uso de saldos líquidos para financiar la compra de mercancías. Ricardo también expresa el mismo punto de vista: «los productos siempre son comprados por productos, o por servicios; el dinero es solamente el medio por el cual se efectúa el intercambio»⁵.

4

Desde su primera formulación, se ha asociado la Ley de Say a la proposición de que no puede haber una «saturación universal» o «sobreproducción general» en el sentido de que todos los empresarios experimenten pérdidas. Tal como Ricardo lo formula en una continuación del párrafo que se acaba de citar: «Se puede producir demasiado de una mercancía concreta, de la cual pueda haber una saturación tal en el mercado que no se reembolse el capital gastado en ella; pero esto no puede suceder respecto a todas las mercancías»⁶. Los ingresos empresariales totales se consideran idénticamente iguales al coste total más cierta medida de beneficio (que se discutirá más adelante); y un déficit de ingresos respecto a una mercancía debe, por consiguiente, ir acompañado de un exceso de ingresos con respecto a alguna otra mercancía (o mercancías). La «sobreproducción» solo puede ser «parcial», y toda sobreproducción parcial irá acompañada de una producción parcial insuficiente en algún otro lugar del sistema económico. Investigaremos la relación de esta proposición con la Ley de Say, poniendo especial atención a la naturaleza de la «medida de beneficio» implicada.

Distingamos entre mercancías compradas por empresarios y mercancías vendidas por empresarios. Vamos a llamar a las primeras «factores» y a las segundas «productos». Una mercancía puede ser a la vez factor y producto, o puede no ser ninguna de las dos cosas. Tenemos pues las siguientes cuatro clases de mercancías: mercancías que son sólo factores, mercancías que son a la vez factores y productos, mercancías que son sólo productos y, finalmente, mercancías que no son ni factores ni productos. Vamos a llamar a estas cuatro clases «factores primarios», «productos intermedios», «productos finales» y «servicios directos» respectivamente. Para simplificar la notación, denotemos la demanda total y la oferta total (ambas medidas en dinero) de una clase de mercancías por D y S con un subíndice que indique la clase. Usemos los subíndices F , I , P y C para denotar factores primarios, productos intermedios, productos finales y servicios directos, respectivamente. Además, dividamos la demanda de productos intermedios en la demanda para reemplazar los productos intermedios usados durante el período en cuestión (es decir, el período en términos del cual se mide la demanda) y la demanda para el incremento *neto* de los stocks de productos intermedios (nueva inversión)⁷, usando los subíndices IR y IN para indicar los dos tipos de demanda de

5. *Principles of Political Economy and Taxation*, cap. XXI.

6. *Ibid.*

7. Así pues, si se reemplaza menos que la cantidad de productos intermedios utilizados durante el período, la demanda de incremento neto de stock (nueva inversión) es negativa. La demanda de reemplazo representa lo que Keynes llama «coste del usuario» y «coste suplementario» (ver J. M. Keynes, *The General Theory of Employment* [Nueva York: Harcourt Brace & Co., 1936], p. 53 y 56). La demanda real de productos intermedios es la demanda de reemplazo más la demanda de incremento neto de stock.

productos intermedios. Finalmente, como antes, denotemos por D_n y S_n la demanda y la oferta de dinero en el intercambio de mercancías.

Como nuestra clasificación es exhaustiva, tenemos

$$\sum_{i=1}^n p_i D_i \equiv D_F + D_{IR} + D_{IN} + D_P + D_C + D_n$$

y

$$\sum_{i=1}^n p_i S_i \equiv S_F + S_I + S_P + S_C + S_n.$$

Por la ley de Walras, tenemos

$$(D_F + D_{IR}) + D_{IN} + D_P + D_C + \Delta M \equiv S_F + (S_I + S_P) + S_C, \quad (4.1)$$

donde $\Delta M \equiv D_n - S_n$, como antes. La parte entre paréntesis en el lado izquierdo de esta ecuación es la demanda, medida en dinero, por parte de los empresarios, de factores primarios y de la reposición de los productos intermedios utilizados, es decir, el coste total en el que los empresarios están dispuestos a incurrir. La parte entre paréntesis en el lado derecho de esta ecuación representa la oferta de productos, medida en dinero, es decir, los ingresos totales planeados por los empresarios. La diferencia entre los dos,

$$\Pi \equiv (S_I + S_P) - (D_F + D_{IR}) \quad (4.2)$$

es el beneficio total que los empresarios esperan recibir⁸. Éste es el beneficio total implicado en la decisión de los empresarios de ofrecer $(S_I + S_P)$ de importe de productos y utilizar un importe $(D_F + D_{IR})$ de factores⁹. Vamos a llamarlo beneficio total *planeado*.

Teniendo en cuenta (4.2), podemos reescribir (4.1) en la forma

$$(\Pi - D_{IN}) - (D_P - S_F) \equiv \Delta M - \Delta C, \quad (4.3)$$

donde

$$\Delta C \equiv S_C - D_C.$$

8. Se asume aquí que los empresarios suministran exactamente las cantidades indicadas, es decir, las cantidades indicadas por las funciones de oferta. Si la oferta de los empresarios es diferente de lo que éstos planearon (como, por ejemplo, en caso de fluctuaciones en las cosechas), Π difiere del beneficio que los empresarios planean recibir por la diferencia entre la oferta real y la oferta originalmente planeada.

9. S_i y S_p son expresiones del tipo $\sum p_i S_i$, con el sumatorio aplicado a todos los productos intermedios y todos los productos finales, respectivamente. D_F y D_{IR} son expresiones del tipo $\sum p_i D_i$, con el sumatorio aplicado a la respectiva clase de mercancías. Los S_i y los D_i son funciones de los precios. Los precios se toman como (arbitrariamente) dados.

Cada uno de los términos de esta identidad, excepto ΔM , representa un conjunto independiente de decisiones. Los términos en el primer paréntesis representan decisiones empresariales, y los términos del segundo paréntesis representan decisiones de comprar a los empresarios y de vender a los empresarios. Llamaremos a estas decisiones la *esfera capitalista* de decisiones. En el lado derecho, el término ΔC representa las decisiones de vender y comprar servicios directos. Puesto que las ofertas de vender y comprar servicios directos no están dirigidas a los empresarios, llamaremos a estas decisiones la *esfera no capitalista* de decisiones. Debido a (4.2),

$$\Pi - D_{IN} \equiv (S_I + S_P) - (D_F + D_{IR} + D_{IN}),$$

que es la diferencia entre el flujo de dinero demandado y el flujo de dinero ofrecido por los empresarios. Es el flujo *neto* de dinero demandado por los empresarios. La expresión $D_P - S_F$ es la diferencia entre el flujo de dinero ofrecido a los empresarios y el flujo de dinero demandado de los empresarios. Es el flujo *neto* de dinero ofrecido a los empresarios. En la parte derecha, $\Delta C \equiv S_C - D_C$ es la diferencia entre el flujo de dinero demandado y el flujo de dinero ofrecido a cambio de los servicios directos, o la demanda de incremento de saldos líquidos que surge en la esfera no capitalista de decisiones. Como el ΔM es la demanda total de incremento de saldos líquidos (relativos a la cantidad de dinero disponible), $\Delta M - \Delta C$ es la demanda de incremento de saldos líquidos (relativos a la cantidad de dinero disponible) que surge en la esfera capitalista de decisiones. Diremos que hay equilibrio monetario en la esfera capitalista de decisiones cuando $\Delta M - \Delta C = 0$.

Cuando $(D_P - S_F) = (\Pi - D_{IN})$, el flujo *neto* de dinero ofrecido a los empresarios es igual al flujo *neto* de dinero demandado por éstos, y los empresarios pueden realizar su beneficio total planeado y su demanda de nuevas inversiones. Sin embargo, cuando $(D_P - S_F) < (\Pi - D_{IN})$, el flujo neto de dinero ofrecido a los empresarios es menor que el flujo neto de dinero demandado por ellos. Dada su demanda de nuevas inversiones, los empresarios no pueden realizar su beneficio total planeado. O bien deben aceptar un beneficio total inferior al planeado o, en su lugar, incrementar D_{IN} , es decir, su demanda de nuevas inversiones. La demanda de nuevas inversiones es una oferta de los empresarios para comprarse a sí mismos. Por consiguiente, un incremento en la demanda de nuevas inversiones disminuye el flujo neto de dinero demandado por los empresarios. Finalmente, cuando $(D_P - S_F) > (\Pi - D_{IN})$, el flujo neto de dinero ofrecido a los empresarios es mayor que el flujo neto de dinero demandado por éstos. Los empresarios pueden, o bien obtener un beneficio total mayor que el planeado o, alternativamente, disminuir sus nuevas inversiones.

Por lo tanto, dada la demanda de los empresarios de nuevas inversiones, D_{IN} , se puede realizar un beneficio menor, igual, o mayor al planeado dependiendo de si $(D_P - S_F) \cong (\Pi - D_{IN})$ o, debido a (4.3), según si $\Delta M - \Delta C \cong 0$. Nótese que la condición que permite a los empresarios obtener exactamente su beneficio total planeado y su demanda de nuevas inversiones no es equivalente al equilibrio monetario para el sistema completo ($\Delta M = 0$) sino al equilibrio monetario en la esfera capitalista de decisiones (es decir, $\Delta M - \Delta C = 0$). Sin embargo, en un sistema puramente capitalista (es decir, en un sistema donde no hay servicios directos), ΔC desaparece y $\Delta M = 0$ es la

condición equivalente a la igualdad entre el flujo neto de dinero ofrecido a los empresarios y el flujo neto de dinero solicitado por éstos.

Conforme a la ley de Say: $\Delta M \equiv 0$, y si el sistema económico es puramente capitalista, tenemos que

$$(D_P - S_F) \equiv (I - D_{IN}). \quad (4.4)$$

El flujo neto de dinero ofrecido a los empresarios es *siempre* igual al flujo neto de dinero solicitado por éstos. Sea cual fuere el beneficio total y las nuevas inversiones planeadas por los empresarios, el flujo neto de dinero que se les ofrece es siempre el suficiente para permitirles obtener su beneficio planeado y realizar nuevas inversiones, con independencia de si hay equilibrio entre demanda y oferta de cada mercancía por separado. Así pues, el total de los ingresos empresariales son, de acuerdo con la Ley de Say, idénticamente iguales al coste total más el beneficio total planeado¹⁰. Por consiguiente, la imposibilidad de obtener el beneficio planeado en una parte del sistema tiene que ser compensada por la posibilidad de obtener más de lo planeado en alguna otra parte del sistema. Es en este sentido que la «sobrepducción» sólo puede ser «parcial».

Sin embargo, esto es cierto sólo para un sistema puramente capitalista. Si existen servicios directos, la condición $\Delta M \equiv 0$ no es suficiente para hacer que el total de los ingresos empresariales sea igual al coste total más el beneficio total planeado. Es necesario, además, que $\Delta C = 0$, es decir, que el mercado de servicios directos esté en equilibrio. El desequilibrio en el mercado de servicios directos puede causar una discrepancia entre el flujo neto de dinero ofrecido a los empresarios y el flujo neto de dinero demandado por los empresarios. Así pues, la Ley de Say implica la imposibilidad de una «saturación universal», sólo en un sistema puramente capitalista.

5

Sin embargo, la Ley de Say *no* implica que la demanda total y la oferta total de productos sea idénticamente igual. Tampoco implica la identidad entre la demanda total y la oferta total de factores primarios y servicios directos.

Podemos reescribir (4.1) de la forma

$$(S_F + S_C) - (D_F + D_C) \equiv (D_{IR} + D_{IN} + D_P) - (S_I + S_P) + \Delta M. \quad (5.1)$$

La parte izquierda refleja el exceso de oferta de factores y servicios directos (medida en valor monetario). En la parte derecha, las dos partes entre paréntesis expresan el exceso de demanda de productos (intermedios y finales) (también medido en dinero)¹¹.

10. Esto está sujeto a la matización señalada en la nota 8. Nótese también que la Ley de Say no implica nada respecto al nivel del beneficio total planeado. El beneficio total planeado puede incluso ser negativo, como, por ejemplo, cuando hay un gran equipamiento de capital fijo.

11. Por «exceso de oferta» interpretamos el exceso de oferta sobre la demanda; por «exceso de demanda», el exceso de demanda sobre la oferta.

La identidad (5.1) muestra que los factores primarios y los servicios directos se ofrecen a cambio de productos y dinero, mientras que los productos y el dinero se ofrecen a cambio de factores primarios y servicios directos. En condiciones de equilibrio monetario $\Delta M = 0$, y una oferta excesiva de factores implica una demanda excesiva de la misma dimensión para los productos, y viceversa. Esto está claro ya que, cuando existe el equilibrio monetario, se ofrecen factores primarios y servicios directos a cambio de productos solamente, y solamente los productos se ofrecen a cambio de factores primarios y servicios directos. En este caso, un exceso de oferta de unos significa un exceso de demanda de los otros.

Según la ley de Say $\Delta M \equiv 0$, y obtenemos

$$(S_F + S_C) - (D_F + D_C) \equiv (D_{IR} + D_{IN} + D_P) - (S_I + S_P). \quad (5.2)$$

Los dos lados de esta identidad no tienen por qué ser cero. La oferta total de factores primarios y servicios directos puede, por lo tanto, diferir de la demanda total de factores primarios y servicios directos. Similarmente, la demanda total de productos puede diferir de la oferta total de productos. La Ley de Say no impide ninguna de estas dos discrepancias. Pero (5.2) muestra que, según la Ley de Say, una oferta excesiva de factores primarios y servicios directos *siempre* implica una demanda excesiva igual de productos, y viceversa. Lo que tiende directamente a restaurar el equilibrio. Un exceso de demanda de productos ocasiona un aumento de los precios de los productos. Lo que estimula una disminución de la demanda y un aumento de la oferta de productos. Una disminución en la demanda de productos es, sin embargo, equivalente a una disminución de la oferta de factores primarios y servicios directos; y un incremento de la oferta de productos equivale a un incremento en la demanda de factores primarios y servicios directos. Así pues, el equilibrio entre demanda y oferta de productos y entre demanda y oferta de factores primarios y servicios directos se restablece simultáneamente. De manera similar, en caso de un exceso de oferta de productos, el equilibrio se restablece inmediatamente.

Cuando la ley de Say no se cumple, un exceso de oferta de factores primarios y servicios directos no se asocia necesariamente a un exceso de demanda de factores. De (5.1) vemos inmediatamente que un exceso de oferta de productos puede coexistir con un exceso de oferta de factores y servicios directos, y viceversa, con tal que $\Delta M > 0$. Tal coexistencia ocurre cuando

$$\Delta M > (S_I + S_P) - (D_{IR} + D_{IN} + D_P) > 0$$

y

$$\Delta M > (S_F + S_C) - (D_F + D_C) > 0,$$

es decir, cuando hay el deseo de aumentar los saldos líquidos (en relación a la cantidad de dinero disponible) por encima del exceso de oferta de productos, y también por encima del exceso de oferta de factores y servicios directos. En este caso no hay una tendencia directa a recuperar el equilibrio a través del simple mecanismo de intercambio entre factores primarios y servicios directos, por una parte, y productos, por la otra. El equilibrio sólo puede ser restablecido mediante la disminución del deseo

de aumentar los saldos líquidos en relación con la cantidad de dinero (es decir, a través de que los ΔM vuelvan a ser cero). Esto pasará únicamente si la caída de los precios resultante del exceso de oferta tiende a hacer $\Delta M = 0$. Podemos decir que, en este caso, las condiciones del equilibrio monetario estable se satisfacen. De otro modo no existe una tendencia a alcanzar el equilibrio, y las condiciones generales de estabilidad (1.2) no se satisfacen. Sin embargo, el cumplimiento de *todas* las condiciones de estabilidad (1.2) no está implícito en la ley de Say. La ley de Say implica solamente que, se cumple un número suficiente de las condiciones de estabilidad del sistema para garantizar la existencia de un equilibrio estable respecto a dos amplias clases de mercancías, a saber, la clase de productos y la clase de factores primarios y servicios directos.

Esta discusión nos lleva a la controversia original entre Malthus y Ricardo. En sus *Principles of Political Economy*, Malthus afirmaba: «Si las mercancías se compararan e intercambiaran únicamente entre sí, entonces realmente sería cierto que si todas fueran aumentadas en su correcta proporción, en cualquier medida, éstas continuarían teniendo entre sí el mismo valor relativo.»¹² Pero Malthus argumentaba que ésta no es una explicación correcta porque «de hecho, no es en absoluto cierto que las mercancías siempre son intercambiadas directamente por mercancías. La mayoría de mercancías son intercambiadas directamente por trabajo, bien sea productivo o improductivo; y es bastante obvio que esta masa de mercancías, comparada con el trabajo por el que se intercambia puede disminuir en valor debido a una saturación, como cualquier mercancía disminuye de valor debido a un exceso de oferta, bien sea comparada con el trabajo o con el dinero»¹³. Aquí, Malthus, con la palabra «mercancía» (distinta de «trabajo») quiere expresar lo que en el presente artículo se define como «producto». Recordando este hecho, y sustituyendo «factores primarios y servicios directos» por el concepto más restringido de «trabajo» utilizado por Malthus, la frase citada expresa la relación establecida en (5.1) cuando $\Delta M = 0$. Señala que los productos son intercambiados no solamente por productos sino que «la inmensa mayoría» de productos es intercambiada por factores primarios y servicios directos. Por consiguiente, puede haber un exceso de oferta general de productos, que lleva a un descenso de los precios de los productos comparados con los precios de los factores primarios y los servicios directos.

Esta afirmación es correcta puesto que un exceso de oferta de productos implica, en estas condiciones, un exceso de demanda de factores primarios y servicios directos. Sin embargo, Malthus pensaba que al señalar esta relación correcta había demostrado *eo ipso* la posibilidad de una «sobreproducción general» (tal como se ha definido anteriormente en la página 206). El efecto de un exceso de oferta de productos sería, según Malthus, que «las mercancías [es decir, los productos] necesariamente perderían valor, en comparación con el trabajo [factores primarios y servicios directos], hasta reducir los beneficios a casi nada, y a contener durante un cierto tiempo la nueva producción. Pero esto es precisamente lo que se quiere expresar con el término saturación que en este caso es evidentemente general y no parcial»¹⁴. Como hemos visto, es cierto que los

12. Londres, 1820, p. 355.

13. *Ibid.* p. 353-354. Ver también la nota en las p. 317-318 de la segunda edición (Londres, 1836).

14. *Op. cit.* (1820) p. 354.

precios de los productos disminuirían relativamente a los precios de los factores primarios y servicios directos. Pero, como se ve claramente en (4.3), esto no implica «saturación general» en el sentido de un beneficio realizado inferior al beneficio total planeado, a menos que $\Delta M - \Delta C > 0$.

La respuesta de Ricardo¹⁵ a Malthus fue la siguiente: «Es cierto que las mercancías pueden existir en tal cantidad, comparadas con el trabajo, como para que su valor caiga [evaluado] en trabajo, como para no permitir ningún incentivo a una mayor producción de éstas. En este caso el trabajo demandará una mayor cantidad de mercancías»¹⁶. Recordando nuestra observación anterior relativa a la terminología, este pasaje simplemente afirma que un exceso de oferta de productos va acompañada de un exceso de demanda de factores primarios y servicios directos, lo que causa un aumento de sus precios. Esto es correcto según los supuestos de la ley de Say. Malthus, sin embargo, negaba que un exceso de oferta de productos tenga que ir asociada a un exceso de demanda de factores primarios y servicios directos. Mantenía que habría también una oferta excesiva de factores primarios y servicios directos, es decir, desempleo.¹⁷ Como hemos visto, esto requiere la ausencia de equilibrio monetario, a saber, un deseo de aumentar los saldos líquidos (en relación a la cantidad de dinero disponible) por encima del exceso de oferta de productos, y por

15. La respuesta de Say a la misma cuestión planteada por Malthus fue meramente una evasiva terminológica: «Las mercancías, dice usted, no solamente se intercambian por mercancías: se intercambian también por trabajo. Si este trabajo es un producto que algunas personas venden, que otras compran, y que éstas últimas consumen, me costaría muy poco llamarlo *mercancía*, y le costará a usted muy poco más asimilarlo a otras mercancías, ya que también son productos. Entonces, incluyendo ambos bajo el nombre genérico de *producto*, quizás podrá admitir usted que los productos se compran solamente con productos.» (Ver *Letters to Thomas Malthus on Political Economy and Stagnation of Commerce* [Londres, 1821 (reimpreso en 1936 por Harding Ltd), carta 1, p. 21-22). En esta traducción se omite la palabra «no» de la primera frase. Esto, obviamente, es una errata (ver el original francés en *Oeuvres diverses de J. B. Say, Petit volume*, Éd. Guillaumin [París, 1848], p. 456). Obviamente, aquí, la palabra «producto» significa mercancías en general, es decir, factores primarios y servicios directos, así como productos.

En un estadio posteriores de la controversia, Say aún cayó más hondo en su tautología terminológica y definió «producto como un producto cuyos ingresos cubren los costes» (ver la carta a Malthus de julio de 1827 en *Oeuvres diverses*, p. 513, y *Cours complet d'économie politique pratique* [2^a ed., 1840], I, p. 347-48); ver también E. von Bergmann, *Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien* [Stuttgart: Kohlhammer, 1895], p. 74-76). Por lo tanto, la proposición de que el coste total del «producto» no puede exceder el total de los ingresos de los empresarios se convirtió con Say en una mera tautología.

16. *Notes on Malthus' «Principles of Political Economy»*, ed. Jacob Hollander y T. E. Gregory (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1928), p. 163.
17. *Ibid.*, p. 361-62. El exceso de oferta de factores primarios y servicios directos no es lo mismo sin embargo, que el «desempleo involuntario» en el sentido keynesiano. El «desempleo involuntario», tal como se define en la teoría keynesiana, no es un exceso de oferta de trabajo, sino una *posición de equilibrio* obtenida por la intersección de una curva de demanda y una curva de oferta; siendo, sin embargo, la curva de la oferta infinitamente elástica respecto de los salarios nominales en un extenso intervalo y estando el punto de intersección a la izquierda de la zona donde la elasticidad de la oferta de trabajo respecto de los salarios nominales se vuelve finita. Así pues, en la teoría keynesiana, la parte izquierda de (5.1) es siempre cero. Los diferentes niveles de empleo se refieren a los diferentes niveles de demanda y oferta de trabajo (ver Keynes, *op. cit.*, p. 15; y también mi artículo «The Rate of Interest and the Optimum Propensity to Consume», *Economica*, febrero de 1938, p. 31).

encima del exceso de oferta de factores primarios y servicios directos. En tal caso, realmente puede tener lugar una «saturación universal», siempre y cuando una parte de la demanda de aumento de liquidez surja en la esfera capitalista de decisiones (es decir, que $\Delta M - \Delta C > 0$).

Claramente, Malthus tenía algo así en mente como lo muestra la siguiente afirmación de una nota a pie de página:

Los teóricos de la Economía Política, por miedo a parecer que concedían demasiada importancia al dinero, han sido quizás demasiado propensos a excluirlo de su consideración en sus razonamientos. Es una verdad abstracta que deseamos mercancías, y no dinero. Pero, en realidad, ninguna mercancía mediante la cual sea posible vender nuestros bienes inmediatamente puede ser un sustituto adecuado para un medio de circulación y permitirnos de igual manera asegurar a los hijos la compra de una propiedad, o contratar trabajo y provisiones en el plazo de uno o dos años. Un medio de circulación es absolutamente necesario para cualquier ahorro; e incluso un fabricante progresaría sólo lentamente si se viese obligado a acumular en especie todos los salarios de sus trabajadores. Por lo tanto, no debemos estar sorprendidos porque desee más el dinero que las mercancías¹⁸.

Pero el hecho de que relegase a un pie de página esta consideración crucial sobre el dinero hizo que su argumento no convenciera a Ricardo, que argumentaba de principio a fin sobre la base del supuesto que el dinero es solamente un medio de cambio (es decir, $\Delta M \equiv 0$). Puesto que Malthus no había explicitado completamente su hipótesis relativa a la demanda de dinero, la discusión entre él y Ricardo prosiguió por vía de malentendidos.

6

Estudiemos ahora las implicaciones de la ley de Say para la teoría de los precios. En general, los $n - 1$ precios de equilibrio están determinados por las $n - 1$ ecuaciones (1.1) que expresan, para cada mercancía, la igualdad de demanda y oferta. Si las condiciones de estabilidad (1.2) se satisfacen, los precios reales tienden hacia los precios de equilibrio dados por (1.1). Sin embargo, cuando la Ley de Say es válida, el número de ecuaciones independientes se reduce en una. De acuerdo con la Ley de Say,

$$\sum_{i=1}^{n-2} p_i D_i + p_{n-1} D_{n-1} \equiv \sum_{i=1}^{n-2} p_i S_i + p_{n-1} S_{n-1} \quad (6.1)$$

(donde la mercancía $n - 1$ se escoge arbitrariamente). Esta expresión muestra que, si $D_i = S_i$ para las $n - 2$ primeras mercancías, tenemos necesariamente que $D_{n-1} = S_{n-1}$. Por la ley de Say, tenemos también que $D_n \equiv S_n$. El número de ecuaciones independientes es solamente $n - 2$, mientras que el número de precios de equilibrio a determinar es $n - 1$. Así pues, cuando la ley de Say se cumple, los precios de equilibrio son indeterminados. Las ecuaciones (1.1) determinan en este caso los $n - 2$ precios como

18. *Principles of Political Economy* (1820), p. 361-362.

funciones del precio de la mercancía $n-1$ (que se ha escogido arbitrariamente), es decir, $p_i = f_i(p_{n-1})$. ($i = 1, 2, \dots, n-2$)¹⁹.

Sin embargo, esta indeterminación de los precios de equilibrio que resulta de aceptar la ley de Say se reduce considerablemente si tenemos en cuenta las consecuencias de la naturaleza peculiar de la demanda de dinero que implica la ley de Say. La ley de Say excluye la sustitución entre el dinero y las mercancías porque implica que la compra de mercancías no se puede financiar a partir de los saldos líquidos y que los saldos líquidos no se pueden incrementar a costa de los ingresos que provienen de la venta de mercancías²⁰. Esto tiene una consecuencia importante para la estructura de las funciones demanda y oferta de las mercancías. Estas funciones se derivan de la teoría de la sustitución. De acuerdo con los principios de la teoría de la sustitución, un cambio en las relaciones de los precios de las diferentes mercancías conduce, por regla general²¹, a la sustitución de mercancías cuyos precios incrementan relativamente por mer-

19. Llamando $F_i(p_1, p_2, \dots, p_{n-1}) = D_i - S_i$, las $n-2$ ecuaciones de equilibrio independientes del conjunto (1.1) pueden escribirse en la forma:

$$F_i(p_1, p_2, \dots, p_{n-1}) = 0. \quad (i = 1, 2, \dots, n-2) \quad (1)$$

Una solución con respecto a p_1, p_2, \dots, p_{n-2} existe si

$$\frac{\partial (F_1, F_2, \dots, F_{n-2})}{\partial (p_1, p_2, \dots, p_{n-2})} \neq 0,$$

p_1, p_2, \dots, p_{n-2} siendo entonces funciones de p_{n-1} . El jacobiano tiene la propiedad requerida cuando las condiciones de estabilidad se satisfacen. Las condiciones de estabilidad del sistema (1) son (ver ec. [1.2] arriba y también Hicks, *op. cit.*, p. 315):

$$\frac{dF_1}{dp_i} = \sum_{r=1}^{n-2} \frac{\partial F_1}{\partial p_r} \frac{dp_r}{dp_i} = 0,$$

$$\frac{dF_i}{dp_i} = \sum_{r=1}^{n-2} \frac{\partial F_i}{\partial p_r} \frac{dp_r}{dp_i} < 0, \quad (i = 1, 2, \dots, n-2) \quad (2)$$

$$\frac{dF_{n-2}}{dp_i} = \sum_{r=1}^{n-2} \frac{\partial F_{n-2}}{\partial p_r} \frac{dp_r}{dp_i} = 0,$$

Resolviendo el sistema (2) con respecto a dF_i/dp_i , obtenemos

$$\frac{dF_i}{dp_i} = \frac{\partial (F_1, F_2, \dots, F_{n-2})}{\partial (p_1, p_2, \dots, p_{n-2})} \div \frac{\partial (F_1, \dots, F_{i-1}, F_{i+1}, \dots, F_{n-2})}{\partial (p_1, \dots, p_{i-1}, p_{i+1}, \dots, p_{n-2})} \quad (i = 1, 2, \dots, n-2)$$

Dado que esto tiene que ser negativo, el numerador tiene que ser diferente de cero.

20. Ver p. 204.

21. Esta regla puede ser contrarrestada por complementariedad.

cancias cuyos precios bajan relativamente²². Un cambio proporcional de los precios de todas las mercancías, es decir, p_1, p_2, \dots, p_{n-1} , implica un cambio de la relación de intercambio de mercancías por dinero (el precio del dinero $p_n \equiv 1$ por definición). En general, esto daría lugar a una sustitución de dinero por mercancías o viceversa. Sin embargo, la ley de Say impide tal sustitución. Entonces, en el caso en que la ley de Say se cumpla, un cambio proporcional de los precios de todas las mercancías no puede afectar la oferta y la demanda de las mercancías con relación a la oferta y la demanda de dinero. Pero un cambio proporcional de todos los precios tampoco provoca una sustitución entre las distintas mercancías. Por lo tanto, las funciones de oferta y demanda de mercancías, cuando la Ley de Say es válida, son homogéneas de grado cero; es decir, un cambio proporcional de *todos* los precios no afecta las cantidades demandadas u ofrecidas. Estas cantidades dependen meramente de los *precios relativos*, es decir, de las razones entre precios

$$\frac{p_1}{p_{n-1}}, \frac{p_2}{p_{n-1}}, \dots, \frac{p_{n-2}}{p_{n-1}},$$

donde la mercancía $n-1$ ha sido escogida arbitrariamente.

Señalando los precios relativos por $\pi_i = \frac{p_i}{p_{n-1}}$ ($i = 1, 2, \dots, n-2$), las ecuaciones que expresan, para cada mercancía, el equilibrio de la demanda y la oferta, pueden escribirse como

$$D_i(\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_{n-2}) = S_i(\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_{n-2}). \quad (i = 1, 2, \dots, n-2) \quad (6.2)$$

Sustituyen a las $n-2$ ecuaciones independientes de entre las ecuaciones de equilibrio (1.1), y los valores de equilibrio de los $n-2$ precios relativos son determinados.

Así pues, es posible determinar los valores de equilibrio de los precios relativos, es decir, de las razones de los precios monetarios de las mercancías. Los precios monetarios, sin embargo, permanecen indeterminados.

7

Bajo la ley de Say, se observa que los precios relativos de las mercancías son independientes de la cantidad de dinero del sistema. El dinero es «neutro»²³ o, usando la expresión de los economistas clásicos, es meramente un «velo» que se puede eliminar, y los precios relativos pueden ser estudiados como si el sistema se basara en el trueque. Verdaderamente, al excluir la sustitución de dinero por las mercancías o viceversa, la ley de Say construye un sistema que equivale a una economía de trueque. El dinero en un sistema como éste es meramente un medio de cambio sin valor y una medida del valor.

22. Esto se cumple también para la sustitución entre factores y productos si los factores son considerados como productos negativos (ver Hicks, *op. cit.*, p. 93 y p. 319-22).

23. Ver la definición de dinero «neutro» en J. Koopmans, *Das neutrale Geld* («Beiträge zur Geldtheorie»), ed. F. A. Hayek (Viena: Springer, 1933), p. 228.

En un sistema en el que se satisface la ley de Say, los precios monetarios de las mercancías son indeterminados. Para determinarlos, necesitamos conocer el precio p_{n-1} (eligiendo arbitrariamente la mercancía $n-1$). Si éste se conoce, los precios monetarios se pueden obtener de los precios relativos por la relación $p_i = p_{n-1}\pi_i$ ($i = 1, 2, \dots, n-2$). Sin embargo, el precio p_{n-1} no puede ser obtenido mediante la ley de Say ya que tenemos solamente $n-2$ ecuaciones independientes de equilibrio de oferta y demanda. Esto ha llevado a la teoría monetaria tradicional a determinar el precio p_{n-1} mediante una ecuación suplementaria introducida en el sistema —la «ecuación de intercambio»—. Esta ecuación puede escribirse de la forma

$$k \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i = M. \quad (7.1)$$

donde k es una constante que expresa la proporción de la oferta total de mercancías, medida en valor monetario, que los individuos quieren mantener en saldos líquidos, es decir, k es el recíproco de la velocidad de circulación del dinero. M es la cantidad de dinero.

Como que $p_i = p_{n-1}\pi_i$ (para $i = 1, 2, \dots, n-2$; para $i = n-1$ ponemos $\pi_i \equiv 1$ por definición), la ecuación (7.1) se transforma en

$$kp_{n-1} \sum_{i=1}^{n-1} \pi_i S_i = M. \quad (7.2)$$

Los valores de equilibrio de los precios relativos π_i , están determinados por las ecuaciones (6.2), y las cantidades de equilibrio de las mercancías ofertadas S_i ($i = 1, 2, \dots, n-1$) se obtienen substituyendo las π_i en las funciones de oferta²⁴. Así obtenidos los π_i y las S_i , p_{n-1} queda determinado por (7.2).

Este es el procedimiento de la teoría del dinero tradicional. Implica una división de la teoría de los precios en dos partes distintas: (1) la determinación de los precios relativos y (2) la determinación de un multiplicador (el «nivel de precios») por una ecuación monetaria distinta del sistema de ecuaciones de equilibrio. Da como resultado que el dinero es «neuro»²⁵.

Sin embargo, este procedimiento es contradictorio en sí mismo. La ecuación (7.2) no es compatible con la ley de Say. La parte izquierda de esta ecuación es la demanda total de saldos líquidos y la parte derecha es el stock de dinero existente. La diferencia es el cambio deseado en saldos líquidos (relativos a la cantidad de dinero). Tenemos entonces:²⁶

$$kp_{n-1} \sum_{i=1}^{n-1} \pi_i S_i - M = \Delta M. \quad (7.3)$$

24. Se obtiene también S_{n-1} porque tenemos $n-1$ funciones de oferta de mercancías, aunque solamente hay $n-2$ ecuaciones de equilibrio independientes.

25. Excepto por «fricciones» y retrasos en el tiempo, que en este caso es la única manera a través de la cual el dinero puede afectar los precios relativos de las mercancías.

26. Para que ΔM aquí sea el mismo que ΔM en (2.3), es necesario que la unidad o período de tiempo en que se considera el cambio sea el mismo que la unidad o período de tiempo por el cual se miden las cantidades demandadas u ofertadas. Ver nota 3 más arriba.

Si p_{n-1} tiene un valor que no satisface (7.2), existe una discrepancia entre la cantidad de dinero que las personas quieren poseer y la cantidad de dinero existente. Esto implica una discrepancia entre la demanda total y la oferta total de mercancías (ver ecuación [2.3]). Sin embargo, la ley de Say requiere $\Delta M \equiv 0$ (ver ecuación [2.4] más arriba). En este caso obtenemos

$$kp_{n-1} \sum_{i=1}^{n-1} \pi_i S_i \equiv M. \quad (7.4)$$

es decir, una identidad válida para *cualquier* valor de p_{n-1} y, que por consiguiente, no sirve para determinar p_{n-1} . Pero k no puede ser constante y tiene que ser indeterminado para ajustarse a cualquier valor de p_{n-1} , de forma que la identidad se satisfaga. La Ley de Say implica una velocidad de circulación indeterminada ($1/k$) y los precios monetarios son indeterminados.

Por tanto, el procedimiento tradicional de la teoría del dinero implica una contradicción. O bien se acepta la ley de Say y los precios monetarios son indeterminados, o bien los precios monetarios se determinan pero entonces la ley de Say, y por consiguiente la «neutralidad» del dinero, se tienen que abandonar. La ley de Say excluye cualquier teoría del dinero.

8

Hemos visto que la ley de Say excluye cualquier teoría del dinero. Por consiguiente, la teoría del dinero tiene que empezar por rechazar la ley de Say. En lugar de aceptar que la demanda total y la oferta total de las mercancías son idénticamente iguales o, lo que es equivalente, que la demanda total de los saldos líquidos es idénticamente igual a la cantidad de dinero disponible, estas identidades tienen que ser reemplazadas por verdaderas ecuaciones. El objetivo de la teoría del dinero es entonces el de estudiar las condiciones bajo las cuales se llega al equilibrio de la demanda total y la oferta total de mercancías (o, en su lugar, al equilibrio de la demanda total de los saldos líquidos y la cantidad de dinero disponible) y comprender los procesos por los cuales se alcanza tal equilibrio.

Wicksell expresó claramente este objetivo: «Cualquier teoría del dinero digna de este nombre tiene que ser capaz de demostrar cómo y por qué la demanda monetaria o pecuniaria de mercancías excede a, o queda por debajo de, la oferta de bienes en condiciones dadas»²⁷. Wicksell también observó la dificultad de conciliar esto con la ley de Say. Por último, tranquilizó su conciencia afirmando que la demanda total y la oferta total tienen que ser iguales «finalmente» pero pueden diferir «en primer lugar»²⁸. Con esta observación, Wicksell, y con él todos los teóricos del dinero, abandonaron la ley de Say sustituyendo la identidad por una ecuación que es válida solamente en equilibrio. La afirmación que la demanda total y la oferta total *tienden* a ser iguales «finalmente» no es sino afirmar que las condiciones de estabilidad del sistema tienen que ser satisfechas. Si las condiciones de estabilidad (1.2) se satisfacen, cualquier alteración

27. *Lectures on Political Economy*, II (Londres: Routledge & Sons, 1935), p. 159-160.

28. *Ibid.*, p. 159.

del equilibrio hará que la demanda y la oferta de cada mercancía tiendan de nuevo hacia la igualdad; y como esto sucede para cada mercancía en el sistema, también implica que la demanda total y la oferta total de mercancías tienden hacia la igualdad. Pero esta tendencia hacia el equilibrio, implicada en las condiciones de estabilidad, no debiera confundirse con la ley de Say.

Dado que la homogeneidad de las funciones de demanda y de oferta de las mercancías desaparece cuando se abandona la ley de Say, vemos que la teoría del dinero no puede separarse de la teoría de los precios relativos. La base misma de la teoría del dinero es incompatible con la «neutralidad» del dinero. Los precios monetarios de todas las mercancías tienen que ser determinados directamente a partir del sistema general de las ecuaciones de equilibrio (1.1).

9

Las anteriores implicaciones de la ley de Say para la teoría de los precios y la teoría del dinero también son válidas respecto a una teoría dinámica de precios que esté basada en considerar la sustitución de bienes en diferentes momentos del tiempo, así como la sustitución de diferentes bienes en un momento dado del tiempo

En aras de la simplicidad, dividamos el período total de tiempo considerado en $m+1$ intervalos pequeños e iguales, indicados por los subíndices $0, 1, 2, \dots, m$, donde el índice 0 se refiere al intervalo «presente», y los otros índices se refieren a intervalos «futuros». Señalemos, además, al precio de la mercancía i esperado en el intervalo t por p_{it} , y entendamos que p_{i0} ($i = 1, 2, \dots, n-1$) son los precios obtenidos realmente en el intervalo «presente». Llamaremos a estos últimos los «precios corrientes». Sea r_t el tipo de interés (por intervalo) en préstamos de una duración de t intervalos. El valor descontado del precio esperado p_{it} es $q_{it} = p_{it} / (1 + r_t)^t$. Esta definición lleva a $q_{i0} = p_{i0}$ para $i = 1, 2, \dots, n-1$. La demanda y oferta corrientes de una mercancía, es decir, la demanda y oferta en el intervalo «presente», es una función de todos los precios corrientes, así como de los valores descontados de todos los precios futuros esperados.²⁹

$$D_{i0} = D_{i0}(q_{10}, q_{20}, \dots, q_{n-1,0}; q_{11}, q_{21}, \dots, q_{n-1,1}; \dots; q_{1m}, q_{2m}, \dots, q_{n-1,m})$$

$(i = 1, 2, \dots, n-1)$

y

$$S_{i0} = S_{i0}(q_{10}, q_{20}, \dots, q_{n-1,0}; q_{11}, q_{21}, \dots, q_{n-1,1}; \dots; q_{1m}, q_{2m}, \dots, q_{n-1,m}).$$

Las ecuaciones de equilibrio son

$$\begin{aligned} D_{i0}(p_{10}, p_{20}, \dots, p_{n-1,0}; q_{11}, q_{21}, \dots, q_{n-1,1}; \dots; q_{1m}, q_{2m}, \dots, q_{n-1,m}) = \\ S_{i0}(p_{10}, p_{20}, \dots, p_{n-1,0}; q_{11}, q_{21}, \dots, q_{n-1,1}; \dots; q_{1m}, q_{2m}, \dots, q_{n-1,m}). \end{aligned}$$

$(i = 1, 2, \dots, n-1) \quad (9.1).$

29. Ver Gerhard Tintner, «The Theoretical Derivation of Dynamic Demand Curves», *Econometrica*, octubre de 1938; y Hicks, *op. cit.*, cap. XVIII.

Éstas determinan los valores de equilibrio de los $n-1$ precios corrientes p_{i0} ($i = 1, 2, \dots, n-1$.) como funciones de los valores descontados de los precios futuros esperados. Éstos últimos pueden ser considerados como funciones de los precios corrientes

$$q_{it} = f_{it}(p_{10}, p_{20}, \dots, p_{n-1,0}) \quad (i = 1, 2, \dots, n-1; t = 1, 2, \dots, m) \quad (9.2)$$

llamaremos a estas funciones, «las funciones de expectativas», y a sus elasticidades parciales, «elasticidades de expectativas»³⁰. Entonces, junto a las funciones de expectativas que son $(n-1)m$ en número, las ecuaciones (9.1) determinan los valores de equilibrio de los precios corrientes.

Cuando la ley de Say se cumple tenemos, como antes, sólo $n-2$ ecuaciones independientes entre las ecuaciones (9.1), y las funciones de demanda y oferta son homogéneas de grado cero porque la Ley de Say impide la sustitución entre dinero y mercancías. Sin embargo, en la teoría dinámica de los precios, se trata de *todos* los precios monetarios q_{it} , los valores descontados de los precios esperados en el futuro así como los precios corrientes cuyo cambio proporcional no afecta las cantidades pedidas y ofrecidas. Las funciones de demanda y oferta dependen pues únicamente de los precios relativos, es decir, de las razones entre los q_{it} . Sin embargo, esto no es suficiente para determinar los precios relativos debido a las funciones de expectativas (9.2). Para que los precios relativos sean determinados, las funciones de expectativas también deben implicar solamente los precios relativos y no los precios monetarios. Por lo tanto las funciones de expectativas deben ser homogéneas de primer grado; es decir, un cambio proporcional de todos los precios corrientes debe cambiar los valores descontados de los precios futuros esperados en la misma proporción. En este caso, un cambio proporcional de todos los precios corrientes no altera las cantidades demandadas y ofrecidas. Las funciones de demanda y oferta de las mercancías dependen ahora solo de las razones de los precios corrientes, y los precios relativos están determinados por las $n-2$ ecuaciones independientes del sistema (9.1) y por las funciones de expectativas (9.2). Sin embargo, los precios monetarios permanecen indeterminados.

En la teoría dinámica de los precios, la ley de Say implica pues, además de la homogeneidad de las funciones de demanda y oferta de las mercancías, funciones de expectativas homogéneas. Este supuesto adicional hace que la ley de Say sea mucho menos realista en el contexto de una teoría dinámica de los precios que en el contexto de una teoría estática. En ambas teorías, estática y dinámica, la ley de Say deja los precios monetarios indeterminados.

30. El último término fue introducido por Hicks (*op. cit.*, p. 205).

Los neoclásicos

1. EL CONTEXTO

Durante la segunda mitad del siglo XIX se va gestando lo que, hacia finales de siglo, constituirá la revolución marginalista. Las ideas originarias de lo que hoy conocemos como teoría neoclásica se consolidarán en el periodo comprendido entre fines del siglo XIX y las dos primeras décadas del XX al converger toda una serie de elementos que hacían «necesaria» una nueva teoría social. Entre ellos podemos destacar:

- la preocupación de los economistas clásicos por la tendencia al estancamiento del sistema,
- el aumento de importancia de los movimientos socialistas –socialismo utópico– y, en particular, posteriormente, de los planteamientos de K. Marx (en 1867 se publicó el primer volumen de *El Capital*) que ponían el acento en la naturaleza explotadora del capitalismo, los conflictos entre las clases sociales y predecían la desaparición violenta del sistema por los movimientos revolucionarios de las clases explotadas,
- la existencia de importantes movimientos revolucionarios en la Europa de la época. Hay que recordar que en 1871 se estableció la Comuna de París y, aunque fue rápida y cruelmente reprimida, asustó hasta el fondo a todas las burguesías europeas,
- la fuerte depresión de 1873 con sus secuelas de miseria y fortalecimiento de los movimientos sindicales. A partir de 1870 se inicia una etapa en la que el capitalismo competitivo, por su propia tendencia a la concentración e impulsado por las nuevas técnicas productivas que él mismo genera, que requieren grandes cantidades de capital, va siendo sustituido por un capitalismo monopolista que concentra los medios de producción en pocas manos con altos precios del producto y grandes beneficios,
- tras esta etapa depresiva, el capitalismo inicia un periodo de expansión que no sólo dará lugar al fenómeno del imperialismo, sino que conducirá a abandonar la preocupación de los clásicos por el crecimiento y la distribución que lo facilite, y a dirigirse a un análisis más orientado a destacar la potencialidad del sistema, la armonía posible entre sus componentes, y la conveniencia de preocuparse por la asignación de recursos escasos y su máxima eficiencia.

Por tanto, se imponía la aparición de una nueva teoría social para defender el orden dominante y combatir a una batalladora clase trabajadora.

Esta nueva teoría social se gestará en un periodo en el que se estaban produciendo toda una serie de avances en el campo científico que conducirían a los científicos sociales a entusiasmarse por los métodos de las ciencias naturales y los instrumentos mate-

máticos y a intentar aplicarlos a las ciencias sociales. Desde su óptica, éstas alcanzarían, mediante la utilización de sofisticadas expresiones matemáticas como poderoso instrumento conceptual y metodológico, el mismo nivel de precisión, rigor científico y prestigio que el de las ciencias naturales. Además, esta más complicada expresión hacía más difícil la comprensión de la totalidad de su sistema a las clases populares y sus dirigentes.

Se inicia así la denominada revolución marginalista, cuyos protagonistas iniciales fueron Jevons (1835-1882) y los austriacos Menger (1840-1921), Böhm-Bawerk (1851-1914) y Wieser (1851-1926). Pero, sin ninguna duda, la aportación principal corre a cargo de L. Walras (1834-1910) con su interpretación más integrada y su sistema general de equilibrio con precios de tanteo y un subastador general. También participan en este proceso economistas como Edgeworth, Cassel, Pareto y Wicksell. Esta primera etapa parece concluir con A. Marshall (1842-1924) y el equilibrio parcial. La preeminente posición de Inglaterra en la escena mundial consolidará a este país y sus autores como centrales en el desarrollo de la ciencia económica.

Desde Marshall el marginalismo se convierte en la teoría económica dominante hasta Keynes, que la criticará, pero incluyendo en su crítica elementos de los autores clásicos y sin diferenciarlos en su denominación. Lo que, en muchos casos, lleva a la confusión.

No está demasiado claro cuándo la revolución marginalista pierde este nombre y se convierte en lo que hoy conocemos como sistema neoclásico. Durante muchos años el marginalismo era la denominación habitual. Es muy posible que haya sido el desarrollo de la teoría del equilibrio general por Arrow y Debreu la que ha consolidado el cambio de denominación del marginalismo a equilibrio general. De todas formas, los elementos esenciales son los mismos independientemente de la mayor actualidad de las denominaciones respectivas.

En 1954, Arrow y Debreu¹ se convertirán en los padres modernos de la teoría del equilibrio general que desarrolló inicialmente Walras, al ser quienes realizan la demostración matemática de la misma y le proporcionan un carácter definitivo y científico. A partir de esta época la escuela neoclásica revalida su científicidad, aunque a nivel de macroeconomía y política económica eran todavía los análisis de Keynes los dominantes. No será hasta la crisis del keynesianismo en los setenta y las interpretaciones más avanzadas del equilibrio general y las de los nuevos macroeconomistas que reforzarán el papel, de nuevo dominante, del pensamiento marginalista-neoclásico-equilibrio general en sus distintas vertientes.

2. PREMISAS DEL MODELO

La teoría neoclásica supone que la sociedad está formada por individuos libres, que se definen según unas supuestas funciones de utilidad y por unas dotaciones iniciales de recursos. Los individuos difieren respecto a sus preferencias y dotaciones iniciales, pero se consideran iguales en cuanto a su comportamiento en la economía. Estos agen-

1. Kenneth J. Arrow y Gerard Debreu, «Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy» en *Econometrica. Journal of the Econometric Society*, vol. 22, n.º 3, julio 1954. Este artículo se presentó en el encuentro de la Econometric Society, Chicago, 27 diciembre 1952.

tes intercambian entre ellos los recursos ya dados, siguiendo un comportamiento racional, con el objetivo de maximizar las funciones de utilidad y de beneficios, teniendo en cuenta las restricciones de recursos y tecnológica.

Los deseos de los agentes se traducen en funciones de oferta y demanda que, según un proceso de tanteo que garantiza el resultado, llegarán a un equilibrio, en el que oferta y demanda se igualarán en todos los mercados de recursos.

En este modelo, la producción juega un papel poco importante, pues es en el mercado donde se determinarán los precios y las cantidades demandadas y ofertadas en la economía. El principio de asignación óptima de medios escasos entre usos alternativos, basado en el concepto de escasez de los recursos —elemento absolutamente crucial en la teoría neoclásica y base de la importante definición de Robbins² (1932)—, hace que todas las cuestiones giren en torno al mejor uso de los recursos (eficiencia), y no de la creación de éstos (producción).

De hecho, el modelo nace del supuesto funcionamiento de una economía de intercambio, de la que posteriormente se derivarán el funcionamiento de los distintos mercados de los recursos existentes en la economía que el modelo contempla, que son fundamentalmente la tierra, el capital y la fuerza de trabajo. La oferta y la demanda de dichos factores determinarán el precio de equilibrio de cada factor, los cuales son tratados como mercancías, pudiéndose sustituir unos por otros sin ningún inconveniente.

Así, se supera la controversia clásica entre valor de cambio y valor de uso. Además, evita la cuestión de la distribución de la renta, puesto que cada factor se retribuye en función de su aportación al proceso productivo, dejado a un lado la teoría del valor-trabajo y el esquema basado en las clases sociales de los modelos clásico y marxista. La distribución de la renta aparece como algo independiente de las instituciones de propiedad y de las relaciones sociales.

Para que este mecanismo se ajuste de forma natural —llegando al equilibrio en el que se da una situación óptima de Pareto y, por tanto, armoniosa—, se incluye la hipótesis de competencia perfecta, evitando la dificultad que supondría formalizar la existencia, en la realidad, de monopolios, oligopolios, agrupación de consumidores, etc., pues todo ello implica incertidumbre, que no sólo proviene de choques naturales sino también de tácticas y estrategias de los agentes. Los precios se consideran dados, por tanto, no se contempla la posible influencia de la acción de los agentes sobre los precios; éstos últimos son la única señal emitida por el mercado.

La existencia, la estabilidad y la optimización del equilibrio general requieren supuestos muy restrictivos, y habitualmente se tratan sin tener en cuenta ni el tiempo, ni la moneda. Los neoclásicos actuales son conscientes de la dificultad de introducir la incertidumbre (tiempo y moneda, o la existencia de costes fijos) al modelo formal, ya que con estos elementos los resultados anteriores se ponen seriamente en cuestión. Los nuevos desarrollos de los autores de base neoclásica tratan de resolver estas cuestiones sin salir del marco de los principios fundamentales de esta escuela. Ver apartado sobre «Las nuevas corrientes».

2. Es bien conocida la definición de este autor, según la cual, la economía es la ciencia que estudia la asignación de recursos escasos para necesidades ilimitadas.

3. LOS MONETARISTAS

Una rama particular y muy destacada del pensamiento ortodoxo lo constituye el monetarismo. Iniciado por Milton Friedman en los cincuenta, se mantuvo por largos años en la oposición al keynesianismo triunfante, para resurgir con fuerza en los setenta principalmente en la Universidad de Chicago. Las dictaduras de Chile y Argentina en dicha década ayudaron a impulsar la práctica de sus posiciones respecto a la política económica. Desde los setenta, su pensamiento constituye uno de los puntales de la expansión de la economía neoclásica y sus variantes posteriores, si bien siempre se ha mantenido diferenciada parcialmente de la misma. El monetarismo y los neoclásicos pertenecen, sin embargo, a la misma familia, participan de los mismos principios, utilizan instrumentos analíticos similares, mantienen posiciones de política económica análogas, pero constituyen bloques diferenciados de pensamiento.

Por ello los incluimos en este apartado. Para nosotros, pese a sus diferencias, forman parte de la misma línea de pensamiento, aunque también creemos que requieren un tratamiento ligeramente diferenciado.

4. ACERCA DE LA CRÍTICA

Son muchas y muy diversas las ópticas desde las que se ha criticado a la teoría neoclásica. A diferentes niveles, podemos encontrar seriamente cuestionados:

- los supuestos en que se basan para construir el modelo, como la racionalidad del *homo economicus*,
- las mismas incongruencias del modelo que conducen a círculos viciosos teóricos (como en el caso de la medición del capital o de la determinación de las preferencias según el gasto efectivo que a su vez viene determinado por éstas),
- el carácter estático y, por tanto, limitado y alejado de la realidad del modelo (planteando, entre otros, problemas de asignación intertemporal de los recursos),
- las variables recogidas en él y la ausencia de una definición de éstas,
- la total ausencia del papel de instituciones sociales y de poder que existen en la economía,
- el mecanicismo que aún mantiene la teoría neoclásica cuando las otras ciencias ya lo han ido abandonando,
- el individualismo metodológico en que se fundamenta,
- el concepto de escasez de recursos, a partir del cual se deriva la preocupación por la eficiencia y por el mercado.

No es el objeto de este escrito mencionarlas todas, pues sería inacabable y sobrepasaría nuestras posibilidades. En la bibliografía adjunta se encuentran, explicadas con detalle y rigurosidad, algunas de estas críticas. Respecto a la crítica de los supuestos en los que se basa la teoría general neoclásica podríamos remitirnos a la crítica de Mario Bunge, recogida en su libro *Filosofía y Economía*. También podríamos citar los análisis de Naredo, en su libro *La economía en evolución* y otros muchos. Para una crítica más global de los supuestos neoclásicos clasificados como instrumentalismo

metodológico, individualismo metodológico, racionalidad del *homo economicus* y respecto a su foco de análisis —el intercambio—, sugerimos la lectura del artículo adjunto de Marc Lavoie. También contemplamos muy positivamente para aspectos específicos de la teoría la lectura de Bernard Guerrien.

Sin embargo, sí queremos destacar, dada la multitud de críticas encontradas que sin duda harían caer en el más profundo desprestigio a cualquier teoría, el papel de legitimación ideológica desempeñada por dicha teoría, única explicación de que ésta, a pesar de las críticas, siga aún en pie y en plena vigencia en la docencia de la economía en la actualidad.

Una de las características de los enfoques modernos de la teoría neoclásica, especialmente en su versión de equilibrio general, consiste en la abundante utilización de las matemáticas con un alto grado de sofisticación como elemento de expresión de sus planteamientos. En el ámbito académico y de la docencia, ello hace que, con mucha frecuencia, la dificultad en dominar el medio matemático de expresión absorbe todo el trabajo y se concede muy poca atención a las conclusiones económicas y sociales que se derivan de las premisas fundamentales de otros enfoques.

Asímismo, Naredo apunta que «si en la actualidad la creencia en la universalidad de las categorías y principios en que se basa la ciencia económica todavía disfrutan de buena salud, no es por sus cualidades intrínsecas sino porque ocupan un lugar central en la ideología que domina el mundo industrial».

La forma en que la economía neoclásica interpreta los hechos económicos revela una concepción de un funcionamiento «ideal» de la sociedad, en la que aparece éticamente legítimo que cada clase obtenga de forma «natural» el equivalente a su contribución en el proceso productivo, contexto en el que la noción de explotación no tiene cabida alguna. A partir del individualismo metodológico y destacando la existencia de un equilibrio que supone armonía, y un ajuste automático vía precios, se intuye la necesidad de obviar la existencia de cualquier tipo de desigualdad o conflicto entre clases, rechazando así no sólo otros análisis que cuestionaban de raíz el status quo sino, y principalmente, alejándose de toda relevancia para interpretar la problemática real.

Por ello, quizá la crítica más obvia es la que se hace a los seguidores de la teoría neoclásica, cuando pretenden a partir de un modelo teórico estático alejado de la realidad, no sólo describirla sino deducir de éste proposiciones normativas que afectan de forma muy real a las vidas de millones de personas.

5. LECTURAS

LAVOIE, Marc. «La necesidad de una alternativa». En: *Foundations of post-Keynesian economic analysis*. Aldershot: Edward Elgar, 1992, p. 1-41.

GUERRIEN, Bernard. «El equilibrio general». En: *La théorie neo-classique*. 3ª ed. París: Economica, 1989, p. 129-151.

HODGSON, Geoffrey M. «La universalidad de la economía convencional». En: *Economics and utopia. Why the learning economy is not the end of history*. Londres: Routledge, 1999, p. 101-116

COLE, Ken; CAMERON, John; EDWARDS, Chris. «La libertad es el mercado: la teoría del valor de la preferencia subjetiva». En: *Why economists disagree: the political economy of economics*. Londres: Longman, 1983, p. 43-80.

- COLE, Ken; CAMERON, John; EDWARDS, Chris. «La política de la teoría de la preferencia subjetiva: un marco para la libertad». En: *Why economists disagree: the political economy of economics*. Londres: Longman, 1983, p. 88-108.
- FELDERER, Bernhard; HOMBURG, Stefan. «Monetarismo». En: *Macroeconomics and new macroeconomics*. 2.ª ed. Berlín: Springer-Verlag, 1992, p. 171-185.

La necesidad de una alternativa*

Marc Lavoie

1. OBJETIVOS DEL LIBRO

El objetivo principal de este libro es proporcionar una síntesis útil de la economía postkeynesiana, mostrando que constituye un conjunto coherente de teorías que pueden proporcionar una alternativa al paradigma neoclásico dominante. Creo que la economía postkeynesiana puede presentarse en un marco tan coherente como el marco neoclásico, y que, en consecuencia, puede ofrecer una alternativa viable para aquellos que están desencantados con la economía ortodoxa. Para ello, se mostrará que las bases microeconómicas pueden asociarse con la economía postkeynesiana, y que éstas son coherentes con su macroeconomía. Mi objetivo es, por tanto, idéntico al de Eichner (1986a: 3), quien quiso presentar la teoría postkeynesiana «como un todo integral, demostrando así que es tan completa y coherente como la síntesis neoclásica».

Debe reconocerse desde el principio que el mismo término «postkeynesiano» es bastante vago y ha sido utilizado para definir diferentes tipos de economía y de economistas. Como primera aproximación, definiré como postkeynesianos a aquellos economistas que están extendiendo y generalizando las ideas seminales de los economistas no ortodoxos de Cambridge de los años 50, sobre todo las ideas de Joan Robinson, Richard Kahn y Nicholas Kaldor. Evidentemente, hubo otros economistas no ortodoxos de Cambridge en esos días, como Maurice Dobb y Piero Sraffa. Sin embargo, a éstos sólo les consideraremos en la medida en que influyeron en la economía de los autores antes mencionados, o en la medida en que su economía puede engranarse con la de los postkeynesianos. Es, además, evidente que estos autores de Cambridge estuvieron influidos por otros economistas contemporáneos o anteriores. En concreto, la economía de Keynes fue la inspiración obvia para Kaldor y Robinson.

No obstante, hoy en día es evidente que, aunque a la economía de Kalecki no se le reconoció inicialmente la misma influencia primordial, ésta ha sido finalmente identificada como una base preferible para una alternativa a la teoría neoclásica. Esta es, por ejemplo, la opinión de Bhaduri (1986: ix), quien cree que el contenido radical del keynesianismo debe aprenderse de Kalecki. De forma similar, Dostaler (1988: 134) mantiene que «Kalecki puede ser considerado el fundador real de la teoría postkeynesiana». Incluso aquellos que contribuyeron al desarrollo de la revolución keynesiana han expresado opiniones similares. Kaldor ha observado que «el modelo original de equilibrio con desempleo de Kalecki, que toma la competencia monopolista como punto de partida, es

* Publicado en: Lavoie, Marc. «The need for an alternative». En: *Foundations of post-Keynesian economic analysis*. Aldershot: Edward Elgar, 1992, p. 1-41. Traducción: Gemma Galdon.

claramente superior al de Keynes» (1983a: 15). Cuando Kaldor (1983b: 2) describe el principio de la demanda efectiva en sus valoraciones más tardías, utiliza una presentación similar a la de Keynes en el *Tratado del dinero* que se parece más a la de Kalecki que a la de la *Teoría General*. Puede decirse que, con el tiempo, tanto Kaldor como Robinson se alejaron de Keynes y se acercaron a Kalecki. Robinson ha afirmado que, como «Kalecki no estaba atado a los restos de la anticuada teoría que Keynes no pudo quitarse de encima», fue más capaz «de ligar el análisis de la competencia imperfecta con el de la demanda efectiva, y esto fue lo que abrió el camino a lo que se conoce como teoría postkeynesiana» (1977: 14-5). La economía de Kalecki no es, como pensó Keynes en algún momento (1973, xii: 831), un «abracadabra esotérico».

Más tarde entenderemos las razones de estas valoraciones sobre la importancia de Kalecki, ya que estaremos mejor preparados para indicar con precisión cómo se debería definir la economía postkeynesiana. Veremos que diferentes corrientes de la economía no ortodoxa pueden reagruparse bajo el mismo paraguas, sobre todo los postkeynesianos, los neoricardianos, los (marxistas) radicales y los institucionalistas. Mientras que Sawyer (1989) se refiere a la combinación de estas cuatro escuelas de pensamiento como economía política radical, yo llamaré a los elementos comunes de estos cuatro enfoques el programa de investigación postclásico, un término utilizado por otros en el mismo contexto (Henry, 1982; Eichner, 1986a: 3).

Tal como ha señalado Pasinetti (1990: 16), los economistas de Cambridge que intentaron revolucionar la economía no emplearon mucho tiempo intentando construir puentes entre ellos. Cada uno de ellos era demasiado celoso de su independencia intelectual. Pero esto no debería disuadirnos de intentar relacionar aportaciones que eran bastante diferentes pero que se realizaron con el mismo espíritu. Nuestra tarea es generalizarlas y encontrar extensiones. Uno de los objetivos de este libro es mostrar que es posible una síntesis de las diferentes corrientes de la economía postclásica, así como de las diversas aportaciones a la economía postkeynesiana. Se reconoce que algunas de las contribuciones no son fáciles de integrar, o que algunos de los autores pueden formar parejas extrañas. En lugar de seguir las idiosincrasias de uno u otro, la tarea que me he asignado es la de presentar los puntos de vista de una especie de postkeynesianismo representativo. Aunque no trataremos aquí ninguna de las preocupaciones de los neoricardianos por el análisis multisector, creo que el marco teórico del postkeynesianismo representativo debería estar fuertemente influido por muchas de las percepciones suscitadas por la escuela neoricardiana.

La posición adoptada aquí, por lo tanto, es diferente a la de Hamouda y Harcourt (1988), quienes creen que la búsqueda de un punto de vista coherente es un esfuerzo inútil. Mi posición se acerca más a la de Eichner y Kregel (1975), quienes defendieron la adopción de un nuevo paradigma que unificara los principales conceptos neoricardianos y postkeynesianos. Igual que Kregel (1973: xv), creo que es posible reconstruir la economía política relacionando la teoría de la demanda efectiva de Keynes, planteada a corto plazo y en una economía monetaria, con la de los autores clásicos, que se centraron en la distribución de la renta y en la acumulación a largo plazo. Nótese que esta fue también la creencia de Robinson, quien, incluso después de negar la importancia de las controversias sobre el capital, defendió que la tarea de los postkeynesianos era reconciliar a Keynes y Sraffa y afirmó que la teoría postkeynesiana tenía «un marco general de análisis a corto y largo plazo» que hacía posible el «dar a las per-

cepciones de Marx, Keynes y Kalecki una forma coherente» (1978: 14,18). Después de todo, esta puede ser la definición apropiada de lo que es el postkeynesianismo. Tal posición, sin embargo, exige la renuncia a las concepciones más extremas, que no pueden ser integradas dentro de la síntesis, a pesar de lo fundamentales que estas concepciones puedan parecerles a sus defensores.

Un ejemplo es el tratamiento de Keynes de la teoría de los precios, que, como ya hemos señalado, se considera que está demasiado asociada a las concepciones neoclásicas para mantenerla dentro de la síntesis. En realidad, los interminables debates sobre la representación apropiada de la función de oferta agregada de Keynes, así como los debates recurrentes y no concluyentes sobre los postulados clásicos de Keynes referentes a la determinación del empleo, demuestran que la adopción de suposiciones neoclásicas centrales por parte de la economía postkeynesiana sólo llevan a controversias estériles, incluso si estas suposiciones se invierten. Tal como planteó con dureza Kaldor (1983a: 10), «mientras uno se aferre a la microeconomía neoclásica, la macroeconomía keynesiana supone muy poca cosa». Los mismos inconvenientes aparecen en algunas partes de la teoría monetaria de Keynes, por lo menos tal como se presentan en la *Teoría General*, que es una modificación más que una renuncia a la teoría cuantitativa. Keynes es demasiado monetarista para los postkeynesianos, tal como han señalado Kaldor (1982a: 21) y el reconvertido Hicks (1982: 264). Incluso podríamos concluir que «el autor real de la llamada "síntesis neoclásica" no fue Paul Samuelson, sino el mismo Keynes» (Kaldor, 1983a: 47). Keynes pudo haber tenido buenas razones estratégicas para presentar su análisis de la forma en que lo hizo. Esas razones ya no son válidas. En ese sentido, el término «postkeynesiano» puede no ser totalmente adecuado, pero es un término establecido por tradición.

Yo mismo creo que la economía procedente de Kaldor y Kalecki, y, debido a este último, de Robinson, es el mejor puente entre los análisis clásico y postkeynesiano. Uno podría pues decir que la intención de este libro es presentar una mezcla de economía kaldoriana y kaleckiana.

2. PROGRAMAS DE INVESTIGACIÓN Y TODO ESO

Llegados a este punto, el lector puede estar ya más bien cansado del desfile de escuelas de pensamiento, sean neoclásicas, postclásicas, postkeynesianas o neoricardianas. El objetivo de esta sección y de la siguiente es aclarar cualquier malentendido alrededor de estos términos. Mi visión de la ciencia económica es que está compuesta por dos grandes programas de investigación. Si a alguien no le gusta el marco de Lakatos, les puede llamar paradigmas (*à la* Kuhn), o tradiciones de investigación (*à la* Laudan). Son los programas de investigación neoclásico y postclásico. No es más fácil definir el primero que el segundo. Ambos programas de investigación abarcan todos los campos y dominios de la economía; dentro de cada campo, cada uno de estos programas de investigación se refiere a diferentes teorías o escuelas de pensamiento; cada teoría toma en consideración varios modelos.

Por lo tanto, definir la economía neoclásica es una tarea difícil. Existe un número casi infinito de modelos que tratan con un vasto número de temas desde varios puntos de vista. Algunos metodólogos han afirmado que los conceptos lakatosianos del núcleo duro y del cinturón protector no pueden ser correctamente aplicados a la economía ya que fueron diseñados para tratar modelos formales. Existen modelos formales en la

economía neoclásica, pero abordan un conjunto de tópicos demasiado diversificados para que sus núcleos tengan una aplicación práctica. De esta forma, se ha sugerido que cada campo debería tener su propio núcleo, o lo que Remenyi (1979) ha llamado un «semi-núcleo». Así, la macroeconomía tendría su propio semi-núcleo, y la teoría del equilibrio general tendría otro.

Mi percepción de la economía neoclásica es similar a la de E. R. Weintraub (1985: 134-5). Las teorías del equilibrio general proporcionan rigor científico a las teorías macroeconómicas, a las teorías del equilibrio parcial o a otros trabajos de microeconomía aplicada. Como consecuencia, diría que el núcleo de la economía neoclásica está definido por el núcleo de la economía walrasiana. Y como se puede sacar muy poco provecho práctico de las teorías del equilibrio general de Walras, se puede considerar que los trabajos menos rigurosos y las economías aplicadas se sitúan dentro del cinturón protector de la economía walrasiana. Para justificar su enfoque, los practicantes del neoclásicismo se refieren de hecho a los resultados del equilibrio general, mientras que los teóricos del equilibrio general se referirán al trabajo empírico realizado dentro del cinturón protector para justificar la validez de sus muy abstractas teorías. Los semi-núcleos de Remenyi son, por lo tanto, los núcleos de las teorías neoclásicas que están más bajas en la jerarquía; es decir, las que son menos rigurosas (según los estándares neowalrasianos) y más aplicadas. Los elementos comunes de estos semi-núcleos pueden reunirse en un solo conjunto, al que llamo cinturón protector. Este último básicamente define las teorías neoclásicas del equilibrio parcial, así como las teorías neoclásicas agregadas.

El núcleo y la heurística de la economía neoclásica son así las normas que los neowalrasianos se autoimponen, mientras que lo que yo llamo el semi-núcleo protector reúne los supuestos estándares de manual (rendimientos decrecientes, sustitución, maximización de la utilidad, precios que igualan la oferta y la demanda, etc.). La heurística de este semi-núcleo básicamente formaliza el vínculo jerárquico entre la teoría vulgar y la de alto nivel, y la forma en que esta última se utiliza como garantía científica de la validez de la primera. Por ejemplo, se podría suponer que las funciones de producción agregada son una simplificación adecuada, y que la unicidad y estabilidad del equilibrio han sido demostradas.

Llegados a este punto, sería posible subrayar los diferentes elementos del semi-núcleo neowalrasiano o los del semi-núcleo protector (Lavoie, 1991). Sin embargo, este ejercicio no dilucidaría lo fundamental del programa de investigación neoclásico. Dejaría de lado lo que Leijonhufvud ha llamado presuposiciones de la economía neoclásica; es decir, el conjunto de creencias metafísicas comunes que no pueden plantearse de manera formal y que eran anteriores a la constitución de los núcleos duros. Son los elementos esenciales del programa de investigación. Son «grandes generalidades que, de alguna forma, tienen la naturaleza de las creencias cosmológicas» (Leijonhufvud, 1976: 72). Estos son el tipo de elementos esenciales que yo preferiría definir.

Antes de hacerlo, aún debemos tratar el tema de la definición del programa de investigación postclásico. Como en el caso neoclásico, el paradigma postclásico contiene una amplia serie de escuelas de pensamiento y teorías que se extienden por diferentes campos. En mi opinión, el programa postclásico agrupa a un gran número de teorías económicas no ortodoxas. Marxistas, radicales, institucionalistas, estructuralistas, evolucionaristas, socioeconomistas, las escuelas francesas de la regulación, los neoricardianos y los postkeynesianos (con o sin el guión), todos pertenecen al programa de

investigación postclásico. Aunque pueden tener opiniones sustancialmente diferentes sobre varios temas, como la teoría del valor o la importancia del análisis a largo plazo, creo que mantienen las mismas creencias metafísicas previas a los elementos que constituyen el núcleo duro de sus teorías respectivas. Estos economistas postclásicos están pues relacionados por algo más que su aversión a la economía neoclásica. Si sienten aversión por la teoría neoclásica es precisamente porque la economía neoclásica rezuma presupuestos que son contrarios a las creencias metafísicas de algunos de estos economistas no ortodoxos. Es por eso que se han hecho no ortodoxos. De otra forma, como algunas versiones de la economía neoclásica, como por ejemplo la de los nuevos keynesianos, pueden llevar a recomendar muchas de las políticas económicas defendidas por los economistas no ortodoxos, sería irracional no formar parte del paradigma dominante.

Demostrar que la economía postclásica tiene suposiciones, es decir, creencias fundamentales, diferentes a las mantenidas por los tradicionales, ayudará a responder a la mayor objeción a la concepción de una alternativa a la economía neoclásica. Los economistas tradicionales raramente entienden porqué querría un economista trabajar fuera del marco de la teoría neoclásica. Muchas veces se cree que la teoría neoclásica ofrece el único enfoque viable para los problemas económicos. Se dice que los que no se encuadran dentro de la tradición no se sitúan exactamente dentro del reino de la ciencia. Lo que se defiende aquí es que existen dos tradiciones de investigación en economía, cada una con sus propias presuposiciones, y que no se puede afirmar que una sea más científica que la otra.

En la próxima sección plantearé lo esencial que caracteriza y da unidad al programa de investigación postclásico. Para ejemplificar estos elementos esenciales, igual que en el resto del libro, me basaré sobre todo en elementos de las teorías neoricardianas y postkeynesianas.

3. PRESUPOSICIONES DE LOS PARADIGMAS NEOCLÁSICOS Y POSTCLÁSICOS

Mi posición es la de asociar cuatro presuposiciones a la economía neoclásica. Dos de ellas son metodológicas; las otras dos son más técnicas. Estas presuposiciones son el instrumentalismo y el individualismo, por una parte, y la racionalidad sustantiva y el intercambio, por el otro. Evidentemente, algunos pueden encontrar que mi elección es insatisfactoria y proponer otras presuposiciones o esenciales. Es importante señalar, sin embargo, que algunas de las descripciones recientes de los esenciales del programa neoclásico se acercan a las presentadas aquí. Por ejemplo, Heijdra y Lowenberg (1988: 275), en su llamado en favor de una definición unificada del programa neoclásico, también han subrayado el individualismo metodológico y la racionalidad individual.

De forma similar, al comparar la metodología y alcance de la economía neoclásica y postclásica, Sawyer (1989: 18-28) subraya los temas de racionalidad, no realismo e intercambio *versus* producción.

El realismo, el organicismo, la racionalidad del procedimiento y la producción (tabla 1.1) son, entonces, las cuatro presuposiciones correspondientes al análisis postclásico (Lavoie, 1992a). Esas divisiones son muy coherentes con las sugeridas por Baranzini y Scazzieri (1986: 30-47). Ellos sugieren dos líneas de investigación permanentes, los programas de producción e intercambio. Sus marcos son, respectivamente, la escasez, la producción lineal, una visión individualista, la viabilidad y la simultaneidad, por una parte; y la producción, la producción circular, la visión de clase

Tabla 1.1. *Presuposiciones de los programas de investigación neoclásico y postclásico*

Presupuesto	Paradigma	
	Teoría neoclásica	Teoría postclásica
Epistemología	Instrumentalismo	Realismo
Ontología	Individualismo	Organicismo
Racionalidad	Racionalidad sustantiva	Racionalidad procesal
Centro del análisis	Intercambio	Producción

social, la viabilidad y la causalidad, por la otra. Como la causalidad puede asociarse en gran parte al realismo, los esenciales de Baranzini y Scazzieri son idénticos a los que se definirán aquí. Los esenciales propuestos, pues, tienen alguna base, no son arbitrarios; tienen una significación propia. Pasamos ahora a debatir cada uno de los cuatro grupos de presuposiciones.

3.1. Instrumentalismo frente a realismo

El instrumentalismo es la epistemología dominante en la economía neoclásica. Aunque se han producido interminables debates sobre el ensayo de Milton Friedman sobre metodología (1953), creo que ahora existen dos consensos sobre el tema. Primero, que Friedman básicamente adoptó una sofisticada postura instrumentalista; y segundo, que la posición de Friedman ha sido ampliamente ratificada por sus compañeros economistas neoclásicos. El segundo punto, si el primero es correcto, no es difícil de entender. En la economía neoclásica, el trabajo empírico realizado en las partes más «vulgares» de la teoría son las predicciones del programa neowalrasiano más abstracto. Y sin embargo sabemos, ya que sus defensores no han intentado negarlo, que la teoría neowalrasiana no es descriptiva. No incluye ningún esfuerzo por plantear hipótesis realistas. Los axiomas se eligen no por su posibilidad, sino por su capacidad de permitir la existencia de un equilibrio o su unicidad. Los neowalrasianos describen el mundo tal y como debería ser, más que como es. Como los economistas neoclásicos más «vulgares» se basan en la teoría del equilibrio general para su seguridad científica, se ven forzados a partir de hipótesis no realistas y no descriptivas. Esta metodología se extiende a los estudios del equilibrio parcial. Por ejemplo, cuando Walters (1963: 40) evalúa la posibilidad de la existencia de las curvas de coste marginal constantes, se queja de que sus defensores no han demostrado que sea «una consecuencia necesaria de algunos conjuntos de postulados fundamentales y evidentes en sí mismos». Debemos por lo tanto concluir que el programa neoclásico se basa en un no realismo metodológico aderezado de instrumentalismo.

En su contribución a la metodología postkeynesiana, Caldwell (1989: 55), pareció impresionado por el hecho de que la mayor crítica de los postkeynesianos a la teoría neoclásica fuera que le falta realismo. Por ello, recomendó a los postkeynesianos que desarrollaran una posición epistemológica basada en el realismo. En mi opinión, ésta es una correcta valoración descriptiva y prescriptiva (cfr. Eichner y Kregel, 1975: 1309; Lawson, 1989; Rogers, 1989: 189-92; Dow, 1990). Para los postclásicos, una teoría no puede ser correcta a menos que incorpore hipótesis realistas. La necesidad de la

abstracción para cualquier teorización exitosa no le libera a uno de la necesidad de ser algo descriptivo. Mientras que el análisis neoclásico sólo puede ser realista en sus hipótesis auxiliares, los postclásicos requieren del realismo al nivel de sus hipótesis iniciales y esenciales. Esto explicaría el alto interés de los postclásicos por los *hechos estilizados* (coeficientes fijos de producción, procedimientos de precio de coste más beneficio o de precios administrados, costes marginales constantes, dinero endógeno, desempleo involuntario, etcétera).

Ahora deberíamos señalar que existen varias características realistas que se enmarcan dentro de una multitud de modelos neoclásicos. Se han realizado grandes esfuerzos en este sentido. Pero éstas son hipótesis auxiliares, de importancia secundaria. Cuando, en el trabajo aplicado, los autores neoclásicos hacen tentativas de verificación o falsación, las hipótesis básicas (por ejemplo, los rendimientos decrecientes o la maximización de beneficios) nunca son objeto de falsación. Los autores neoclásicos elaboran su irreal modelo básico con hipótesis auxiliares realistas, siendo la predicción el medio para evaluar la validez de las hipótesis auxiliares. La cuestión, entonces, es definir si es posible llegar a un modelo que describa adecuadamente el mundo real a través de la adición de características auxiliares realistas. Kaldor (1966: 310), por mencionar a un autor, pensó que no era posible: un intento de eliminar del programa sus cimientos no realistas derrumbaría todo el edificio. Los economistas neoclásicos afirman que sus hipótesis básicas no realistas son necesarias por una cuestión de simplificación, como una primera aproximación; pero cuando estas suposiciones se relajan, se requieren suposiciones incluso menos realistas para que los resultados obtenidos anteriormente se mantengan.

La adopción del realismo como una metodología explícita o implícita tiene varias consecuencias importantes. Evidentemente, las suposiciones estándar devienen sujetas a un escrutinio mucho más empírico que la evaluación de las predicciones. Además, se tiene que explicar una historia. Sospecho que esto es lo que quiso decir Joan Robinson al hablar de tiempo histórico. Caldwell (1989: 58) también lo ha señalado: «los postkeynesianos valoran la explicación en economía más que las predicciones». Es precisamente el enfoque que subrayan los filósofos de la ciencia que apoyan el realismo como una metodología seria y legítima (Sayer, 1984: cap. 3). Lo que se enfatiza es la capacidad de una teoría para explicar la generación de acontecimientos o estructuras y entender los mecanismos en funcionamiento (Lawson, 1989: 63). De una forma algo discursiva, Blaug (1980b: 16) ha atribuido este método «de contar historias» a los institucionalistas, a los que ha vinculado a su llamado en favor de más realismo. Ciertamente, se podría afirmar lo mismo de los postkeynesianos. Pero para plantear una historia adecuada debe presentarse algún mecanismo causal, debe reconstruirse algún proceso causal. Decir que la oferta o la demanda han cambiado no es suficiente (Simon, 1986: 20). Una consecuencia natural de este enfoque realista es que la causalidad se convierte en una preocupación principal. Varios economistas neoclásicos evitan totalmente el concepto o asocian la causalidad al ordenamiento temporal, como en algunas de sus valoraciones empíricas modernas. Por otra parte, los postkeynesianos han sido particularmente cuidadosos en mantener las relaciones causales y asimétricas, como en los modelos recursivos.

Aunque puede parecer obvio que los postclásicos de la rama postkeynesiana han hecho repetidos llamamientos a un mayor realismo en la economía, algunos pueden dudar de que exista algún vínculo entre el realismo y los neoricardianos. Pero no es

así. Por ejemplo, Milgate (1982: 11) define el método neoricardiano como «la caracterización abstracta de la economía real [...] con el fin de capturar las fuerzas sistemáticas, regulares y persistentes que operan en el sistema». Esta búsqueda de los elementos persistentes del sistema puede asociarse con el enfoque postkeynesiano más centrado en los elementos más esenciales que en los más generales de la economía. Además, algunos neoricardianos describen el modelo sraffiano como una instantánea, una fotografía, del sistema económico existente. Consecuentemente, pocas hipótesis se superponen a los hechos tecnológicos observados. Los coeficientes técnicos son los que están siendo observados. No son necesariamente el resultado de un proceso de maximización. De hecho, las hipotéticas curvas estándar de oferta y demanda neoclásicas son criticadas por los neoricardianos en parte porque no pueden ser observadas (Roncaglia, 1978: 104). Son contradictorias (Dutt, 1990a: 136). Existe una fuerte opinión entre los neoricardianos favorable a exigir que los elementos teóricos sean observables y objetivos, y no metafísicos y subjetivos. Podemos interpretar esto como un deseo de realismo.

3.2. Individualismo frente a organicismo

El segundo objeto de oposición es la distinción entre los enfoques individualista y holístico. En la economía neoclásica, el análisis parte del comportamiento de los agentes individuales (Boland, 1982: cap. 12). El individuo se encuentra en el corazón de la economía neoclásica. Ahí es donde se puede establecer la ideología. Los deseos y preferencias de los individuos son sagrados. Deben por lo tanto estar en el primer plano de la teoría, tal como lo están en la economía neowalrasiana. Las instituciones, las empresas y los bancos son una fachada de las preferencias de los individuos. Los individuos, a pesar de ser diferentes debido a sus diferentes preferencias, son todos iguales en lo referente a su impacto en la economía. No existen clases de individuos. Este punto de vista filosófico tiene un impacto en la teoría neoclásica del valor. Como las preferencias de los individuos son sagradas, tienen que tener un efecto sobre los precios, tal como sabemos que tienen en la teoría neoclásica. Esta fascinación por los derechos de los individuos puede encontrarse en su forma más extrema entre los neoaustriacos. No es ninguna sorpresa que el subjetivismo aparezca allí con tanta fuerza.

La preocupación obsesiva de los teóricos neoclásicos por el individualismo explica su poco interés por los temas de la distribución macroeconómica. Como el comportamiento de los individuos está relacionado con sus características personales y no con su entorno social, la distribución de clase de la renta no es un determinante de la actividad económica, sino un agregado no esencial resultante de las condiciones técnicas y las dotaciones individuales previas. En cambio, en todos los enfoques postclásicos, la distribución de la renta es un determinante crucial de la actividad económica, así como un centro de reivindicaciones en conflicto sujetas a la negociación y a las demostraciones de poder económico basadas en los intereses de clase.

En la economía postclásica, aunque no se niega necesariamente la elección individual, ésta se limita severamente por medio de las instituciones existentes, de las clases socioeconómicas, de las normas sociales y de las presiones sociales, e incluso de los acontecimientos macroeconómicos. El comportamiento individual es interdependiente. El contexto social juega un importante papel en la manera en que se forman las creencias. Las instituciones incorporan valores a los que los individuos están habituados.

Los individuos pueden influir y son influidos por su entorno social. Cada entidad es «el resultado de su relación con otras entidades» (Winslow, 1989: 1173). Algunos pueden hablar de un tipo de enfoque holístico o de organicismo.

En todos los modelos postclásicos hay clases sociales, trabajadores, capitalistas, empresarios y rentistas. La consideración de estas clases, por ejemplo, para temas de distribución de la renta o para la teoría de la demanda efectiva, nace de la presuposición de que la definición de las preferencias individuales no es suficiente para permitirnos entender la sociedad. La consideración de los individuos como seres sociales más que como seres atomizados, permite no sólo la introducción explícita de las instituciones dominantes y de los mercados imperfectos, sino también la aparición de paradojas macroeconómicas (Dow, 1988: 9). En el marco postclásico se producen todo tipo de paradojas y enfrentamientos de lógicas micro y macroeconómicas, entre ellas el famoso principio de la demanda efectiva con su paradoja del ahorro. La relajación del individualismo permite abandonar los procedimientos de optimización individual debido a la existencia de limitaciones macroeconómicas superiores.

El abandono del enfoque individualista permite a los postclásicos centrarse en las formas institucionales de competencia y no en la atomizada neoclásica. Aunque no existe una multitud infinita de agentes o productores, la competencia existe en el análisis postclásico. Mientras que los (economistas) convencionales ven a las instituciones como imperfecciones que dificultan la perfecta competencia, los autores postclásicos las ven como proveedoras de cierta estabilidad (Hodgson, 1989: 116). Esto es particularmente importante en un mundo de incertidumbre, donde las respuestas racionales se desarrollarán en la línea de la interdependencia orgánica, y donde la estabilidad la proporcionarán normalmente las convenciones sociales, hasta que se rompen, tal y como veremos en la siguiente subsección.

3.3. Racionalidad sustantiva frente a racionalidad de procedimiento

Caldwell (1989: 59) ha señalado recientemente que el principio de racionalidad es un instrumento muy poderoso, si no una necesidad absoluta para cualquier teoría de las ciencias sociales. Lo que debería dejarse claro, sin embargo, es que el programa neoclásico no se basa en cualquier tipo de principio de racionalidad. La economía neoclásica se basa en la racionalidad sustantiva, un tipo muy peculiar de racionalidad. La característica principal de la racionalidad sustantiva es que está cargada de información y facilidades para la computación. El hombre económico racional de la economía neoclásica puede ser capaz de predecir todos los acontecimientos futuros, o de utilizar una distribución de probabilidades para trazar todas las alternativas posibles, o de formar expectativas integrando todo el conocimiento disponible. El entorno que se supone envuelve al agente económico será tal que esta racionalidad sustantiva siempre puede utilizarse.

Se pueden imponer algunos límites a la información disponible cuando algún realismo o algunos resultados de política económica justifiquen tal intromisión; pero el principio básico de la racionalidad sustantiva se mantiene. Se puede argumentar que, cuando los autores neoclásicos modelan problemas de decisión más realistas, lo hacen a través de elevar los requerimientos computacionales y de conocimiento de los agentes económicos, apartándose así del comportamiento observado. La racionalidad sustantiva es muy compatible con el instrumentalismo. Sus defensores consideran que es

legítimo suponer que todos los acontecimientos posibles son conocidos y que sus consecuencias pueden ser evaluadas, incluso si esto suena perfectamente irreal, siempre que se puedan realizar algunas predicciones.

Por otra parte, los autores postclásicos proponen un tipo de realismo cognitivo, el de la racionalidad de procedimiento, tal como lo definió Simon (1976). La racionalidad de procedimiento es una racionalidad limitada, con una capacidad restringida para adquirir información, tratarla, y computar los distintos resultados. Los individuos no son omniscientes; tienen que apoyarse en el comportamiento del grupo, porque el número aporta confianza. La racionalidad limitada es compatible con el organicismo porque, como consecuencia de esas deficiencias en la vida real en la logística de la elección, deben seguirse los procedimientos y las reglas basadas en la experiencia y la práctica (Winslow, 1989: 1180). Estas normas son comunes a un amplio abanico de individuos, empresas o bancos. Establecen normas y convenciones que tienen que ser seguidas y tienen efectos sobre la economía real. Blaug (1980b: 15) ha conjeturado que los institucionalistas pueden ser considerados como partidarios de la idea del «comportamiento de grupo bajo la influencia de la costumbre y el hábito». Esto es ciertamente aplicable también a los postkeynesianos.

El entorno en el que la racionalidad limitada puede ser utilizada es muy diferente al que permite la racionalidad sustantiva. No existe la necesidad de conocer la distribución de probabilidad de todos los eventos futuros posibles. La incertidumbre verdadera, de la variedad Knight/Keynes/Shackle, se puede mantener. No se supone que ni los individuos ni las empresas optimicen. Es suficiente con saber que siguen las normas establecidas por los diversos subgrupos de la sociedad lo mejor que pueden. Las expectativas no necesitan ser del tipo racional neoclásico. Las convenciones dominan. De hecho, O'Donnell (1989) muestra que, en sus dos trabajos principales sobre la probabilidad y la economía, Keynes intentó demostrar que la verdadera incertidumbre llevaba necesariamente a la adopción de un tipo diferente de racionalidad, que ahora llamamos racionalidad de procedimiento.

Algunos pueden afirmar que los neoricardianos han expresado con frecuencia aversión al concepto de incertidumbre. Tomando en primer lugar el principio de racionalidad limitada, se debería observar que ésta está implícita en la idea instantánea de los modelos sraffianos: no existe ninguna presunción de que la técnica óptima sea la elegida; los coeficientes técnicos son lo que son; no son necesariamente los óptimos (Nell, 1967a: 22). En lo referente a la incertidumbre, Eatwell (1983a: 127) señala que es «un elemento, juntamente con la “convención”, del entorno general, en el que los procesos sistemáticos de producción y acumulación deben funcionar». Roncaglia (1978: 24) hace una afirmación similar. De hecho, se podría afirmar que las regularidades y las características permanentes de la economía a las que los neoricardianos están tan aficionados son precisamente el resultado de la existencia de una incertidumbre fundamental y del consiguiente comportamiento gobernado por las normas (Heiner, 1983). Los neoricardianos minimizan el papel de las expectativas y de la incertidumbre porque les asusta que éstas puedan considerarse como imperfecciones en su crítica de la economía neoclásica. Sin embargo, una vez que la parte negativa del trabajo ha sido realizada, tanto los neoricardianos como los postkeynesianos reconocen que las teorías deben construirse dentro de un mundo incierto, con racionalidad de procedimiento (Milgate y Eatwell, 1983: 273).

3.4. El intercambio y la producción

Llegamos ahora al último distintivo esencial, el del intercambio frente a la producción, tal como lo han planteado autores con diferentes perspectivas (Hicks, 1976a: 213; Henry y Seccareccia, 1982: 6; Baranzini y Scazzieri, 1986) y que nosotros llamaríamos el de la escasez frente a la proposición de la producción.

Ya en la primera clase de economía el estudiante de económicas es confrontado con la definición básica del programa de investigación neoclásico, que se atribuye erróneamente a la economía en su conjunto (es decir, a todas las escuelas de pensamiento económico). Los manuales utilizan de definición de economía de Lionel Robbins, llamándola la ciencia de la óptima asignación de recursos escasos (1932: 16). El concepto de escasez es, en mi opinión, el cuarto principio esencial del programa neoclásico. La escasez es la piedra angular de la economía neoclásica. Se establecerán diferentes circunstancias para mantenerla fuera de las condiciones estándar de las economías de intercambio: el pleno empleo, un stock de dinero dado, etcétera. La escasez justifica el análisis de la oferta y la demanda. Da a los precios su papel crucial. Gobierna el comportamiento de la economía. Explica porqué los economistas neoclásicos dan tanta importancia a la asignación de recursos y porqué tantos de ellos definen las técnicas de la optimización condicionada como el epítome de la economía neoclásica. Cuando todos los recursos son escasos y están totalmente utilizados, así todas las cuestiones giran alrededor del uso adecuado de los recursos existentes, más que acerca de la creación de nuevas mercancías.

La escasez es particularmente evidente en los modelos puros de intercambio. Las hipótesis complementarias que se pueden encontrar en los diversos modelos sofisticados de producción neoclásicos han sido introducidas precisamente para garantizar todas las condiciones y resultados principales del modelo de intercambio puro (Walsh y Gram, 1980: 171; Rogers, 1983). La producción en la economía neoclásica es una forma de intercambio indirecto entre agentes consumidores individuales después llamadas productores. Productores que son sólo intermediarios que intentan beneficiarse de la escasez existente.

En el programa de investigación postclásico, la cuestión de la escasez se deja a un lado, mientras que la de la reproducción se sitúa en primera línea (Roncaglia, 1978: 5). Con su énfasis en la producción, los economistas postclásicos se embarcan en la tradición de los economistas clásicos, con su preocupación por las causas del progreso y de la acumulación. En su revisión de la crítica cambridgiana, Rymes (1971: 2) deja claro que la preocupación neoricardiana por la reproducción está en la línea del pensamiento económico de Robinson, Kaldor e incluso Harrod. No es ninguna sorpresa que Pasinetti (1981: 24) y Rymes, que han estudiado muy detenidamente economías con un output per cápita creciente como consecuencia del progreso técnico, hayan puesto tanto énfasis en la cuestión de la reproducción.

En los modelos postkeynesianos, donde el output no está desagregado, el énfasis en la producción aparece a través del supuesto de que, en general, ni los bienes de capital ni el trabajo se utilizan totalmente. En este sentido, los recursos no son escasos. El problema principal no es como asignarlos sino como incrementar la producción o la tasa de crecimiento. El principio de escasez se deja a un lado, ya que generalmente es posible incrementar la tasa de utilización de la capacidad y existen reservas de trabajo. El

principio de la escasez es reemplazado por el principio de la demanda efectiva. La verdadera limitación no es la oferta, sino la demanda efectiva. Tal como Kaldor (1983b: 6) dice, «para que la producción esté determinada por la demanda, debe existir exceso de capacidad y trabajo desempleado».

En consecuencia, a pesar de que los neoricardianos han puesto mucho énfasis en la relación inversa entre la tasa de salarios reales y la tasa de beneficios, yo estaría dispuesto a defender que, si la economía neoclásica es el programa de investigación de un mundo de escasez, la economía postclásica es el programa de investigación de un mundo de abundancia. Evidentemente, algunas mercancías, incluso algunas mercancías producidas, pueden escasear. Pero tal como ha señalado Pasinetti (1981: 7), los autores clásicos, y principalmente Ricardo, se centraron en la característica permanente de la reproducción, considerando que las mercancías producidas podían multiplicarse sin límites y, por tanto, opinando que, aparte del caso de la tierra, las condiciones de escasez sólo podrían ser temporales. Aquí es donde los neoricardianos y los postkeynesianos unen sus fuerzas, ya que Hayek, al rechazar la economía de Keynes en 1940, recurre precisamente a la importancia básica de la escasez (Parguez, 1988: 144). La escasez es la esencia de la economía neoclásica. Proclamar la existencia de una economía de la abundancia es negar los cimientos de la ortodoxia.

4. EL DOMINIO DE LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

Ahora que sabemos que existen como mínimo dos líneas de investigación en economía, cada una con su propio conjunto de presuposiciones, cada una de las cuales es presumiblemente tan potencialmente atrayente como la otra, el alumno de economía no ortodoxa puede preguntarse porqué la economía neoclásica ha sido aparentemente tan dominante en los años pasados. Una respuesta obvia sería que el programa de investigación neoclásico es progresivo, en el sentido lakatosiano, mientras que el programa postclásico, en sus diferentes encarnaciones, sería degenerativo. Esta es sin duda la respuesta que ofrecerían la mayoría de los practicantes neoclásicos. Afirmarían que, en los últimos cien años, el marco neoclásico ha permitido recopilar una cantidad notoria de hechos y teorías, una proeza sin parangón entre los otros programas de investigación. Sin quitar importancia a estos grandes logros de la teoría neoclásica, existen otras razones que explican cómo ha llegado la economía neoclásica a dominar la economía política, tal como se llamaba antes, y porqué sigue dominándola ahora.

Explicar porqué la economía neoclásica domina el campo de la economía, ahora que está atrincherado como el paradigma dominante, es una tarea bastante fácil. Diversos estudios han subrayado los condicionantes sociológicos de la profesión económica, y de la comunidad científica en general (Canterbery y Burkhardt, 1983; Earl, 1983b; Eichner, 1983: 225-35; Katouzian, 1980: cap. 5). No obstante, no es necesario ser un perspicaz sociólogo para entender lo que está pasando en nuestras instituciones del conocimiento. Las presiones para ajustarse a los cánones ortodoxos están presentes desde el principio, con la imposición de los muy conocidos y voluminosos manuales del primer año de universidad. La multiplicidad de asignaturas microeconómicas y macroeconómicas obligatorias, en las que se repiten invariablemente los mismos contenidos desde el primer ciclo hasta los niveles de doctorado, sólo que con una creciente sofisticación matemática, asegura que todos los alumnos creen que el enfoque clásico es el

único que es científico, o al menos el único que merece que se le dedique tiempo de estudio. Para conseguir sus títulos, los estudiantes de Economía tienen que aprobar estas asignaturas y aprobar exámenes completos que ponen a prueba su capacidad de comprender o memorizar los desarrollos teóricos neoclásicos más fútiles o más nuevos. Lo que se convierte en más importante, tal como han demostrado las entrevistas a graduados realizadas por Klamer y Colander (1990), no es tanto el conocimiento de la economía o del conjunto de la bibliografía económica, sino la habilidad para aprender técnicas matemáticas de optimización condicionada, una panacea vinculada a la presuposición neoclásica de la escasez universal.

Al final, los alumnos acaban teniendo un «interés personal» en pensar que estos aspectos son importantes, ya que «van a dedicar sus vidas a enseñarlos a las nuevas generaciones. Así el sistema se perpetúa a sí mismo» (Robinson, 1973: 127). Si un alumno ha demostrado una fuerza moral suficiente para aprobar estos exámenes sin creer que el tema central es altamente relevante, es después sometido al examen de una disertación o una tesis, donde sólo las hipótesis neoclásicas estándar pueden ser mantenidas sin riesgo, ya que tribunal está normalmente compuesto por una mayoría de economistas contrarios a las opiniones no ortodoxas. Llegados a este punto, la mayoría de los alumnos cuyas presuposiciones no concuerdan con las del paradigma neoclásico ya han tirado la toalla, ya sea no completando una tesis que saben que tiene muy pocas posibilidades de ser aceptada, o cambiándose a un departamento más tolerante —el de ciencias políticas, por ejemplo—.

Los que consiguen esconder sus verdaderas opiniones dejándose «socializar» en la rutina convencional, o los que han sido lo bastante afortunados como para ser formados en departamentos más eclécticos, se enfrentan después a la difícil tarea de encontrar a alguien que les emplee. Se produce el mismo círculo vicioso si el mercado elegido es el académico. La contratación inicial depende del tema de la tesis y de las opiniones de los miembros del jurado. El empleo fijo está asegurado si se publica en las revistas apropiadas de la profesión. Como sabemos, estas revistas están editadas por economistas del pensamiento convencional. Los jóvenes investigadores se enfrentan entonces a un dilema: pueden intentar publicar trabajos neoclásicos, aumentando así sus posibilidades de conseguir la permanencia en la universidad, sobre todo debido a que su formación anterior ha sido probablemente canalizada en esa dirección, pero corriendo entonces el riesgo de adquirir unos conocimientos de la teoría neoclásica que hagan después que el coste de entregar ese capital humano a la economía no ortodoxa sea demasiado alto; o pueden intentar publicar fuera de la economía convencional, que en general supone fuera de las revistas de prestigio, en cuyo caso la probabilidad de conseguir una posición fija es mucho menor, al menos en las universidades más conocidas. El mismo dilema se produce para las promociones futuras.

El hecho de que, quizá en oposición a lo que podía hacerse hace unos años, no es posible, o es casi imposible, publicar un artículo que trate de temas postclásicos en una gran revista convencional, no es necesariamente debido a una abierta discriminación pública hacia los economistas no ortodoxos. Tal como nos recuerda Earl (1983b: 110), los editores y los consejos de redacción de las revistas tienden a responder favorablemente a los métodos y las orientaciones teóricas que encajan con aquellas en las que ellos mismos se han formado, o en las que forman a sus propios alumnos. Los trabajos no ortodoxos no se publican en las revistas convencionales porque el lenguaje es diferente,

se basa en presuposiciones diferentes, y porque las cuestiones teóricas que abordan esos economistas no ortodoxos no están de moda. Los economistas neoclásicos que no pertenecen a los departamentos más importantes se enfrentan a un problema similar, ya que las revistas prestigiosas están controladas por un puñado de departamentos. Los miembros de más renombre de estos departamentos son los que deciden sobre las novedades y las tendencias de la formación en economía. Los miembros neoclásicos menos afortunados de la profesión tienen pues que saber cuáles son las reglas del juego en cada momento —cuáles son los temas candentes, los enfoques más de moda, los enigmas más ultramodernos—. «Los modelos se eligen en base a si conducirán a un artículo publicable, no en base a lo relevantes que son» (Colander, 1990: 192).

Las reglas del juego, sin embargo, no se aplican solamente a la publicación en revistas. También se ponen en práctica de forma implacable en la asignación de fondos de investigación. Algunos de nosotros no necesitamos mucha ayuda económica para investigar: acceso a una biblioteca, un bolígrafo y un poco de papel es todo lo que nos hace falta. No obstante, la investigación puede ocupar mucho tiempo sin la ayuda de colaboradores, y la obtención de la información pertinente puede ser muy cara. El dinero, pues, es la fuerza motriz de la guerra, si la condición de «publica o muere» puede ser considerado como un tipo de guerra. El tema financiero en la investigación pone en primera línea la cuestión de la ideología. Los consejos de investigación financiados con dinero público están normalmente bajo la influencia del departamento invisible, es decir, de los miembros más prestigiosos de la comunidad neoclásica. Por tanto, conseguir fondos de esta fuente es normalmente difícil. Conseguir fondos del sector privado es igual de complicado, ya que incluso si no se solicita la opinión de los miembros del departamento invisible, las ideas y teorías del investigador no ortodoxo no se corresponderán con el saber convencional. Además, los intereses del sector privado pueden muchas veces estar en conflicto con los del investigador no ortodoxo. Concretamente, gran parte del trabajo no ortodoxo sólo podría recibir el apoyo de los sindicatos y otras organizaciones populares. Sin embargo, estas instituciones no se ocupan de las cuestiones altamente abstractas que llenan las páginas de las revistas eruditas. Sus recursos económicos son, además, mucho menores que los de las empresas privadas o los de las asociaciones de empresarios, que pueden crear institutos de investigación privados de los que después los economistas neoclásicos pueden obtener fondos y contratos de investigación que tienen un efecto favorable sobre su trabajo teórico.

Estos vínculos que se producen dentro de un país entre la economía neoclásica y los poderes económicos dominantes contribuyen a explicar porqué el programa de investigación neoclásico ha llegado a superar a la escuela clásica durante el último siglo [el siglo XIX, *n. trad.*]. Como hemos visto en la sección anterior, la economía neoclásica se centra exclusivamente en el individuo, mientras que el programa postclásico, siguiendo a los clásicos, se centra en las clases socioeconómicas. En medio de las diferentes oleadas revolucionarias que sacudieron Europa durante la segunda mitad del siglo XIX, la aparición simultánea de los trabajos marginalistas, que rompieron con varias de las preocupaciones y conceptos clásicos, proporcionaron una bocanada de aire fresco al amenazado *establishment* político y económico. Además, el marginalismo, tal como se le llamó entonces, ofrecía una alternativa a la extensión de Marx de la escuela clásica (De Vroey, 1975; Pasinetti, 1981: 11-14). Debido a que las premisas de Marx eran similares a las de los clásicos en muchos temas, era difícil rechazar su análisis y sus

conclusiones conjuntamente. Deshacerse de la teoría del valor clásica y de la explicación clásica del origen del beneficio lanzándose a la senda del marginalismo fue la respuesta de la burguesía europea. Los economistas también se subieron al carro, de forma que al llegar a 1900, el marginalismo ya había arrasado la economía. En esos días, y quizás aún hoy, se produjo una convergencia entre las presuposiciones y la agenda de la economía neoclásica y los intereses del *establishment* político e industrial. Aunque algunas versiones del marginalismo se habían expuesto antes de los años 70 del siglo XIX, siendo la de Cournot la más conocida, los economistas no parecieron ver en ellas ninguna indicación de superioridad. Pero con la llegada de Marx, se hizo imperativo para el *establishment*, preocupado desde hacía tiempo por algunas de las conclusiones formuladas por la economía clásica, el encontrar una alternativa menos consciente de las clases y más apologética.

Esto no significa que la ideología sea el elemento crucial que separa el programa neoclásico del postclásico, tal como algunos creen (Marglin, 1984a: 481). Tal como se ha afirmado antes, la teoría neoclásica es lo bastante flexible, con la introducción de las hipótesis auxiliares (externalidades, imperfecciones), como para permitir casi cualquier tipo de política económica. Esto explica porqué muchos licenciados con inclinaciones de izquierdas no presentan objeciones a ser formados en economía neoclásica. Sin embargo, yo estaría dispuesto a afirmar que algunos de los subprogramas dentro de cada uno de los dos programas de investigación principales, neoclásico y postclásico, pueden estar orientados por la ideología (monetarismo, neomarxistas), y que la ideología jugó un papel muy importante en el desarrollo con éxito de la revolución marginalista.

Evidentemente, hubo otras razones que intervinieron a favor del programa de investigación entonces emergente. En concreto, los defensores del marginalismo aportaron un aparato matemático que ayudó a persuadir de que la nueva economía era más científica que la antigua economía clásica, ya que se podían hacer analogías obvias entre las leyes impersonales del mercado y las recién descubiertas leyes naturales de la física (Mirowski, 1990). El cálculo, las diferenciales y las integrales fueron importadas al ámbito de la economía. Por otra parte, el problema de la transformación de Marx y el problema de la medida invariable del valor de Ricardo parecían insolubles. Aunque algunos economistas, tanto de dentro como de fuera de la escuela neoclásica, afirmaron que las matemáticas en el marginalismo lo desacreditaban, el marginalismo acabó imponiéndose debido a la presencia de las matemáticas. Hoy quedan aún algunos restos de esta temprana creencia en la superioridad de la economía matemática mantenida por los primeros exponentes del marginalismo: como recuerda Leijonhufvud (1973: 329), la casta sacerdotal de los economistas matemáticos ocupa el ranking más alto en la casta. Sus habilidades son admiradas de forma reverencial por sus colegas. En las revistas, especialmente en las más prestigiosas, se presta mucha atención a las técnicas matemáticas y a los rompecabezas imaginarios siempre que su resolución requiera de alguna virtuosidad técnica. A pesar de que, en algunas encrucijadas históricas de la economía, la introducción de las matemáticas permitió que imperara un cierto rigor, hoy en día las matemáticas juegan un papel de defensa del paradigma. Fuerzan el cambio del centro de atención de los temas generales a los pequeños detalles. Su importancia es tal que los licenciados de los departamentos dirigidos por el departamento invisible, hoy en día consideran que el ser bueno en la resolución de problemas y la excelencia en las matemáticas es más importante para una carrera académica de éxito

que el conocimiento de la economía y del conjunto de la literatura económica (Klamer y Colander, 1990: 18).

El lector puede preguntarse si las afirmaciones realizadas hasta ahora son acusaciones a la economía formalizada. Rotundamente no. Los modelos formales son necesarios en cualquier escuela de economía, ya que aportan un cierto rigor y pueden favorecer la comprensión. Todas las escuelas de economía no neoclásica incluyen a economistas formados en matemáticas. Los economistas no ortodoxos han abierto el camino en algunas áreas de investigación, como las dinámicas no lineales. Sin embargo, el formalismo matemático no debería ser un fin en sí mismo. No deberían perderse los contenidos en pro de la forma. Las técnicas altamente sofisticadas no deberían producir en última instancia resultados sin sentido. Es verdad que muchos economistas no ortodoxos son reacios al uso de las matemáticas o a la realización de trabajo econométrico cuando realizan investigaciones empíricas. Esto no es ninguna sorpresa. Existe una mayor propensión al rechazo de la economía neoclásica entre aquellos que están más interesados en los conceptos que en los modelos. El rechazo a los paradigmas, el rechazo a los conceptos, lleva a la búsqueda de conceptos nuevos y diferentes, a veces a presuposiciones diferentes. Los que lo hacen se unen a las filas de los no ortodoxos.

Esto puede ayudar a explicar porqué los economistas postclásicos parecen estar excesivamente ocupados en criticarse unos a otros o a los economistas convencionales, e incluso a los autores muertos, más que en realizar aportaciones constructivas en sus campos respectivos. Hasta cierto punto, está en la naturaleza de los científicos no ortodoxos el ser críticos más que constructivos. Además, el programa de investigación postclásico hasta cierto punto fue situado en el limbo con el éxito de la revolución marginal, de forma que, mientras que muchísimas mentes han ayudado a definir el programa de investigación neoclásico en las últimas décadas, con sus núcleos, sus normas y sus convenciones, sólo un relativo puñado de economistas han contribuido al desarrollo de la economía postclásica. Así, la economía neoclásica se beneficia de una cantidad masiva de manuales, que ofrecen al menos una coherencia pedagógica, y de una multitud de estudios empíricos, que ofrecen la ilusión de un programa correctamente verificado. Esto, desafortunadamente, es algo que los economistas postclásicos aún no pueden ofrecer.

5. LOS ESTUDIOS EMPÍRICOS Y LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

La gran cantidad de estudios que supuestamente demuestran la validez de esta o aquella teoría neoclásica en varios ámbitos de la economía es uno de los aspectos más intrigantes con que se encuentran los alumnos insatisfechos con el enfoque convencional. Mientras confusamente perciben que a varias de las hipótesis en las que se basan los modelos neoclásicos examinados les falta sustancia o realismo, los alumnos se ven abrumados con resultados válidos de estos modelos. Parece que el mundo real se comporta de acuerdo a estas hipótesis absurdas. La intriga se refuerza cuando, en las asignaturas que tratan sobre las controversias sobre el capital, se les dice a los alumnos que la función de producción agregada neoclásica no tiene base. En esas circunstancias, ¿cómo pueden los econométricos encontrar estadísticas con R^2 y t tan buenas? Algunas de las respuestas las obtienen en la asignatura de econometría, pero más bien

de forma implícita. Al alumno crítico se le deja perplejo. Con toda su falta de realismo, parece que la economía neoclásica es mejor que otras escuelas de pensamiento ya que la mayoría de las teorías neoclásicas se presentan como verificadas de una u otra manera, una hazaña que los programas de investigación rivales no pueden afirmar. Esto se refuerza aún más por el hecho de que muchos de los economistas no ortodoxos son tan conscientes de las dificultades metodológicas que se encuentran en la investigación empírica, que dudan de llevarla a cabo.

La creencia en el veredicto de la econometría se ha visto generalmente reforzada desde el primer día en el departamento de economía cuando, en las primeras páginas del manual introductorio, el alumno lee que «una teoría se comprueba confrontando sus predicciones con los hechos reales», y que «la aproximación científica a cualquier cuestión básica consiste en establecer una teoría que la explique y en ver después si esta teoría puede ser refutada por los hechos reales (Lipsey, *et al.*, 1988: 23). En estas dos afirmaciones de manual se encuentran las semillas del instrumentalismo, que es la epistemología dominante del programa de investigación neoclásico, tal como ya he afirmado, y las del falsacionismo, la metodología que los economistas convencionales a menudo afirman utilizar, o que se propone en lugar del verificacionismo (Blaug, 1980a). Se deja así al alumno ingenuo con la convicción de que los economistas convencionales que realizan investigación empírica intentan sin cesar falsar las teorías propuestas por ellos mismos o por sus mentores; o se le realiza un lavado de cerebro para que crea que las hipótesis realistas no son importantes si el modelo es capaz de generar predicciones con éxito. De hecho, muchas veces se le dice al alumno que cuanto menos realistas sean las hipótesis, mejor, ya que así el modelo es más general.

Hay que dejar claro, sin embargo, tal como reconocen incluso los defensores del falsacionismo (Blaug, 1980a: 128), que la práctica de los economistas neoclásicos es, en el mejor de los casos, una versión inocua del falsacionismo. Más bien están aún comprometidos con el verificacionismo, es decir, con el intento de encontrar pruebas que confirmen sus teorías. En su revisión de más de quinientos estudios empíricos publicados en las revistas ortodoxas más importantes, Canterbury y Burkhardt (1983: 31) han encontrado que sólo en tres de ellos intentaban realmente falsar algo. Esta es una de las razones por las que el instrumentalismo es tan popular entre la mayoría de economistas convencionales, sea cual sea su grado de interés por las cuestiones metodológicas. El instrumentalismo justifica la combinación de hipótesis muy poco realistas, inherentes al núcleo duro neowalrasiano del programa neoclásico, con el deseo de ser asociado a una visión positivista de la ciencia, según la cual lo científico debe ser necesariamente verificable. Que una teoría pueda ser confirmada empíricamente bajo algunas circunstancias parece ser suficientemente satisfactorio.

Los filósofos de la ciencia han dado muchas razones por las cuales la verificación de una teoría es insuficiente para confirmarla. También ha habido importantes críticas a la posibilidad de falsación debido a la *realpolitik* de los programas de investigación (Caldwell, 1982: cap. 5 y 12). Teniendo en cuenta estas críticas metodológicas, ¿cómo es que las teorías neoclásicas siempre parecen estar apoyadas por pruebas empíricas? Los que han trabajado con datos empíricos saben que no siempre es fácil obtener una relación econométrica satisfactoria. Algunos alumnos presentan tesis en las que los R^2 s tienden a cero. ¿Cómo es entonces que, en las revistas económicas ortodoxas, los datos empíricos siempre parecen verificar la teoría ortodoxa?

Lo primero que hay que recalcar es que las revistas normalmente no publican resultados poco concluyentes, a excepción de cuando proporcionan una cabeza de turco que pueda después ser utilizada para destacar la teoría rival, favorita de sus editores. En consecuencia, los autores no se molestan en hacerles llegar resultados poco concluyentes. Por lo tanto, sólo se publica una muestra sesgada del trabajo empírico que se realiza. La mayoría de los intentos infructuosos de verificación pasan desapercibidos, y muchos de los intentos infructuosos de reproducir modelos empíricos publicados no acaban publicándose en las revistas académicas.

La segunda causa de esta proliferación de afortunados estudios empíricos es la forma en que se lleva a cabo la investigación empírica. Esto es aplicable tanto a los investigadores neoclásicos como a los investigadores de otras orientaciones. El economista típico elabora una teoría, diseña una forma funcional simplificada que sea empíricamente verificable y añade unas cuantas variables secundarias que puedan ser relevantes. Con la ayuda del ordenador y de algunos algoritmos arbitrarios, el analista busca entonces la mejor ecuación. Se pueden necesitar varias rondas para encontrar regresiones que encajen de alguna forma, y durante el proceso se examinarán y se descartarán distintas variables y especificaciones, realizando al mismo tiempo una revisión de la teoría. Además, la información puede dividirse en subperiodos, una parte de la información puede descartarse, se pueden introducir variables «dummy»*, etcétera. Al final, la teoría que se afirma haber verificado puede tener sólo una relación remota con la postulada originalmente. Esto es lo que se llama interacción entre los datos y la teoría. Algunos prefieren hablar de «extracción de datos», de «pesca de datos» o de «masaje de datos».

El resultado final de esta interacción iterativa, sin embargo, es que los tests estadísticos estándar no sirven; es decir, que «proporcionan estimaciones engañosas sobre la confianza que uno puede depositar en las relaciones econométricas» (Thurow, 1983: 107). La razón, básicamente, es que el número de grados de libertad, que ayuda a decidir si la forma verificable de la teoría es significativa o no, disminuye de forma importante si se realizan regresiones tentativas y se adoptan nuevas especificaciones, dado que el número de grados de libertad es igual al número de observaciones menos el número de variables explicativas utilizadas. El analista debería decidir la forma final de la ecuación a verificar antes de realizar las regresiones. Otros críticos de las prácticas econométricas estándar prefieren hablar de filtración de la información (Denton, 1988) o de preverificaciones sesgadas (Darnell y Evans, 1990: cap. 4). Sea cual sea el punto de vista adoptado, las consecuencias son idénticas. No existen soluciones teóricas fácilmente disponibles a este problema, aparte de la prudencia a la hora de interpretar los resultados. Las ecuaciones que parecen estar validadas o confirmadas de acuerdo a los tests estadísticos estándar no lo estarían si se decidiera seguir los cánones de la estadística clásica. No debería ser ninguna sorpresa, especialmente con los ordenadores de alta velocidad disponibles para todos hoy en día, que a través de un procedimiento de prueba y error se pueda llegar a verificar algunas especificaciones de la teoría propuesta, incluso si la teoría es errónea. Las opiniones teóricas a priori de la mayoría, es decir, de la escuela neoclásica, aparecerán así como la opinión más confirmada.

* Variables artificiales instrumentales [nota de los editores].

La elaboración de datos o «el masaje de ecuaciones» no son la única causa de las pruebas con excesivo éxito. La macroeconomía hace amplio uso de las series temporales. Se ha demostrado repetidamente que los paseos aleatorios que son totalmente independientes unos de otros pueden presentar altos coeficientes de correlación. Granger y Newbold (1974), por ejemplo, han demostrado que, como media, es posible obtener un R^2 de 0,59 al realizar la regresión de un paseo aleatorio de cinco variables que exhiban también un paseo aleatorio. En el 37% de las simulaciones, el coeficiente de determinación superó el 0,7! Esto muestra que se pueden obtener fácilmente correlaciones espurias en el caso de las series temporales. Las variables que no tienen nada que ver entre ellas puede parecer que tengan algún tipo de relación económica.

Otra buena ilustración histórica de lo dicho es el uso y el abuso del test de Durbin-Watson, ahora disponible en todos los programas informáticos de regresión, a pesar de la existencia de tests mucho más poderosos. Este test ayuda a discernir correlaciones falsas bajo ciertas condiciones y sólo cuando los residuos de primer grado están autocorrelacionados. Deberíamos recordar que los famosos debates empíricos de los años 60 entre los keynesianos neoclásicos y los monetaristas, que más tarde llenaron las páginas de los manuales de macroeconomía, se llevaron a cabo con series temporales y sin hacer ningún uso de este test ahora elemental (Desai, 1981: 125). También deberíamos recordar que el test de Durbin-Watson está sesgado hacia la aceptación de la hipótesis de no correlación en las circunstancias en las que los economistas convencionales a menudo han probado sus modelos, más específicamente cuando un valor retardado de la variable dependiente se incluye entre los elementos de la regresión. Este es el caso especialmente cuando se requieren manipulaciones matemáticas para transformar la ecuación a comprobar en una ecuación más fácil de estimar, y donde acabamos con variables endógenas retardadas. Los ejemplos incluyen expectativas adaptativas, el modelo de distribución retardado de Koyck, que permite la introducción de una infinidad de retardos complejos, y la estimación de una variable deseada, como por ejemplo el nivel deseado del stock de capital en varias teorías de inversión neoclásicas. Como los autores neoclásicos a menudo buscan cierta forma de estado estacionario, el nivel deseado de alguna variable clave es un componente crucial de su proceso de creación de modelos. Todos estos usos traen con ellos la posibilidad, además, de que las correlaciones puedan ser espurias, y posiblemente muchos de los estudios con éxito del pasado que se basaron en niveles deseados, retardos temporales o expectativas adaptativas fueron en realidad espurios.

Hoy en día existen numerosos tests econométricos más sofisticados que ayudan a evitar estas correlaciones falsas. Sin embargo, los editores de las revistas académicas rara vez requieren la realización de estos tests menos elementales y, como consecuencia, son muy pocos los autores que se molestan en utilizarlos o proporcionarlos. Así que no hay ninguna identificación de cómo se llegó al cálculo adecuado. Uno puede sospechar que, si se intentara hacerlo, varios resultados no podrían publicarse ni siquiera hoy en día. Hendry (1980) mostró que podía plantear una teoría sólida de la inflación poniendo en relación el índice de precios P en Gran Bretaña con una variable exógena C , conocida por toda la población y cuyos datos son publicados rápidamente por el gobierno. Con la ayuda de unas pocas hipótesis sobre la especificación de la relación entre P y C , pudo encontrar un ajuste perfecto, sin ninguna autocorrelación residual

obvia. Además, el modelo puede realizar previsiones correctas al aplicarlo a los años siguientes. Parece que C , al ser la variable exógena, es realmente la causa de la inflación que todo el mundo ha estado buscando. Pero resulta que C es la lluvia acumulada en Gran Bretaña. Esta regresión no hubiera sobrevivido un par de tests de especificación más sofisticados. Uno se estremece al pensar en todos los resultados espurios de temas menos obvios que fueron aclamados como grandes leyes empíricas resultantes de la teoría neoclásica. La lección que hay que sacar, especialmente con las series temporales, es que, cuando una teoría se confirma, hay alguna probabilidad de que los resultados sean erróneos: mucho más cuando se realizan sofisticadas manipulaciones econométricas o matemáticas para llegar a las especificaciones válidas, y menos cuando se realizan algunos tests más potentes.

Los econométristas y la mayoría de quienes ejercen la economía aplicada son evidentemente conscientes de todos los inconvenientes y limitaciones de la verificación econométrica planteados hasta ahora, por no mencionar otros. Se han sugerido algunas soluciones. Se ha instado a los economistas a dar cuenta de los procesos de búsqueda que finalmente llevaron a la especificación válida. Se han sugerido algunos procedimientos dirigidos más a una estrategia de falsación en lugar de a una de verificación (Darnell y Evans, 1990: caps. 4-6). Las soluciones más populares, sin embargo, parece que han sido aquellas que abandonan cualquier pretensión de mezclar la econometría con la teoría económica. Estos métodos más nuevos, los modelos VAR y las técnicas de cointegración asociadas a Sims y Granger, cuyos tests de causalidad, ahora famosos y ampliamente utilizados, forman parte, intentan imitar las series temporales y son atóricos. Son instrumentalistas en el sentido más puro. Solucionan el difícil problema de mezclar la teoría económica con los hechos abandonando la teoría económica. Además, tal como han indicado Rowley y Renuka (1986), en el caso de los llamados tests de causalidad de Granger-Sims, algunos de los métodos más nuevos son econometría blanda, en el sentido de nuevo de que la validez de las conclusiones a las que se llega (en este caso la presencia o ausencia de la causalidad temporal y su dirección) depende de los procedimientos realmente seguidos por el investigador, y en particular de los filtros utilizados. Como existe una gran variedad de filtros posibles, los resultados obtenidos pueden reflejar las opiniones teóricas del investigador.

Incluso si uno aceptara algunas de las relaciones descubiertas por algunas de las nuevas técnicas, aún falta por explicar cómo se producen esas relaciones. Para eso necesitamos una teoría económica, para la que las nuevas técnicas econométricas son inútiles, ya que existen diferentes tipos de teoría económica que pueden estar en la base de la información. Por ejemplo, es prácticamente imposible distinguir los stocks aleatorios de las teorías del ciclo *à la* Lucas del comportamiento caótico (no es aleatorio) de las ecuaciones diferenciales no lineales (Kelsey, 1988: 20). El hecho de que la mayoría de modelos se verifiquen frente a la hipótesis nula y no comparándolos entre sí, también contribuye a explicar porqué los modelos neoclásicos siempre parecen estar validados; los partidarios de la competencia de libre mercado raramente la practican en su investigación científica. No prueban teorías alternativas. Encontrar formas para diferenciar realmente teorías distintas es claramente un problema antiguo y difícil. Constituye otra razón por la cual el alumno no ortodoxo no debería inquietarse por la aparente gran cantidad de pruebas que confirman la teoría convencional.

Existen muchos ejemplos de este error metodológico, especialmente en el campo de la teoría del capital humano y en la macroeconomía. Un ejemplo típico es la hipótesis de la renta permanente de Friedman, que ha sido aclamada como una aportación neoclásica principal y una que ha aprobado el test de confirmación de forma triunfal. El problema con esta afirmación es que, cuando se procede a comprobar realmente la teoría de Friedman, no se hace ningún intento por diferenciarla de una teoría, mucho más simple e intuitiva, como la de la persistencia del hábito (Green, 1984). Cuando se intenta, se comprueba que es esta última la que se mantiene más que la hipótesis de Friedman (o, igualmente, que la hipótesis del ciclo de la vida de Modigliani) (Marglin, 1984a: cap. 18). El problema en este caso es que los autores neoclásicos afirman estar comprobando la teoría A cuando en realidad están comprobando la teoría B. En este caso, las hipótesis de Friedman y Modigliani deberían basarse en rentas futuras, pero se comprueban utilizando un «proxy» [indicador artificial] de cierta combinación de rentas pasadas. Las dudas sobre la validez de estos tests aumentan cuando uno se da cuenta de que esta combinación de rentas pasadas podría tener prácticamente cualquier estructura de retrasos temporales. Existen infinitud de posibilidades. Por eso no es ninguna sorpresa que estas teorías se hayan validado. Tal como señaló Pesek (1979: 66), con la utilización de los ordenadores modernos es imposible no verificar la hipótesis de renta permanente y la teoría de la demanda de dinero basada en ella, u otras variaciones de la misma.

Esto lleva a un primer plano el hecho de que el objetivo de gran parte del trabajo aplicado es el cálculo econométrico de los parámetros del modelo elegido, y no el intento de falsear la teoría sobre la cual se ha construido el modelo. Evidentemente, las estimaciones también merecen interés, para simulaciones de política, por ejemplo, pero deberíamos asegurarnos previamente de que la teoría subyacente es válida. Deberíamos, por lo tanto, ser conscientes de que una parte substancial del trabajo empírico, relacionado por ejemplo con las funciones de producción, es simplemente un ejercicio de estimación de parámetros. En estos casos, los datos no pueden probar o desaprobar la teoría subyacente, a no ser que exista alguna limitación teórica de los valores que los parámetros podrían tomar. Los datos no pueden ser inconsistentes con la teoría. Eso es lo que Pencavel (1986: 5) ha llamado, irónicamente, «la medida sin comprobación», aplicando la expresión a los muchos estudios que tratan sobre la oferta de trabajo. La medida sin comprobación ha sido denunciada apropiadamente por Kaldor:

En economía, las observaciones que contradicen las hipótesis básicas de la teoría dominante son generalmente ignoradas [...]. Y cuando el material empírico se une con un modelo teórico, como en el caso de la econometría, el papel de la estimación empírica es el de «ilustrar» o «decorar» la teoría, no el de dar validez a la hipótesis básica (como por ejemplo en el caso de muchos estudios que pretenden estimar los coeficientes de las funciones de producción) (Kaldor, 1972: 1239).

Aún confundido por la riqueza de estas estimaciones ilustrativas, el alumno no ortodoxo puede preguntar: si las funciones de producción agregadas neoclásicas tienen tan poco sentido, y si las controversias sobre el capital, que seguidamente discutiremos, tienen algún impacto en el mundo real, ¿cómo es que la mayoría de los estudios parecen demostrar que la participación real del trabajo es en realidad el exponente del factor trabajo en la función Cobb-Douglas estimada?, y ¿por qué la suma de los por-

centajes de trabajo y capital es igual a uno, lo que supone que la función es casi homogénea de primer grado? Si la función de producción neoclásica no tuviera ninguna validez empírica, los coeficientes encontrados en la estimación de las funciones de producción no serían coherentes con las participaciones reales de capital y trabajo obtenidos de las cuentas nacionales. Esto es ciertamente confuso para el no ortodoxo, adiestrado en sus clases obligatorias a través de innumerables ajustes de funciones Cobb-Douglas, que tienen estas propiedades y altos grados de determinación. Ha llegado el momento de abordar los límites de la economía neoclásica.

6. LOS LÍMITES DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA

Durante los últimos veinte años, la teoría neoclásica se ha enfrentado a dos grandes reveses. El primero ha sido muy publicitado en los círculos no ortodoxos: está principalmente relacionado con la teoría de producción en los modelos agregados y se conoce con el nombre de las controversias de Cambridge sobre la teoría del capital (Harcourt, 1972; Birner, 1990; Ahmad, 1991). El segundo es menos conocido, especialmente entre los autores no ortodoxos (con excepciones, como Eatwell y Milgate, 1983b: 2 y Schefold, 1985: 112), debido a que los economistas no ortodoxos no estuvieron involucrados en su desenlace, y debido también a que los resultados son tan destructivos que pocos economistas ortodoxos se han atrevido a sacar las conclusiones apropiadas. Este segundo revés está relacionado con la estabilidad de la teoría del equilibrio general y se conoce como el teorema de Sonnenschein-Mantel-Debreu. Nosotros también lo llamaremos teorema de la imposibilidad.

6.1. Las controversias de Cambridge

Como los detalles de las controversias de Cambridge son generalmente bien conocidos (ver Harris, 1978 y Moss, 1980 para presentaciones pedagógicas), sus consecuencias serán el centro principal del debate aquí. Mientras que los economistas convencionales generalmente ven las controversias sobre el capital como un tipo de problema de agregación, este no es el punto de vista de los economistas postclásicos, aunque concentraremos nuestra atención en los modelos agregados de producción. Robinson (1975: vi), por ejemplo, ha indicado claramente que «el conflicto real no es sobre cómo *medir* del capital, sino sobre el *significado* del capital». En todas sus aportaciones al debate, sobre todo en las primeras y las últimas, Robinson ha subrayado el hecho de que la función de producción neoclásica con sustitución de factores está establecida en un mundo atemporal (Robinson, 1953-4, 1975a). Cuando el trabajo es substituido por capital, se supone que las nuevas máquinas, correspondientes a la nueva tecnología, pueden instalarse de forma instantánea y sin costes. Aunque normalmente se cree que Kaldor no tenía ningún interés por las controversias sobre el capital, se debería mencionar que planteó un argumento similar al afirmar que la distinción entre el movimiento a lo largo de una función de producción y el desplazamiento de la función de producción es totalmente arbitrario (1957: 595). El carácter artificial de esta distinción queda claro al considerar el capital como una mercancía producida y no como una dotación dada.

La reproducibilidad del capital en oposición al capital como input primario es, creo, el mensaje que los economistas de Cambridge, Inglaterra, intentaron transmitir.

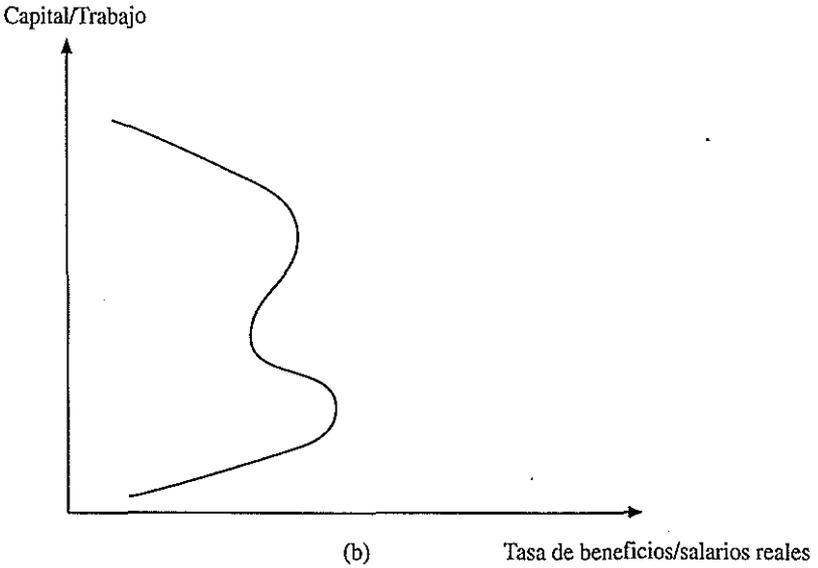
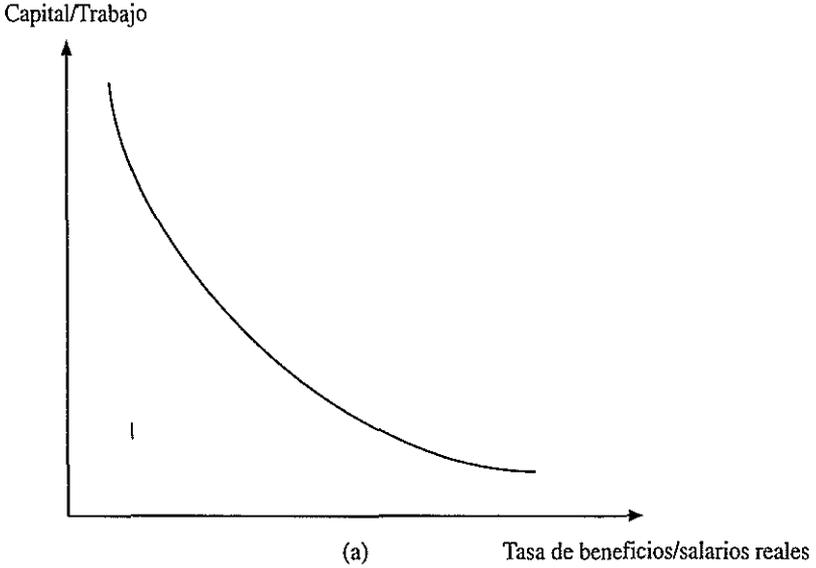
Evidentemente, los autores neoclásicos hace tiempo que son conscientes de la necesidad de distinguir el capital de la tierra o de los recursos naturales (cfr. Malinvaud, 1953), pero en la práctica, esta distinción ha sido ignorada. El hecho de que el capital sea reproducible es más obvio en situaciones de crecimiento y progreso técnico que en estados estacionarios. Esto puede explicar porqué los postkeynesianos fueron tan conscientes de la reproducción del capital, ya que centraron su atención en el crecimiento. Harrod, Robinson, Kaldor y Pasinetti (y evidentemente Sraffa) tuvieron todos la misma opinión del capital mercancía. También se podría añadir Kalecki a este grupo. Resulta, de hecho, que la medición apropiada del progreso técnico con capital reproducible propuesta por Rymes (1971), se inspiró en el trabajo de un colega (Lawrence Read, ¡del departamento de religión!), quien, a su vez, recibió sugerencias de Kalecki cuando trabajaba en las Naciones Unidas. Existe, pues, una concepción homogénea de la naturaleza de la producción y de la del capital entre los postkeynesianos y los neoricardianos. Las controversias de Cambridge son sólo uno de los casos, entre muchos, que destacan esta visión común. Tal como señaló Rymes (1971: 180), «los problemas de agregación y las superficies de producción no continuas son motivos secundarios de controversia. La sugerencia muchas veces repetida en la literatura de que la agregación coherente debilitaría los ataques a la estructura neoclásica se equivoca claramente en el punto principal». Sin embargo, centraremos nuestra atención en las consecuencias de las controversias de Cambridge para la versión agregada del modelo neoclásico.

Deberíamos quizá recordar que el *coup d'envoi*, desde el lado neoclásico, lo propinó el intento de Samuelson (1962) de demostrar que las manipulaciones empíricas de Solow de la función de producción de Cobb-Douglas eran perfectamente legítimas. Samuelson estaba también intentando responder a Joan Robinson, después de su visita al MIT [Massachusetts Institute of Technology]. Uno podría sospechar que esta rara oportunidad de intercambio entre programas de investigación rivales la proporcionaría el hecho de que tanto Robinson como Samuelson estaban estudiando modelos de producción lineal, de forma que los economistas convencionales pudieran comprender de alguna forma lo que estaban haciendo los economistas no ortodoxos. Samuelson afirmó que la macroeconomía de las funciones de producción agregada eran «la versión estilizada de un cierto y cuasi realista modelo MIT de diversos procesos (de producción) de bienes de capital heterogéneos» (1962; 201-2).

Las controversias finalmente resolvieron, entre otras cosas, que las principales propiedades de las funciones de producción agregada no podían derivarse de un modelo multisectorial con capital heterogéneo, ni siquiera de un modelo de dos sectores con una máquina pero con varias técnicas disponibles. Más específicamente, que no se podía decir que, en toda la economía en general, la tasa de beneficio fuera igual a la productividad marginal del capital. Tampoco podía decirse que existiera una relación inversa entre la relación capital/trabajo y la relación entre la tasa de beneficios y la tasa del salario real a nivel de toda la economía. En la figura 1.1, (a) y (b) ilustran respectivamente la supuesta relación neoclásica y la que generalmente se producirá.

A efectos de nuestro argumento, la respuesta de los convencionales fue básicamente doble. Muchos autores ortodoxos opinaron que la teoría neowalrasiana desagregada estaba a salvo de la crítica neoricardiana y que, por lo tanto, el núcleo del programa neoclásico (la teoría del equilibrio general) había quedado intacto. Algunos

Figura 1.1. Relación entre capital por unidad de trabajo y relación tasa de beneficios/salarios reales: (a) en la versión neoclásica «vulgar»; (b) en la versión neoricardiana



de ellos reconocieron que la versión agregada del programa neoclásico estaba en peligro. El resto creyó que las consecuencias no eran muy profundas. Esta última reacción puede estar relacionada con la segunda respuesta neoclásica más importante, que fue negar la importancia empírica de la crítica de Cambridge, afirmando que el modelo neoclásico «funcionaba». Con la primera respuesta, se asocia principalmente a Frank Hahn (1982), que parece haber cambiado su opinión sobre las consecuencias de su respuesta, siendo inicialmente bastante crítico con la teoría agregada para después convertirse en defensor de la visión pragmática.

Quando se utiliza la versión agregada de la teoría [neoclásica], la simplicidad se obtiene a costa de la coherencia lógica, y, en general, estas teorías proporcionan respuestas erróneas [...]. La opinión de que, a pesar de todo, «puede funcionar en la práctica», suena un poco fraudulenta, y en cualquier caso, la responsabilidad de aportar pruebas recaerá en los que mantienen esto (Hahn, 1972: 8).

Dudo que ellos [los raffianos] estén en lo correcto al opinar que los modelos simples (esencialmente los de un bien capital) no tienen ninguna utilidad [...]. Nosotros utilizamos modelos simples (es decir, macroeconómicos) para obtener percepciones de un cierto tipo. La simplificación siempre tiene un coste, y este a veces es la pérdida de rigor. Aún queda por mostrar que el coste en este caso sea demasiado alto, es decir, que en la aplicación real del problema, la posibilidad de cometer grandes errores sea alta. No conozco a ningún raffiano que lo haya demostrado» (Hahn, 1982: 370).

Mientras que en 1972 la responsabilidad de demostrar que las controversias de Cambridge tenían consecuencias profundas para la versión neoclásica agregada recaía sobre las espaldas de los economistas convencionales, en 1982 el peso de la prueba se trasladó ¡a los neoricardianos! Esto puede ser debido al hecho de que, llegados a 1982, las consecuencias dañinas de las controversias para la teoría neoclásica ya se habían detallado mejor. Como las teorías neoclásicas del valor y del output son interdependientes por definición, cualquier fallo en la teoría del valor debe tener consecuencias para la teoría del output. «La teoría del valor, basada en la oferta y la demanda, es inseparable de y la misma cosa que la teoría del output» (Eatwell y Milgate, 1983b: 2). La macroeconomía estándar, que trata la teoría del output basándose en la desacreditada teoría agregada neoclásica del valor está, por lo tanto, en peligro. El argumento ha sido claramente resumido:

Las bien conocidas deficiencias de la teoría ortodoxa del capital aseguran que no hay ningún fundamento lógico para la idea de una curva de demanda de trabajo elástica con respecto al salario real, ni una curva de demanda para el capital, ni, realmente, ninguna curva para las mercancías individuales. De aquí que el ajuste de la demanda a la capacidad en el consumo y en la producción como una función de precios relativos esté privada de fiabilidad teórica (Eatwell, 1983b: 280).

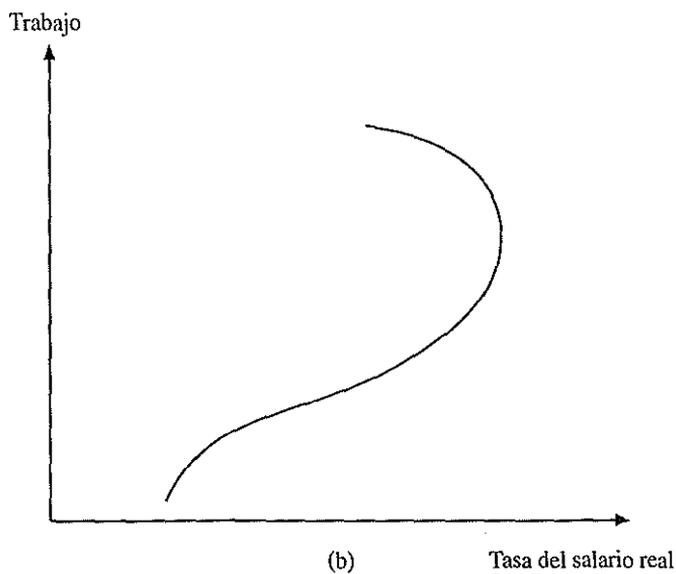
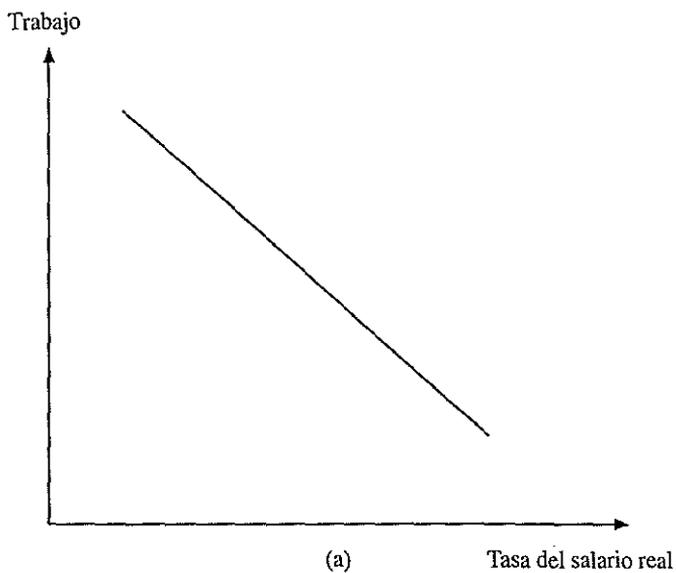
Estas consecuencias para la economía neoclásica las había entendido Garegnani ya en 1964, pero su obra no fue traducida al inglés hasta mucho más tarde (Garegnani, 1978). Desde entonces, diversos autores han enfatizado las deficiencias del modelo neoclásico agregado en sus diferentes encarnaciones, debido a la imposibilidad de

encontrar una relación inversa entre la razón capital/trabajo y la razón tasa de beneficios/tasa de salarios. Los economistas son generalmente conscientes de que el valor del capital normalmente no es una función inversa y continua de la tasa de beneficios, tal como quedó claro durante las controversias. Sin embargo, muchos otros supuestos estándar caen al rechazar la teoría neoclásica del valor agregado. En el mercado laboral, por ejemplo, no se puede suponer que la demanda de trabajo esté inversamente relacionada con la tasa del salario real (Roncaglia, 1988a). En los modelos neoclásicos con dinero y activos financieros, no se puede suponer la existencia de una tasa natural de interés. Estos modelos monetarios, igual que los reales, sucumben a la crítica de Cambridge (Rogers, 1989). Tampoco podemos aceptar la existencia de la curva estándar de la eficiencia del capital (Petri, 1992). Esto resulta del hecho de que la relación negativa continua entre la demanda de inversión y la tasa real del interés monetario dependa en última instancia de la creencia de que unas tasas más bajas de interés real suponen inversiones en tecnologías más capital-intensivas que llevan a una disminución del producto marginal físico del capital hasta que iguale la tasa de renta real. El lector sólo tiene que comparar estas desacreditadas relaciones con las que realmente resultan de las hipótesis de los modelos estándar de macroeconomía para darse cuenta de lo poco que debería mantenerse de la macroeconomía neoclásica. El caso del empleo en el mercado laboral se ilustra en la figura 1.2, donde (a) representa el caso estándar supuesto, mientras que (b) es un caso posible. Uno puede apreciar que una caída en la tasa del salario real no implica necesariamente una mayor demanda de trabajo.

Además, estas relaciones «paradójicas» no se limitan a afectar a la economía en general. Steedman (1985, 1988) muestra que no se encuentra necesariamente una curva de demanda descendente para cualquier input, incluso a nivel directo de la industria, cuando se toman en consideración todos los ajustes. Estos descubrimientos son cruciales porque muestran que las paradojas identificadas a nivel de la economía en general para la relación entre el valor del capital y la tasa de beneficios son igualmente aplicables a nivel de la industria y a otros inputs. Por ejemplo, en una industria, una mayor relación trabajo/output puede asociarse con una mayor tasa de salario real. De modo que poco queda de la macroeconomía, o de la mesoeconomía. Además, se muestra que el análisis estándar del equilibrio parcial es justo eso, muy parcial y con muy pocos fundamentos. Así, los economistas neoclásicos se quedan con las dos líneas de defensa que he señalado anteriormente: la teoría del equilibrio general y la vía empírica. Consideremos ahora esta segunda.

Varios economistas ortodoxos han adoptado el punto de vista según el cual la validez de la teoría neoclásica es una cuestión empírica, y no lógica. Uno supone que la postura adoptada implícitamente es que la teoría neowalrasiana no tiene mucho que ofrecer cuando trata de los temas más prácticos, y que hay que basarse en las versiones más prosaicas de la teoría neoclásica para poder llegar a realizar alguna recomendación práctica. Lo que estos autores están argumentando, entonces, es que la crítica de Cambridge es correcta en sentido formal, pero niegan que tenga alguna consecuencia en el mundo real. La prueba empírica que normalmente se utiliza para respaldar esta posición la dan las numerosas regresiones válidas realizadas con diferentes funciones de producción neoclásicas, en las que las regresiones han producido los coeficientes esperados. Volvemos a estar donde estábamos al finalizar la sección anterior.

Figura 1.2. Curva de demanda de trabajo: (a) supuesto de la relación neoclásica; (b) relación neoricardiana posible



Se afirma que no es un mundo tan pequeño aquel para el que el postulado neoclásico es perfectamente válido. Mientras vivamos en ese mundo, no necesitamos abandonar el postulado neoclásico. Para rechazarlo, es necesario demostrar que este mundo es imaginario. Esta demostración no ha sido proporcionada por la literatura [...]. Mi argumento es que el estado de la cuestión en este momento tiende a establecer el mundo en el que el postulado neoclásico domina [...]. Además, el mismo postulado neoclásico es en principio comprobable empíricamente en forma de estimaciones de la función de producción CES y otras variedades. Esto puede hacernos ir más allá de las especulaciones puramente teóricas sobre este tema (Sato, 1974: 383).

Justo mientras Sato realizaba estas enérgicas exigencias a la investigación empírica, Fisher (1971) descubría que, aunque estaba estableciendo condiciones que rompían con todos los requisitos de la agregación, sus simulaciones de las funciones de producción agregadas del tipo Cobb-Douglas o CES tenían éxito. Esto llevó a Fischer a concluir con los siguientes muy citados comentarios:

La sugerencia es clara, sin embargo, que la participación del trabajo no es aproximadamente constante porque las diversas relaciones técnicas de la economía moderna sean verdaderamente representables por un agregado Cobb-Douglas, sino más bien que estas relaciones parecen ser representables por un agregado Cobb-Douglas porque la participación del trabajo resulta aproximadamente constante [...]. Si se rechaza la forma Cobb-Douglas en favor de una función de producción agregada diferente, la sugerencia [...] permanece de que el éxito aparente de esta función al explicar los salarios se produce no porque estas funciones representen realmente el verdadero estado de la tecnología, sino porque sus implicaciones respecto a los hechos estilizados del comportamiento de los salarios concuerdan con lo que está ocurriendo de todas maneras. El desarrollo de la CES, por ejemplo, empezó con la observación de que los salarios son una función creciente del output por persona y que la función asociada puede ser aproximada por una logarítmica lineal. Los resultados actuales sugieren [...] que la explicación de esa relación salarios-output por persona puede no existir en la CES como agregado, sino que la aparente existencia de un agregado en la CES puede explicarse a partir de tal relación (Fisher, 1971: 325).

Para ahora, el lector debería haber perdido toda la fe en la capacidad de la teoría neoclásica para redimirse a través de las verificaciones y confirmaciones empíricas. Sin embargo, todavía se le infligirá una última prueba al lector incrédulo. Empecemos con la función Cobb-Douglas dinámica, con rendimientos constantes a escala, siendo q , K y L , como siempre, el output, el capital y la fuerza de trabajo, y t y μ los índices de tiempo y de progreso técnico:

$$q_t = e^{\mu t} K^\alpha L^{1-\alpha} \quad (1.1)$$

Sabemos que si las tasas de participación del capital y del trabajo son iguales a sus productos marginales físicos, el coeficiente α es la participación de los beneficios y el coeficiente $(1 - \alpha)$ es la participación del trabajo en el producto nacional. Lo desconcertante de las estimaciones de las funciones Cobb-Douglas es que el coeficiente calculado α es generalmente igual a la participación real de los beneficios en las cuentas nacionales. Pero esto ya no debería desconcertarnos, tal como mostró Shaikh (1974,

1980). Si reescribimos la función Cobb-Douglas como output por unidad de trabajo, es decir, dividiendo (1.1) por L , obtenemos:

$$y_l = e^{\mu t} K^\alpha \quad (1.2)$$

Donde y y k son el output per cápita y el capital per cápita. Si tomamos la derivada logarítmica de (1.2), obtenemos la fórmula estándar bajo la que las funciones de producción Cobb-Douglas dinámicas son estimadas empíricamente, siendo y y k las tasas de crecimiento del output per cápita y del capital per cápita:

$$\hat{y} = \mu + \alpha \hat{k} \quad (1.3)$$

Se puede obtener, sin embargo, un resultado muy similar de las identidades de la contabilidad nacional. Si ω es el salario real y r la tasa de beneficios, la renta nacional es:

$$Y = \omega L + rK \quad (1.4)$$

Entonces el output per cápita es:

$$y = \omega + rk \quad (1.5)$$

Si tomamos la derivada de la ecuación (1.5) con respecto a los rendimientos en el tiempo:

$$dy/dt = d\omega/dt + k \cdot dr/dt + r \cdot dk/dt$$

Esto puede reescribirse como:

$$dy/dt = \omega(d\omega/dt)/\omega + kr(dr/dt)/r + rk(dk/dt)/k$$

Ahora dividimos toda esta expresión por y . Si recordamos que $(dy/dt)/y$ es la tasa de crecimiento del output per cápita, que indicamos con \hat{y} , siendo el símbolo $\hat{}$ generalmente el indicador de la tasa de crecimiento de una variable, llegamos a la siguiente ecuación:

$$\hat{y} = (\omega/y)/\hat{\omega} + (rk/y)/\hat{r} + (rk/y)/\hat{k} \quad (1.6)$$

Esto puede reescribirse como:

$$\hat{y} = \tau + \pi \hat{k} \quad (1.7)$$

Siendo la participación real de beneficios π igual a:

$$\pi = rk/y \quad (1.8)$$

y:

$$\tau = (1 - \pi)\hat{\omega} + \pi\hat{r}$$

De esta forma, las ecuaciones (1.3) y (1.7) son similares, con ambos los parámetros α como π representando el porcentaje de beneficios. Sin embargo, la primera ecuación se deriva de la peculiar función de producción Cobb-Douglas y sus complicados supuestos, mientras que la segunda no es más que una expansión dinámica de las cuentas nacionales. Consecuentemente, no es ninguna sorpresa que, cuando las participaciones en la renta son aproximadamente constantes en el tiempo (datos de series temporales) o en los sectores (datos sectoriales transversales), la Cobb-Douglas presente un buen ajuste: puede ser derivado de las identidades de renta. Y las mismas observaciones pueden dirigirse a los usuarios de la popular función CES, tal como ha mostrado Herbert Simon (1979). Irónicamente, Simon no mencionó el trabajo de Shaikh de 1974, a pesar de su reconocimiento a los comentarios de Solow. Solow había sido uno de los proponentes originales de la función CES, y había publicado una tentativa de rechazo de los argumentos de Shaikh. Esto nos lleva a concluir que Solow no llamó la atención de Simon sobre el trabajo de Shaikh que había tratado el mismo tema similar con anterioridad. Simon argumenta que los defensores de las funciones de producción CES estiman básicamente la siguiente función:

$$\log (y) = \log (a) + b \log (\omega) \quad (1.9)$$

Volviendo a la ecuación (1.6) de las cuentas nacionales, y recordando de (1.8) que rk puede escribirse como πy , tenemos:

$$\begin{aligned} y &= \omega + \pi y \\ y(1 - \pi) &= \omega \end{aligned}$$

Si tomamos los logaritmos, las cuentas nacionales se convierten en:

$$\log (y) = -\log (1 - \pi) + \log (\omega) \quad (1.10)$$

Volvemos así a encontrar que la ecuación (1.9), derivada de las funciones de producción agregada neoclásicas, y la ecuación (1.10), derivada de las cuentas nacionales, son casi idénticas. Las dos ecuaciones son idénticas cuando la participación de los beneficios es una constante (o casi, en términos estadísticos) y cuando el coeficiente b en la ecuación (1.9) es igual a uno. La primera condición es similar a la que encontramos para que la función Cobb-Douglas se ajustara a las identidades contables. Recordemos que fue también bajo estas condiciones que las simulaciones de Fisher dieron buenos resultados. Con respecto a b , Simon (1979: 467) recuerda que, cuando se utiliza una buena metodología estadística, los mejores ajustes obtenidos con la función CES son aquellos en los que la elasticidad de sustitución es próxima a uno. Esto significa que la función CES es, de hecho, del tipo Cobb-Douglas, y que el coeficiente b es igual a uno.

De forma similar, formas más complejas de funciones de producción producen resultados Cobb-Douglas bajo ciertas condiciones. La razón por la cual los parámetros de esas funciones de producción más generales siempre parecen corresponderse a aquellos que producen las funciones simples de Cobb-Douglas con rendimientos constantes a escala, es que, al final, una multitud de sofisticadas manipulaciones mate-

máticas acaban produciendo nada más que relaciones de contabilidad modificadas. Conocidos economistas neoclásicos aún creen que «las elasticidades estimadas que parecen confirmar la predicción central de la teoría de la demanda de trabajo no son totalmente un artefacto», y se maravillan ante el descubrimiento empírico de que la función Cobb-Douglas con rendimientos constantes a escala «no es una desviación muy severa de la realidad para describir relaciones de producción» (Hamermesh, 1986: 454, 467). No deberían. Tal como han mostrado Shaikh y Simon, los datos de producción suficientemente constantes en la participación del trabajo siempre pueden aproximarse a través de una fórmula funcional que es matemáticamente idéntica a la función de producción Cobb-Douglas con los productos marginales adecuados, tanto si los datos provienen de una serie temporal como si provienen de una transversal. Cuando la participación del trabajo no es constante, el ajuste no es tan bueno, y funciones de producción más sofisticadas deben acudir al rescate. Aun así, sólo son verificadas las identidades contables, incluso en este caso (McCombie y Dixon, 1991).

En consecuencia, podemos concluir que las estimaciones de CES o de otras funciones de producción no han probado en modo alguno la validez empírica del postulado neoclásico, como a Sato y a otros les gustaría que creyéramos. Al contrario, sólo han verificado las identidades contables que no tienen ninguna relación con la teoría neoclásica agregada. Mientras que las controversias de Cambridge demostraron que la macroeconomía neoclásica no tenía fundamentos teóricos, la revisión de los aspectos empíricos mencionados aquí muestra que, si tenemos que creer al Frank Hahn de 1972, la macroeconomía neoclásica tampoco tiene fundamentos empíricos.

6.2. La pesadilla de la estabilidad

Las consecuencias de las controversias de Cambridge descritas aquí hasta ahora también han sido a veces percibidas como un problema de estabilidad que perjudicaría los resultados de una economía agregada de producción. Los mismos neoricardianos han motivado esta interpretación con algunas de sus declaraciones. Por ejemplo, Garegnani afirma que las controversias de Cambridge «niegan la credibilidad del argumento tradicional acerca de la tendencia a *largo plazo* hacia el pleno empleo del trabajo» (1983: 73). Rogers (1989: 33) habla de «la problemática estabilidad» de la solución de equilibrio a largo plazo. No obstante, los mismos neoricardianos han preferido generalmente destacar el hecho de que, si la curva general de empleo es como la de la figura 1.2(b), entonces no se puede hablar verdaderamente de una demanda de trabajo como tal (Garegnani, 1983: 73). Se afirma entonces que las condiciones de la oferta y la demanda, basadas en la flexibilidad de los precios, no pueden explicar la tasa de salarios dominante ni el nivel de empleo (Mongiovi, 1991: 28). De modo que tiene que ser otra explicación, no basada en estas funciones de precios, la que debe ser la pertinente; quizá relacionada con las normas, las convenciones o nociones de justicia. Otra forma de presentar esto es decir que, como los neoricardianos han demostrado que pueden producirse equilibrios inestables, mirándolo desde el punto de vista del análisis estándar de oferta y demanda, y dado que nosotros no observamos tal estrepitosa inestabilidad en el mundo real, los mecanismos que operan deben ser distintos de los de la teoría estándar de los precios basada en la oferta y la demanda.

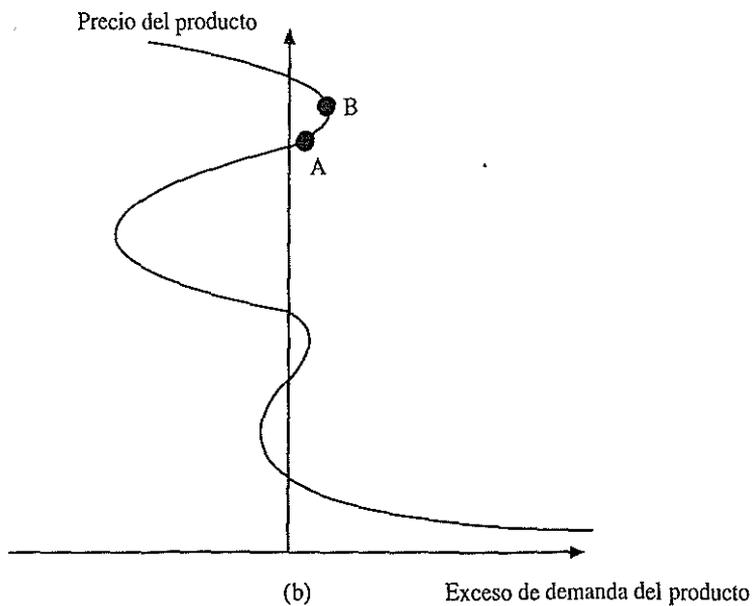
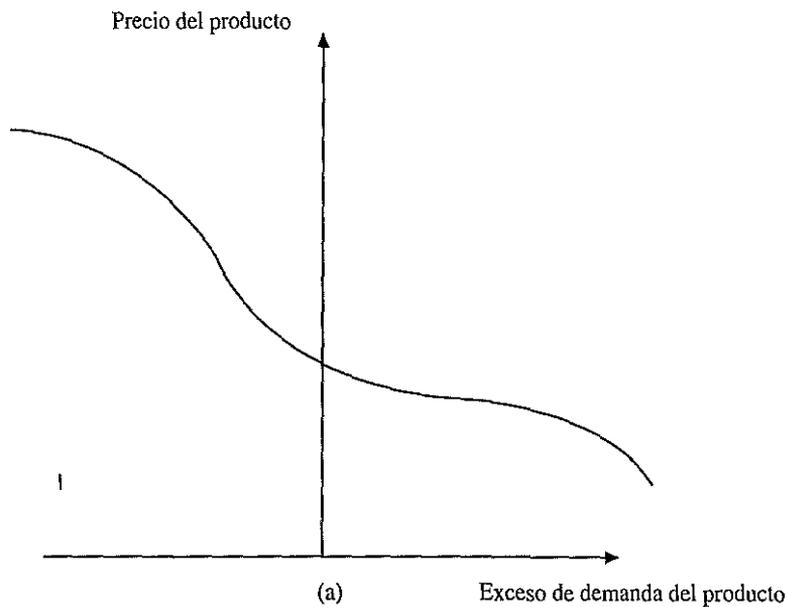
La prosaica respuesta neoclásica es afirmar que, como raramente se observa inestabilidad, o bien el sistema está siempre en equilibrio a pesar de la inestabilidad (debido a las expectativas racionales), o que, en realidad, sólo se producen equilibrios estables, rechazando así la importancia práctica de la crítica neoricardiana. La respuesta más sofisticada es, otra vez, la vuelta al modelo neowalrasiano, afirmando que el modelo completo de equilibrio general neoclásico no requiere la agregación y no trata necesariamente con posiciones a largo plazo. El problema de inestabilidad descubierto por los neoricardianos tiene, por lo tanto, poco interés para los neowalrasianos, ya que concierne a economías agregadas y supone precios de oferta normales. Lo que hubiera sido de mayor importancia hubiera sido la prueba de que, en general, el modelo neowalrasiano no ofrece resultados de estabilidad. Esta es la posición adoptada por Hahn en los años 70:

Los neoricardianos [...] han demostrado que la agregación de capital es teóricamente incorrecta. Está bien [...]. El resultado no tiene nada que ver con la teoría neoclásica convencional sencillamente porque no utiliza agregados. Tiene que ver con las vulgares teorías de los manuales [...]. Los resultados más dañinos para la teoría neoclásica han sido demostrados recientemente por Debreu, Sonnenschein y Mas-Collel (Hahn, 1975: 363).

El dañino resultado confirmado por Sonnenschein y otros es el siguiente (cfr. Kirman, 1989; Guerrien, 1989). Empezando por el usual comportamiento maximizador de los individuos, y como resultado de los supuestos requeridos para la demostración de la existencia de un equilibrio general del tipo Arrow-Debreu, se demuestra que las funciones de exceso de demanda que satisfacen la ley de Walras en una economía de intercambio pueden tomar casi cualquier forma. Esto daña a la teoría neoclásica porque uno hubiera esperado que las funciones de exceso de demanda siempre tuvieran pendiente negativa. Esto aseguraría que, cuando el precio de un producto es demasiado bajo y, consecuentemente, el exceso de demanda es positivo, el proceso de *tâtonnement* llevara a una reducción del exceso de demanda como resultado del llamamiento al alza de los precios del *commissaire-priseur*. La figura 1.3(a), que en un sentido corresponde a la función de empleo habitual de la figura 1.2(a), ilustra este hecho. Lo que demuestra el llamado teorema de Sonnenschein-Mantel-Debreu, o teorema de la imposibilidad, es que no hay nada en la hipótesis estándar del comportamiento de elección individual que imposibilite que las funciones de exceso de demanda sean como las de la figura 1.3(b), lo que, de nuevo, puede relacionarse con la posible función neoricardiana de empleo a largo plazo ilustrada en la figura 1.2(b). Tal como se puede observar, existen varios equilibrios, y aumentar el precio en el punto A haría aumentar inicialmente el exceso de demanda en el punto B. La única limitación en la forma de la función es que, para algún precio alto, el exceso de demanda fuera negativo, y a medida que el precio se aproximara a cero, la curva tendería al infinito.

Evidentemente, el teorema de la imposibilidad puede relacionarse con el siguiente conocido resultado del equilibrio general: la disminución en el stock de un determinado recurso puede inducir a una caída (y no a un aumento) en la tasa de alquiler/renta del recurso. Esto es debido a que los propietarios del recurso, como consecuencia de la caída de sus dotaciones iniciales, pueden decidir reducir su demanda de productos que

Figura 1.3. Curva de exceso de demanda en la teoría del equilibrio general: (a) relación neoclásica deseada; (b) relación posible resultante del teorema de la imposibilidad



requieran el uso intensivo de este recurso. La disminución de la demanda del recurso podría superar la disminución inicial de su oferta. Este tipo de resultado paradójico, debido a la existencia de efectos de renta que dominan a los de sustitución, a pesar del poderoso y ampliamente utilizado axioma de la sustitución bruta (frecuentemente un objetivo de la crítica de Davidson a la teoría del equilibrio general [1980a]), molestaba a los teóricos neoclásicos porque les impedía predecir el signo de los cambios en los precios resultantes de un aumento en la cantidad de una dotación única, mientras todas las demás dotaciones se suponían constantes. Así, los precios no podían considerarse como simples índices de escasez, medidos desde el lado de la oferta. No obstante, el análisis de la escasez se mantuvo, ya que la presencia de un exceso de demanda llevaba a un incremento de los precios. El teorema de la imposibilidad niega que estos precios sean siempre estables o que sean únicos. Pequeños cambios en el valor de los datos pueden llevar a grandes cambios en los precios, precisamente lo que las controversias de Cambridge subrayaron en el contexto de las posiciones a largo plazo de las economías de producción agregadas.

Los neowalrasianos pueden, pues, demostrar la existencia de un equilibrio, pero no pueden demostrar su unicidad ni su estabilidad incluso en el simple caso de una economía de intercambio sin producción. El mismo problema importuna al modelo intertemporal *à la* Arrow-Debreu y a los modelos de equilibrio temporal, donde las expectativas sobre los precios futuros añaden una dimensión arbitraria adicional (Polemarchakis, 1983). Todos estos resultados son como una «pesadilla» para los economistas neowalrasianos (Ingrao e Israel, 1990: 317). Significan que todos los resultados comparativos son inútiles. También suponen que la mano invisible, incluso si los precios son perfectamente flexibles, puede no ser de ninguna ayuda para conseguir un equilibrio, para no hablar de uno óptimo. El programa neoclásico está por lo tanto en peligro, ya que las cuestiones principales que se incorporan a la heurística del programa no pueden ser probadas. Además, y quizás aún más perjudicial, la única forma de evitar estos resultados negativos en la estabilidad parece que pasa por la renuncia a al menos una de las cuatro presuposiciones en las que se basa todo el programa de investigación, la del individualismo metodológico.

Se han hecho varios intentos de salir de este *impasse*, tal como el lector habrá podido suponer. Se ha sugerido que los modelos que incorporan la producción cómo no están limitados al intercambio podrían ayudar a librarse de la arbitrariedad de las curvas del exceso de demanda. Estas esperanzas pueden tener cierta base, pero se debería ser consciente de que, incluso si se sobrepone un sector de la producción a una economía de intercambio en la que, se supone que ha sido eliminada la arbitrariedad de las funciones de exceso de demanda, con la introducción de un axioma de sustitución bruta en la demanda pueden aparecer diversos equilibrios.

Se han realizado otros intentos desde dentro del modelo de intercambio. Sin embargo, estos intentos, cuando tuvieron éxito, sólo resaltaron la arbitrariedad de los supuestos necesarios para llegar al resultado deseado. Por ejemplo, a menos que exista un número *infinito* de consumidores, las funciones de exceso de demanda pueden tomar cualquier forma, a pesar de que todos los agentes tengan los mismos mapas de preferencias y que sus dotaciones iniciales sean iguales hasta un factor multiplicador constante. Bajo estas condiciones, el teorema de Sonnenschein-Mantel-Debreu sólo falla si todos los agentes tienen preferencias idénticas y rentas iguales. Esto significa que

la estructura del consumo no dependerá de la renta, una simplificación no muy realista ni muy prometedora. Así volvemos al agente representativo único, tan utilizado en la macroeconomía neoclásica. Significa, además, el abandono del reino de la microeconomía y de la metodología de la construcción de los cimientos de la economía a partir de individuos independientes. Las consecuencias han sido muy bien resumidas por alguien que participa de estos teoremas negativos:

La independencia del comportamiento de los individuos juega un papel esencial en la construcción de economías que generen funciones arbitrarias de exceso de demanda. Tan pronto como aquella se elimina, la clase de funciones que se pueden generar queda limitada [...]. Si queremos seguir progresando, podemos muy bien vernos obligados a teorizar en términos de grupos que tienen un comportamiento colectivo coherente. La idea de que debemos empezar a nivel del individuo aislado es una que quizás tengamos que abandonar (Kirman, 1989: 138).

Otro observador, crítico de estas controversias neowalrasianas, llegó a la misma conclusión:

En todo el libro, hemos adoptado un punto de vista neoclásico, intentando demostrar que incluso los más fervientes adeptos a la "flexibilidad" no pueden apoyar sus afirmaciones con sus propios modelos. Una consecuencia de nuestro estudio ha sido mostrar los límites del individualismo metodológico: la construcción axiomática de la sociedad, partiendo de los agentes y del principio de maximización, lleva a situaciones inextricables, que le quitan al modelo cualquier contenido predictivo (o incluso explicativo) (Guerrien, 1989: 290).

Las consecuencias de las controversias de Cambridge fueron un revés para el programa de investigación neoclásico, pero sólo eran aplicables a las versiones agregadas de la teoría neoclásica. Se referían a economías de producción en posiciones totalmente ajustadas. Los teoremas de la imposibilidad demostrados por Sonnenschein y otros son un revés principal para el programa neoclásico. Y son aplicables con igual fuerza a las dos ramas principales del núcleo de la teoría, las versiones intertemporales y temporales de la teoría del equilibrio general, incluso en el caso más simple de las economías de intercambio. Es decir, la estabilidad del modelo neoclásico, sea cual sea su grado de sofisticación, la versión culta o la vulgar, no puede ser demostrada. Esto significa que los análisis comparativos no pueden realizarse dentro del marco neoclásico estándar de la oferta y la demanda que responden a las fuerzas de mercado, a cualquier nivel de agregación. Además, los supuestos estándar realizados en macroeconomía o en la microeconomía del equilibrio parcial no tienen ningún tipo de justificación. Salvo imperfecciones de todo tipo, la flexibilidad de los precios no garantizará la obtención del óptimo equilibrio walrasiano. El problema no son las imperfecciones, sino la estructura. Es más, muchas de las restricciones que se imponen al signo de los parámetros en las verificaciones econométricas no tienen ninguna base. Ya hemos visto que las funciones de producción Cobb-Douglas en estos modelos no tienen apoyo científico. Ahora sabemos que las funciones de utilidad Cobb-Douglas en modelos de intercambio no están mejor justificadas, ya que su objetivo es asegurar el axioma de la sustitución bruta y evitar las funciones contra-intuitivas del exceso de demanda.

No hay ninguna duda de que muchos economistas neoclásicos están actualmente buscando a tientas un programa alternativo, y que algunos más harán lo mismo cuando las consecuencias de los teoremas de la imposibilidad mencionados anteriormente sean totalmente comprendidas. Es necesario, pues, un programa de investigación alternativo. El objetivo de los siguientes capítulos es mostrar que, en gran medida, tal programa de investigación coherente y alternativo ya existe. Ese programa no se basa en principios de sustitución basados en precios relativos, o en las fuerzas de mercado de la oferta y la demanda. La fuerza explicativa más importante serán los efectos sobre la renta que tanto perjudican al marco neoclásico.

BIBLIOGRAFÍA

- AHMAD, S. (1991). *Capital in Economic Theory: Neo-classical, Cambridge and Chaos*. Aldershot: Edward Elgar.
- BARANZINI, A.; SCAZZIERI, R. (1986). «Knowledge in Economics: A Framework». En: M. Baranzini; R. Scazzieri (eds.). *Foundations of Economics: Structures of Inquiry and Economic Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- BHADURI, A. (1986). *Macro-Economics: The Dynamics of Commodity Production*. Armonk: M. E. Sharpe.
- BIRNER, J. (1990). *Strategies and Programmes in Capital Theory: A Contribution to the Methodology of Theory Development* (tesis doctoral). Amsterdam: University of Amsterdam.
- BLAUG, M. (1980a). *The Methodology of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1980b) «Economic methodology in one easy lesson». *British Review of Economic Issues*, 2 (6), mayo, p. 1-16.
- BOLAND, L. A. (1982). *The Foundations of Economic Method*. Londres: Alien and Unwin.
- CALDWELL, B. J. (1982). *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*. Londres: George Alien & Unwin.
- . (1989). «Post-Keynesian methodology: an assessment». *Review of Political Economy*, 1 (1), marzo, p. 43-64.
- CANTERBURY, E. R.; BURKHARDL, R. J. (1983). «What Do We Mean by Asking Whether Economics is a Science». En: A. S. Eichner (ed.). *Why Economics is not yet a Science*. Armonk (NY): M. E. Sharpe.
- COLANDER, D. (1990). «Workmanship, Incentives, and Cynicism». En: A. Klammer; D. Colander, *The Making of an Economist*, p. 187-200.
- DARNELL, A.; EVANS, J. (1990). *The Limits of Econometrics*. Aldershot: Edward Elgar.
- DAVIDSON, P. (1980). «The dual-faceted Keynesian revolution: money and money wages in unemployment and production flow prices». *Journal of Post Keynesian Economics* 2 (3), primavera, p. 291-307.
- DENTON, F. T. (1988). «The Significance of Significance: Rhetorical Aspects of Statistical Hypothesis Testing in Economics». En: A. Klammer; D. N. McCloskey; R. Solow (eds.). *The Consequences of Rhetoric*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 163-183.
- DESAI, M. (1981). *Testing Monetarism*. Londres: Frances Pinter; Nueva York: St. Martin's Press (1982).
- DE VROEY, M. (1975). «The transition from classical to neoclassical economics: a scientific revolution». *Journal of Economic Issues*, 9 (3), setiembre, p. 415-439.
- DOSTALER, G. (1988). «La théorie post-keynésienne, la "Théorie Générale" et Kalecki», *Cahiers d'Economie Politique*, p. 14-15, p. 123-142.
- DOW, S. C. (1988). «Post Keynesian economics: conceptual underpinnings», *British Review of Economic Issues*, 10 (23), otoño, p. 1-18.

- DOW, S. C. (1990). «Post Keynesian economics: conceptual underpinnings», *British Review of Political Economy*, 2 (3), p. 345-358.
- DOW, A. C.; DOW, S. C. (1989). «Endogenous Money Creation and Idle Balances». En: J. Pheby (ed.), *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar, p. 147-164.
- DUTT, A. K. (1990a). *Growth, Distribution and Uneven Development*, Cambridge: Cambridge University Press.
- EARL, P. E. (1983b). «A Behavioral Theory of Economics' Behavior». En: A. S. Eichner (ed.), *Why Economics is not yet a Science*, Armonk (NY): M. E. Sharpe, p. 90-125.
- EATWELL, J. (1983a). «Theories of Value, Output and Employment». En: Eatwell y Milgate, *Keynes's Economics*, 93-128.
- . «The long-period theory of employment», *Cambridge Journal of Economics*, 7 (4), diciembre, p. 269-285.
- EATWELL, J.; MILGATE, M. (1983b). «Introduction». En: Eatwell; Milgate, *Keynes's Economics*, p. 1-17.
- EICHER, A. S. (1983). «Why economics is not yet a science». *Journal of Economic Issues*, 17 (2), junio, p. 507-520.
- . (1986a). *Toward a New Economics: Essays in Post-Keynesian and Institutional Theory*, Londres: Macmillan, Armonk (NY): M. E. Sharpe (1985).
- EICHER, A. S.; KREGEL, J. A. (1975). «An essay on post-Keynesian theory: a new paradigm in economics», *Journal of Economic Literature*, 13 (4), diciembre, p. 1.293-1.311.
- FISHER, F. M. (1971). «Aggregate production functions and the explanation of wage», *Review of Economics and Statistics*, 53 (4), noviembre, p. 305-325.
- FRIEDMAN, M. (1953). «The Methodology of Positive Economics». En: *Essays in Positive Economics*, Chicago Press, p. 3-43.
- GAREGNANI, P. (1978). «Notes on consumption, investment and effective demand: I», *Cambridge Journal of Economics*, 2 (4), diciembre, p. 335-353.
- . (1983). «Two Routes to Effective Demand». En: J. A. Kregel (ed.), *Distribution, Effective Demand and International Economic Relations*, Londres: Macmillan, p. 69-80.
- GRANGER, C. W. J.; NEWBOLD, P. (1974). «Spurious regressions in econometrics», *Journal of Econometrics*, 2 (2), mayo, p. 220-225.
- GRENN, F. (1984). «A critique of the neo-Fisherian consumption function», *Review of Radical Political Economics*, 16 (2-3), verano y otoño, p. 95-114.
- GUERRIEN, B. (1989). *Concurrence, flexibilité et stabilité*. París: Economica.
- HAHN, F. H. (1972). *The Share of Wages in National Income*. Londres: Weidenfeld & Nicolson.
- . (1975). «Revival of political economy: the wrong issues and the wrong arguments». *Economic Record*, 51, setiembre, p. 360-364.
- HAHN, F. (1982). «The neo-Ricardians». *Cambridge Journal of Economics*, 6 (4), diciembre, p. 353-374.
- HAMERMESH, D. S. (1986). «The Demand for Labor in the Long Run». En: O. Ashenfelter; R. Layard (eds). *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam: North Holland, vol. 1, p. 429-471.
- HAMOUDA, O. F.; HARCOURT, G. C. (1988). «Post Keynesianism: from criticism to coherence?» *Bulletin of Economic Research*. 40 (1), enero, p. 1-33.
- HARCOURT, G. C. (1972). *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HARRIS, D. J. (1978), *Capital Accumulation and Income Distribution*, Stanford: Stanford University Press.
- HEJIDRA, B. J.; LOWENBERG, A. D. (1988). «The Neoclassical economic research program: some Lakatosian and other considerations». *Australian Economic Papers*, 27, diciembre, p. 272-284.

- HEINER, R. A. (1983). «The origin of predictable behavior». *American Economic Review*, 73 (4), setiembre, p. 560-595.
- HENDRY, D. F. (1980). «Econometrics-alchemy or science?». *Economica*, 47, noviembre, p. 387-406.
- HENRY, J. (1982). «Les méthodes "post-keynésiennes" et l'approche post-classique». *Actualité Economique*, 58 (1-2), enero-junio, p. 17-60.
- HENRY, J.; SECCARECCIA, M. (1982). «Introduction: la théorie post-keynesienne: contributions et essais de synthèse». *Actualité Economique*, 58 (1-2), enero-junio, p. 5-16.
- HICKS, J. R. (1976a). «Revolutions in Economics». En: S. J. Latsis (ed.). *Methods and Appraisal in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 207-218.
- HICKS, J. (1982). *Money, Interest and Wages*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, p. 207-218.
- HODGSON, G. M. (1989). «Post-Keynesianism and Institutionalism: the Missing Link». En: J. Pheby (ed.), *New Directions in Post-Keynesian Economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- INGRAO, B.; ISRAEL, G. (1990). *The Invisible Hand*, Cambridge (Mass.) y Londres: MIT Press.
- KALDOR, N. (1957). «A model of economic growth». *Economic Journal*, 67, diciembre, p. 591-624.
- . (1966). «Marginal productivity and the macro-economic theories of distribution». *Review of Economic Studies*, 33, octubre, p. 309-319.
- . (1972). «The irrelevance of equilibrium economies». *Economic Journal*, 82, diciembre, p. 1.237-1.252.
- . (1982a). *The Scourge of Monetarism*, Oxford: Oxford University Press.
- . (1983a). «Keynesian Economics After Fifty Years». En: D. Worswick; J. Trevithick (eds). *Keynes and the Modern World*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 1-28.
- KATOUZIAN, H. (1980). *Ideology and Method in Economics*. Nueva York: New York University Press.
- KELSEY, D. (1988). «The economics of chaos or the chaos of economies», *Oxford Economic Papers*, 40 (1), marzo, p. 1-31.
- KEYNES, J. M. (1973). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Londres: Macmillan, St. Martin's Press y Cambridge University Press.
- . VII: *The General Theory* (1936).
- KIRMAN, A. (1989). «The intrinsic limits of modern economic theory: the emperor has no clothes». *Economic Journal*, 99, suplemento, p. 126-139.
- KLAMER, A.; COLANDER, D. (1990). *The Making of an Economist*, Boulder (Col.): Westview Press.
- KREGEL, J. A. (1973). *The Reconstruction of Political Economy: An Introduction to Post-Keynesian Economic*. Londres: Macmillan.
- LAVOIE, M. (1991). «Noyau, demi-noyau et heuristique du programme de recherche néoclassique», *Economie Appliquée*, 44 (1), 51-69.
- . (1992a). «Towards a new research programme for post-Keynesianism and neo-Ricardianism», *Review of Political Economy*, 4 (1), 1992.
- LAWSON, T. (1989). «Abstraction, tendencies and stylised facts: a realist approach to economic analysis». *Cambridge Journal of Economics*, 13 (1), marzo, p. 59-78.
- LEIJONHUFVUD, A. (1976). «Schools. Revolutions and Research Programmes in Economic Theory». En: S. Latsis (ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge: Cambridge University Press, p. 65-108.
- LIPSEY, R. G.; PURVIS, D. D.; STEINER, P. O. (1988), *Economics*, 6ª ed., Nueva York: Harper & Row.
- MALINVAUD, E. (1953). «Capital accumulation and efficient allocation of resources», *Econometrica*, 21 (2), abril, p. 233-268.
- MARGLIN, S. A. (1984a). *Growth, Distribution and Prices*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- MCCOMBIE, J. S. L.; DIXON, R. (1991). «Estimating technical change in aggregate production functions: a critique». *International Review of Applied Economics*, 5 (1), 24-46.
- MILGATE, M. (1982), *Capital and Employment*. Londres: Academic Press.

- MILGATE, M.; EATWELL, J. (1983). «Unemployment and the Market Mechanism». En: Eatwell y Milgate. *Keynes's Economics*, p. 260-279.
- MIROWSKI, P. (1990). *More Heat than Light*. Nueva York: Cambridge University Press.
- MONGIOVI, G. (1991). «Keynes, Sraffa and the labour market», *Review of Political Economy*, 3 (1), 25-42.
- MOSS, S. J. (1980). «The End of Orthodox Capital Theory». En: J. Nell (ed.), *Growth, Profits & Property: Essays in the Revival of Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 64-79.
- NELL, E. J. (1967a). «Theories of growth and theories of value». *Economic Development and Cultural Change*, 16 (1), octubre, 15-26.
- O'DONNELL, R. M. (1989). *Keynes: Philosophy, Economics and Politics*, Londres: Macmillan.
- PARGUEZ, A. (1988). «Hayek et Keynes face à l'austérité». En: G. Dostaler; D. Ethier (eds). *Friedrich Hayek: Philosophie, économie et politique*, Montreal: ACFAS; Paris: Economica (1989), p. 143-160.
- PASINETTI, L. L. (1981). *Structural Change and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1990). «A la mémoire de Piero Sraffa, économiste italien à Cambridge». En: R. Arena; J.-L. Ravix (eds). *Sraffa Trente Ans Après*. Paris: Presses Universitaires de France y CNRS, p. 3-18.
- PENCARVEL, J. (1986). «Labor Supply of Men: A Survey». En: O. Ashenfelter; R. Layard (eds). *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam: North Holland, vol. 1, p. 3-102.
- PESEK, B. P. (1979). «A note on the theory of permanent income». *Journal of Post Keynesian Economics*, 1 (4), verano, 64-9.
- PETRI, F. (1992). «Notes on Recent Theories of Aggregate Investment as a Decreasing Function of the Interest Rate». En: G. Mongiovi; C. Ruhl (eds.) *Macroeconomic Theory: Diversity and Convergence*, Aldershot: Edward Elgar.
- POLEMARCHAKIS, H. M. (1983). «Expectations, demand, and observability». *Econometrica*, 51 (3), mayo, 565-574.
- REMEYI, J. V. (1979). «Core demi-core interaction; toward a general theory of disciplinary and subdisciplinary growth». *History of Political Economy*, 11 (1), p. 30-63.
- ROBBINS, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres: Macmillan.
- ROBINSON, J. (1953-4). «The production function and the theory of capital». *Review of Economic Studies*, 21, 81-106.
- . (1973). *Collected Economic Papers IV*, Oxford: Basil Blackwell.
- . (1975a). «The unimportance of reswitching». *Quarterly Journal of Economics*, 89 (1), febrero, p. 32-39.
- . (1975b). *Collected Economic Papers, III*, 2ª ed., Oxford: Basil Blackwell.
- . (1977). «Michal Kalecki on the economics of capitalism», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 39 (1), febrero, p. 7-17.
- . (1978). «Keynes and Ricardo», *Journal of Post Keynesian Economics*. 1 (1), otoño, p. 12-18.
- ROGERS, C. (1983). «Neo-Walrasian macroeconomics, microfoundations and pseudo-production models». *Australian Economic Papers*, 22, junio, p. 201-220.
- . (1989). *Money, Interest and Capital: A Study in the Foundations of Monetary Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RONCAGLIA, A. (1978). *Sraffa and the Theory of Prices*. Nueva York: John Wiley.
- ROWLEY, R.; RENUKA, J. (1986). «Sims on causality: an illustration of soft econometrics». *Scottish Journal of Political Economy*. 33 (2), mayo, p. 171-181.
- RYMES, T. K. (1971). *On Concepts of Capital and Technical Change*. Cambridge: Cambridge University Press.

- SAMUELSON, P. (1962). «Parable and realism in capital theory: the surrogate production function», *Review of Economic Studies*, 29, junio, p. 193-206.
- SATO, K. (1974). «The neoclassical postulate and the technology frontier in capital theory». *Quarterly Journal of Economics*. 88 (3), agosto, p. 353-384.
- SAYER, A. (1984). *Method in Social Science: A Realist Approach*. Londres: Hutchinson.
- SCHFOLD, B. (1985). «On Changes in the Composition of Output». *Political Economy*, 1 (2), p. 105-142.
- SIMON, H. A. 1976). «From Substantive to Procedural Rationality». En: S. J. Latsis (ed.). *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 129-148.
- . (1979). «On parsimonious explanations of production relations», *Scandinavian Journal of Economics*, 81 (4), p. 459-474.
- SIMON, H. A. (1986). «Interview: the failure of armchair economies». *Challenge*, 29 (5), noviembre-diciembre, p. 18-25.
- STEEDMAN, I. (1985). «On input demand curves». *Cambridge Journal of Economics*. 9 (2), junio, p. 165-172.
- STEEDMAN, I. (1988). «Sraffian interdependence and partial equilibrium analysis». *Cambridge Journal of Economics*, 12 (1), marzo, p. 85-95.
- THURLOW, L. C. (1983). *Dangerous Current: The State of Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- WALSH, V. C.; GRAM, H. (1980), *Classical and Neoclassical Theories of General Equilibrium. Historical Origins and Mathematical Structures*. Nueva York: Oxford University Press.
- WALTERS, A. A. (1963). «Production and costs: an econometric survey», *Econometrica*, 31 (1-2), enero-abril, p. 1-66.
- WEINTRAUB, E. R. (1985). *General Equilibrium Analysis: Studies in Appraisal*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WINSLOW, E. G. (1989). «Organic interdependence, uncertainty and economic analysis». *Economic Journal*, 99, diciembre, p. 1.173-1.182.

El equilibrio general*

Bernard Guerrien

[...]

EL PROBLEMA DE LA EXISTENCIA DE UN EQUILIBRIO GENERAL

Hemos estudiado en los capítulos II y III de qué manera los agentes establecen sus ofertas y sus demandas aplicando el principio de maximización. La siguiente etapa lógica consiste en investigar si *existen* situaciones tales que estas ofertas y estas demandas sean compatibles las unas con las otras, de manera que los agentes puedan realizar sus planes.

Ya hemos abordado el problema de la existencia de al menos un equilibrio, pero en un marco «parcial», al estudiar lo que pasa cuando se «aisla» el mercado de un producto cualquiera (ver capítulo IV). Aquí, nos interesamos por lo que sucede *simultáneamente* en todos los mercados; es por esto que hablaremos de un equilibrio *general*.

El problema de la existencia del equilibrio general fue expuesto claramente por Walras a finales del siglo XIX; pero no se resolvió formalmente hasta la mitad del siglo XX¹: el objetivo de este capítulo es mostrar como esto se llevó a cabo.

Walras y sus sucesores se situaron en un marco de *competencia perfecta*. Recordemos las principales características de esta última, ya descritas en el capítulo III: los agentes establecen sus planes considerando los precios como «dados», sin tener en cuenta la posible influencia de estos planes sobre los precios; no prevén el estar sometidos a eventuales limitaciones en las cantidades (mercados insuficientes o no disponibilidad de ciertos productos). Es lo que a veces se resume diciendo que, en competencia perfecta, los precios son las únicas «señales» emitidas por el mercado que los agentes tienen en cuenta para sus decisiones.

Los precios representan, por lo tanto, un papel central en la teoría del equilibrio general. La cuestión de saber cómo y por quién éstos se establecen se plantea entonces naturalmente: ya nos hemos referido a este problema en el capítulo anterior. Lo trataremos de forma detallada en el capítulo VIII. Por ahora solamente buscamos determinar si, de todos los sistemas de precios *posibles*, existe *al menos* uno que permita igualar las ofertas y las demandas de los agentes en todos los mercados. [...]

[...]

* Publicado en: Guerrien, Bernard. «L'équilibre general». En: *La théorie neo-classique*. 3.^a ed. París: Economica, 1989, p. 129-151. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

1. Por Arrow y Debreu, lo que les valió el Premio Nobel.

LA EXISTENCIA DE UN EQUILIBRIO GENERAL: DE WALRAS A DEBREU

Walras había definido correctamente el equilibrio general a partir de un sistema de ecuaciones específico —en el caso particular, es verdad, de las funciones de producción con coeficientes técnicos constantes— y había tratado la cuestión del numerario. Por el contrario, no había demostrado la existencia de al menos un sistema de precios de equilibrio; se había contentado con admitirlo.

A priori no existe ninguna razón para que el sistema de ecuaciones de Walras tenga siempre una solución no negativa, cualquiera que sea la forma de las funciones de demanda neta, es decir, de las funciones de oferta y demanda de los agentes. Será entonces necesario imponer un cierto número de condiciones a estas últimas, de manera que se garantice que tal solución existe: es lo que han hecho Arrow y Debreu. La presentación más general de este modelo se encuentra en la obra de Debreu: *Théorie de la valeur* (Dunod, 1966).

En las páginas siguientes y hasta el fin de este capítulo vamos a estudiar las principales hipótesis hechas por Arrow y Debreu, la estructura de su modelo y ciertos problemas que éste suscita. Si insistimos tanto en este modelo es porque constituye el modelo de referencia de la teoría neoclásica actual.

Sin embargo, conviene subrayar aquí un punto importante: si bien Arrow y Debreu han mostrado que existe un sistema de precios de equilibrio, no han dicho nada *respecto a la manera cómo se efectúan las transacciones entre los agentes* cuando éstos conocen los precios. De hecho, se trata de un problema muy delicado ya que, si a tales precios los planes de los agentes son «globalmente compatibles» (igualdad de la oferta y la demanda de conjunto), les corresponde a cada uno de ellos encontrar los interlocutores con los cuales podrán proceder a los intercambios deseados. Dado que esta búsqueda es costosa, tendrá incidencia sobre los precios, hasta el punto de poder cuestionar el equilibrio «de salida». Para evitar este tipo de dificultad, Walras supone que existe una «cámara de compensación» donde los intercambios pueden efectuarse fácilmente y sin coste. Pero se trata de un artificio, siendo el problema de fondo el de los *costes de transacción* y el papel del dinero en la economía; trataremos de esta difícil cuestión en el capítulo XIV: por ahora retengamos solamente que el modelo de Arrow-Debreu no se ocupa de esto en absoluto (se dice a veces que este modelo se refiere a una economía de «trueque», ya que no comporta dinero; pero, de hecho, esta afirmación es errónea, ya que no dice nada sobre la manera cómo se efectúan los intercambios en el equilibrio). Después de haber hecho esta precisión importante, volvamos a la cuestión de las hipótesis formuladas por Arrow y Debreu. Estas hipótesis forman un todo; sin embargo, las hemos dividido en dos categorías: aquellas que fijan su atención en *la forma de los mercados* y aquellas que fijan su atención en *la forma de los conjuntos de consumo y de producción*, así como en las dotaciones iniciales.

LAS HIPÓTESIS SOBRE LA FORMA DE LOS MERCADOS

Indudablemente, la hipótesis más fuerte del modelo es la que estipula la existencia de *un sistema completo de mercados*. Hemos visto en el capítulo II que un producto se caracteriza no solamente por su «naturaleza física» sino también por su localización y por la fecha en que está disponible. Suponer que existe un sistema completo de mercados equivale a suponer que existe un mercado para todos los productos, *presentes y futuros*. Dicho de

otra manera, los agentes establecen sus planes, no solamente para el período en curso, sino también para todos los períodos futuros, cubriendo la «duración de la vida» de la economía. De ahí la existencia de ofertas y demandas para estos productos futuros.

Esta hipótesis tiene como objetivo esencial el eliminar la incertidumbre del modelo. También vuelve inútil la retención de dinero en tanto que medio de reserva para «hacer frente a los avatares del futuro». En efecto, el modelo supone que los agentes entablan, en el equilibrio, contratos donde se estipulan, de forma detallada, sus futuros intercambios. Todo está regulado desde el principio: se dice que hay *equilibrio general intertemporal* (pero nosotros seguiremos hablando sólo de equilibrio general). Volveremos a esta hipótesis en los capítulos X y XIII, pero digamos en seguida que ésta resulta indispensable para el modelo pues, como veremos entonces, a partir del momento en que se la relaja, por poco que sea, surgen problemas muy difíciles, problemas que están lejos de estar resueltos.

Otra importante hipótesis del modelo nos resulta más familiar: se trata de la de la *competencia perfecta*. Recordemos que consiste en suponer que los agentes, consumidores y productores consideran los precios como *dados* y que establecen sus planes basándose *únicamente* en ellos: los precios son la única información tenida en cuenta por los agentes; son únicos y los mismos para todos². En particular, nadie se siente limitado respecto a las cantidades (ninguna restricción respecto a la existencia de mercados, por ejemplo). Esta hipótesis equivale a suponer que todos los agentes están *perfectamente informados* sobre los precios, pero también que no intentan asociarse o formar grupos de presión de manera que influyan en los precios en el sentido que les convenga (principalmente formando monopolios). Independientemente del realismo de esta hipótesis, se plantea la cuestión de saber si ésta es *lógicamente* compatible con una de las premisas del modelo, la que estipula que los agentes tienen un comportamiento «maximizador» (o «racional»). Porque puede suceder perfectamente que en ciertas situaciones (¿las más frecuentes?), el hecho de agruparse para influir sobre los precios sea «racional». Sobre todo que, puesto que los productos están fechados y localizados, existe un gran número de mercados. Dado que los agentes (los productores, por ejemplo) son forzosamente poco numerosos en algunos de estos mercados, la «tentación» de constituir una coalición será muy fuerte.

Con las hipótesis anteriores que suministran el marco en el cual se sitúa el modelo, vamos a ver ahora las condiciones que hace falta imponer a los gustos y a las dotaciones de los agentes, así como a la tecnología, a fin de asegurar que, en un marco como éste, existe, por lo menos, un equilibrio general.

LAS HIPÓTESIS SOBRE LOS GUSTOS, LA TECNOLOGÍA Y LAS DOTACIONES

Se llama *demanda neta asociada al vector P* al vector $E(P)$ cuyas componentes son las demandas netas de cada uno de los productos. Es decir,

$$E(P) = (e_1(P), e_2(P), \dots, e_m(P))$$

2. Esta hipótesis se asocia a menudo a la noción imprecisa de «atomicidad» que estipula que hay un «gran número» de agentes en cada mercado. Puesto que cada uno tiene un «peso desdéniable», ninguno de ellos podrá influir sobre los precios del mercado.

Veremos más adelante que la demostración de la existencia de al menos un equilibrio se apoya esencialmente en la *continuidad* en función de P de la demanda neta. Es por esto que Arrow y Debreu se empeñaron en establecer las condiciones (*suficientes*) sobre los conjuntos de consumo y de producción de los agentes que aseguran esta continuidad. De estas condiciones, las dos más importantes se refieren a la convexidad del conjunto de producción (o dicho de otra manera, a la *ausencia de rendimientos crecientes*) y a lo que nosotros hemos llamado la hipótesis de «supervivencia del consumidor».

- la *convexidad de los conjuntos de producción* implica esencialmente la *ausencia de productividades marginales y de rendimientos de escala crecientes*, así como la *ausencia de costes fijos*³. Hemos discutido ya esta hipótesis en el capítulo II: recordemos que ésta implica excluir el caso tradicional donde la curva de costes medios tiene la forma «en U».
- la hipótesis «*de supervivencia del consumidor*» a menudo pasa relativamente desapercibida, incluso en las buenas presentaciones del modelo de equilibrio general⁴. Es un poco del mismo tipo que la anterior: a fin de evitar que, para ciertos precios, el valor de la dotación inicial del consumidor –que constituye su *ingreso*– sea nulo (o no le permita sobrevivir), es decir, para evitar la «discontinuidad» que resulta del paso de la vida a la muerte, Arrow y Debreu suponen que todos los consumidores tienen una dotación inicial que les permite sobrevivir *sin que tengan necesidad de efectuar intercambios*.

Más formalmente: si Q_j^0 es la dotación inicial del consumidor j , se supone que existe en su conjunto de consumo una cesta de productos Q_j^* (que le permiten sobrevivir) tal que Q_j^0 sea estrictamente preferido ($Q_j^0 > Q_j^*$); y que esto es cierto para todos los consumidores.

Una hipótesis como ésta, necesaria por razones «técnicas», no está en contradicción con la visión del mundo neoclásica descrita en el primer capítulo: la sociedad está formada por agentes libres e iguales que se comportan como pequeños productores que proceden a intercambios, teniendo recursos suficientes para poder sobrevivir sin necesidad de efectuar estos intercambios. Así, nadie está obligado a vender su fuerza de trabajo para sobrevivir: no hay necesidad de salario mínimo (podemos tener incluso un equilibrio con salarios nulos). En el capítulo XIII veremos la importancia de esta hipótesis.

Después de haber revisado las principales hipótesis hechas por Arrow y Debreu, vamos a interesarnos por la estructura misma de su modelo, así como por el papel que ocupan el trabajo, el beneficio y los empresarios.

LA ESTRUCTURA DEL MODELO DE ARROW-DEBREU: VARIABLES EXÓGENAS Y VARIABLES ENDÓGENAS

Las relaciones que constituyen este modelo provienen del principio de maximización: para unos precios dados, los productores escogen las cantidades de inputs que les per-

3. Por supuesto, suponiendo siempre que todos los productos son perfectamente divisibles.

4. La otras no hablan de ella... Se encuentra en la página 91, sección c) de Debreu, página 94 de Saposnik y Quirk, y página 77 de Arrow y Hahn (hipótesis 2).

miten obtener el máximo beneficio (teniendo en cuenta el estado de la tecnología), mientras que las familias determinan el consumo óptimo dentro de lo que les permite su limitación de ingresos.

Queda por precisar la forma de esta última, puesto que los ingresos ya no son aquí un dato, como en el capítulo II: son en sí mismos una función de los precios y constituyen por lo tanto una incógnita del modelo.

Supongamos que el vector precio es $P = (p_1, p_2, \dots, P_m)$; los ingresos de un consumidor cualquiera j están dados por la suma de:

- el valor $\sum_i p_i q_{ij}^0$ de su dotación inicial $Q_j^0 = (q_{ij}^0, \dots, q_{mj}^0)$ y de
- la parte de los beneficios de las empresas que obtiene en tanto que «accionista». Si a_{jk} es la parte de la empresa k detenida por el consumidor j (se tiene entonces $0 \leq a_{jk} \leq 1$ y $\sum_j a_{jk} = 1$) y si π_k es el beneficio de la empresa k , los ingresos que proporcionan al consumidor el conjunto de las acciones que detenta viene dada por $\sum_k a_{jk} \pi_k$.

De aquí los ingresos *totales* del consumidor j :

$$R_j = \sum_i p_i q_{ij}^0 + \sum_k a_{jk} \pi_k$$

Estos ingresos son realmente una función de los precios, ya que los propios beneficios π_k son funciones de los precios (que determinan a la vez las cantidades de outputs producidos y la cantidad de inputs demandados). Observemos que esta dependencia de los ingresos respecto de los precios —diferencia esencial con el enfoque del equilibrio parcial— se halla en el origen de la hipótesis «de supervivencia del consumidor». En efecto, para ciertos vectores precio P , los ingresos de una parte de las familias puede ser muy pequeña, o incluso nula, debido al escaso valor, a estos precios, de sus dotaciones iniciales; es por esto que se supone que pueden sobrevivir a pesar de todo sin hacer intercambios (y evitar así los problemas que se originarían a causa de su eventual desaparición).

Resumiendo:

- las *incógnitas del modelo* (sus variables endógenas) son los precios, las cantidades intercambiadas y los ingresos; el conocimiento de los precios permite deducir de ellos cantidades e ingresos;
- los *parámetros del modelo* (sus variables exógenas) vienen dados por las dotaciones iniciales Q_j^0 , los coeficientes a_{jk} , la tecnología y los gustos de los consumidores.

EL LUGAR DEL TRABAJO EN LA TEORÍA DEL EQUILIBRIO GENERAL

Hemos visto en el capítulo II que el trabajo, que para la teoría neoclásica es un «servicio» como otro cualquiera, requiere un tratamiento un poco peculiar. Ya que es suministrado por los agentes sin que les procure una utilidad directa. Para tener en cuenta este aspecto, se introducen las nociones de tiempo disponible y de ocio. Ya que el agente j dispone de un tiempo limitado T por período, se considera que para un período de tiempo determinado, él tiene una «demanda de ocio h_j », y así su oferta de trabajo está dada

por la diferencia $T - h_j$. Si el salario es s , el valor de la «dotación» en tiempo de trabajo asalariado del agente es igual a sT , y la de las horas de ocio viene dada por sh_j ; la diferencia $sT - sh_j$, que mide el valor del trabajo suministrado, está consagrada a la compra de bienes (presentes o futuros).

En el caso de que existan varios tipos de trabajo, los teóricos del equilibrio general consideran que el consumidor j dispone de la dotación inicial T_{rj} en tiempo de trabajo del tipo r (como los diferentes tipos de trabajo requieren esfuerzos diferentes, los T_{rj} pueden ser diferentes). Si el trabajo del tipo r corresponde a una cualificación que el consumidor j no posee, entonces se tiene que $T_{rj} = 0$.

El consumidor j decide la asignación de su tiempo del trabajo de tipo r (si $T_{rj} \neq 0$) en función del salario s_r y del precio de los productos⁵. Siempre respetando la exigencia de tiempo: la suma de las horas consagradas a los diversos tipos de trabajo no debe ser superior a T .

Así, el nivel de cualificación de un individuo también forma parte de su dotación inicial; el problema de la educación —y por lo tanto el de la «igualdad de oportunidades»— aparece de esta manera en el modelo. Esta cuestión atañe a la *distribución*, tema del capítulo IX.

EQUILIBRIO Y MERCADO DE TRABAJO

El salario de equilibrio en el «mercado de trabajo» debe, por definición, ser tal que la oferta sea igual a la demanda, procediendo esta última de las empresas que fijan el nivel de producción de manera que el producto marginal del trabajo sea igual al salario (condición necesaria para obtener el máximo beneficio: ver capítulo III). Así, si la productividad marginal del trabajo en una empresa es decreciente, entonces su demanda de trabajo es una función decreciente del salario «real» (expresado en dinero, por ejemplo).

La oferta de trabajo proviene de las familias que fijan su nivel de manera tal que la tasa marginal de sustitución bienes-ocio y la relación del precio de estos bienes y del salario se igualen (ver capítulo II). Así, el salario de equilibrio es tal que todas las familias distribuyen de manera óptima su tiempo disponible entre trabajo y ocio. En particular: todos los que quieran trabajar con este nivel de salario pueden hacerlo (ya que, en equilibrio, la oferta de trabajo debe ser, por definición, igual a la demanda). Por consiguiente, nadie desea trabajar más con el salario existente: hacerlo sería «sub-óptimo». En equilibrio, pues, no puede haber paro involuntario. Si los agentes no trabajan más es porque no quieren, y no porque no pueden.

El razonamiento anterior se aplica de la misma manera cuando se tiene en cuenta la existencia de diversos tipos de trabajo. Así, en equilibrio, todos los agentes encuentran empleos *en la cualificación que quieren* (a condición, por supuesto, de tener esta cualificación). Una situación donde algunos estuviesen obligados a ejercer un trabajo por debajo de su cualificación, por falta de empleo en esta última, no sería una situación de equilibrio en el sentido en que aquí se entiende.

Si dirigimos nuestra atención hacia la producción, el estatus de las empresas y la existencia de un beneficio no nulo en el equilibrio plantean un cierto número de problemas.

5. s_r mide también el valor de una hora de «ocio y no-trabajo del tipo r ».

EL ESTATUS DE LAS EMPRESAS EN EL MODELO DE ARROW-DEBREU

El modelo supone que existen p empresas caracterizadas por el índice k . Por supuesto, las posibilidades técnicas de estas empresas pueden evolucionar en el curso del tiempo —siempre siendo conocidas por los agentes, debido a la hipótesis sobre la existencia de un sistema completo de mercados—. La lista de las empresas está dada, así como los coeficientes a_{jk} (parte de la familia j en la empresa k): no existe pues ni creación, ni desaparición de empresas durante toda la «vida» de la economía, ni nada que se parezca a una bolsa de valores, debido a que los coeficientes a_{jk} son fijos. Lo que es un poco contradictorio para un modelo que busca describir una economía de libre competencia, pero que se explica dentro del marco establecido (previsiones perfectas). Uno de los mejores teóricos del equilibrio general, F. Hahn, advierte a este respecto⁶:

...aunque se puede sostener que es razonable considerar que el número de familias es exógeno, no sucede lo mismo cuando se considera el número de empresas. De hecho, aquí se plantea otra dificultad con la teoría, independientemente de su realismo y de su pertinencia.

Y es que la empresa es una figura imprecisa en la teoría del equilibrio general. Es simplemente un agente que transforma inputs en outputs. ¿Pero por qué cada familia no es su propia empresa cuando se han descartado los rendimientos crecientes? ¿Por qué cada empresa no produce todos los productos existentes? ¿Por qué el número de empresas es finito? Parece que para que tenga sentido hablar de empresas debemos al menos admitir la existencia de costes de instalación y, por consiguiente, permitir la existencia de ciertos rendimientos crecientes. Una vez más, si se excluye lo anterior, la teoría existente se halla peligrosamente cerca de la inconsistencia. La teoría ciertamente no ha respondido a la cuestión de saber por qué el número de empresas es el que es⁷.

Así, el tomar en cuenta los costes fijos —los «costes de instalación» de los que habla Hahn— no es solamente necesario desde el punto de vista del «realismo», sino también desde un punto de vista lógico. Sin embargo, la demostración de la existencia de un equilibrio general los excluye por hipótesis. El problema de los rendimientos de escala interviene también de manera determinante cuando uno se interesa por la naturaleza del beneficio en el equilibrio.

6. F. Hahn, «General Equilibrium Theory» en *The Crisis in Economic Theory*, editado por D. Bell y I. Kristol, Basic Books, Nueva York, 1981.

7. A propósito del papel de la empresa en la teoría del equilibrio general, citemos otro de los teóricos neoclásicos más famosos, J. Drèze, que en un artículo aparecido en 1986 escribió:

«La "teoría del valor" de la empresa es un ordenador anónimo, tiene la profundidad de comportamiento de un globo desinflado, es la negación de la capacidad de gestión y de la educación gerencial (*managerial skill and managerial education*).»

o aún:

«...a medida que las empresas nacen, se ajustan menos fácilmente al marco de la teoría general del equilibrio: hoy por hoy, no existe una descripción formal de empresas "vivas" que sea a la vez aceptada y adecuada para los propósitos de la teoría del equilibrio general.» J. Drèze, «The firm in general equilibrium theory», *Economic Journal*, mayo de 1986.

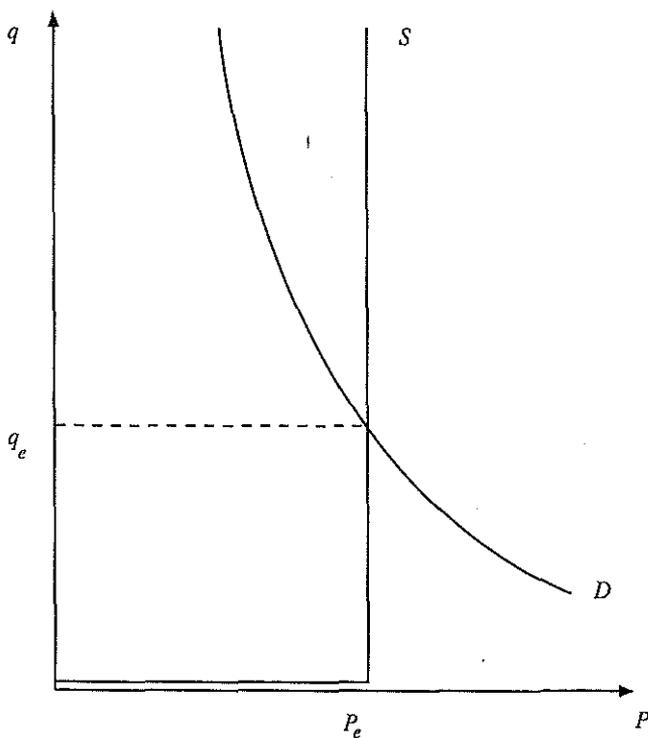
¿ES NULO EL BENEFICIO EN EL EQUILIBRIO?

Recordemos que llamamos beneficio de una empresa a la diferencia entre sus ingresos (procedentes de la venta de los artículos que produce) y sus gastos (resultantes de la compra de inputs, «costes fijos» incluidos, que son necesarios para una tal producción).

Hemos visto anteriormente que el modelo de Arrow-Debreu excluía, por hipótesis, los rendimientos crecientes (al suponer que los conjuntos de producción son convexos). Queda por determinar lo que pasa en los dos otros casos, es decir, cuando los rendimientos son constantes o decrecientes.

Para ello, consideremos una empresa cualquiera:

— si sus rendimientos son constantes en todos sus elementos (sin costes fijos, con rendimientos de escala constantes, a cualquier nivel de producción), entonces su beneficio tiene que ser nulo en equilibrio, con su función de oferta representada por una recta con un «codo» (ver capítulo III). En este caso, si hay producción y si el precio de venta del producto permite cubrir exactamente el coste de cada unidad producida, el nivel de esta producción es *indeterminado*. En realidad, para que haya equilibrio, este nivel debe ser tal que la demanda se satisfaga. Pero, ¿cómo va a conocer el productor esta última, dado que en competencia perfecta los precios son las únicas «señales» que guían la elección de los agentes? No le basta con conocer el precio de



equilibrio p_e para saber qué cantidad debe producir para satisfacer la demanda q_e a este precio. Hay, pues, una incompatibilidad entre rendimientos constantes en todos sus elementos y competencia perfecta. Hemos tratado ya esta cuestión en el capítulo IV: lo que se dijo entonces, en el contexto de un equilibrio parcial, sigue siendo válido cuando se adopta el punto de vista del equilibrio general;

- en el caso en que los rendimientos no sean constantes en todos los elementos⁸, el beneficio de equilibrio puede ser estrictamente positivo (ver ejercicio 4, capítulo III). Es lo que sucede, por ejemplo, cuando el conjunto de producción de la empresa es *estrictamente convexo*. En este caso, la función de oferta es creciente y continua (no presenta «saltos») y se la puede suponer derivable. Tales funciones de oferta son pues de un gran interés desde un punto de vista «técnico» ya que permiten la utilización del cálculo diferencial en el estudio de cuestiones tan importantes como la estática comparativa, la estabilidad, etc. Además, evitan los problemas de indeterminación que surgen cuando hay rendimientos constantes en el equilibrio (ver apartado anterior).

La existencia de funciones de oferta derivables requiere pues rendimientos decrecientes en todos los elementos. En este caso, el beneficio es estrictamente positivo en el equilibrio; ¿cómo se puede explicar esto desde un punto de vista neoclásico?

EL PROBLEMA DEL BENEFICIO EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA

El modelo de Arrow-Debreu no excluye la existencia de beneficios (no nulos) en el equilibrio, ya que precisa incluso la manera en que éstos son distribuidos a las familias (en las proporciones dadas por los coeficientes a_{jk}). Y, sin embargo, estos beneficios plantean un problema de interpretación en el marco neoclásico tradicional. En efecto, éste último considera que los ingresos obtenidos de la producción sirven para remunerar los inputs (o «factores de producción») que han aportado su «contribución» a esta producción. Y, sin embargo, el beneficio es una especie de «residuo» que no remunera ningún «factor de producción» concreto.

Se dan a menudo dos tipos de explicación, no necesariamente independientes, a este propósito:

- *la existencia de un «factor oculto»*. El beneficio sería una especie de «renta» que retribuye un «factor oculto» que la función de producción no tiene en cuenta. Pero entonces sería necesario explicar por qué no la tiene en cuenta. Porque en el nivel de abstracción en que nos situamos no se ven las razones para tal olvido. A veces se señala que refleja las situaciones del tipo monopolístico («renta de situación»), pero entonces se sale del modelo competitivo; o que corresponde a la «remuneración del empresario» que no es el caso en el modelo de Arrow-Debreu como más adelante veremos;
- *la «entrada libre»*. Es la explicación tradicional de los manuales que, situándose en un marco de equilibrio parcial, señalan que la existencia de beneficios positivos en ciertas ramas de la economía atrae nuevas empresas, lo que «a largo plazo» haría bajar

8. Evidentemente, el conjunto de la producción es siempre convexo; es decir, no hay rendimientos crecientes.

los precios hasta que los beneficios desapareciesen⁹. Tal argumento, en realidad muy impreciso, no se aguanta en el modelo de Arrow-Debreu. Porque introduce un proceso temporal de creación de empresas, mientras que hemos visto que este modelo supone que el número de empresas está dado desde el principio¹⁰. Evidentemente, se puede considerar que las empresas existentes se dirigen a los mercados que proporcionan importantes beneficios, dispuestas incluso a abandonar otras actividades. Pero aún en este caso, no hay ninguna razón para que los beneficios se anulen «al cabo de un cierto tiempo» en todos los mercados. Y esto incluso si todas las empresas tienen el mismo conjunto de producción. En realidad, nos enfrentamos aquí al delicado problema de la creación y de la desaparición de las empresas, problema que no se toma en cuenta en el modelo debido a su complejidad (papel de la incertidumbre).

Observemos finalmente que, en el caso de que los conjuntos de producción sean estrictamente convexos, el beneficio no se anula *nunca* (salvo si hay producción nula) y que, al contrario, el beneficio *por unidad producida* aumenta cuando varias empresas entran en el mercado. Porque cada una produce menos y se sitúa así en una zona en la que los rendimientos son más elevados (un ejemplo sencillo se encuentra en la pregunta f) del ejercicio 5). En este caso, teóricamente las empresas tienen interés en dividirse indefinidamente¹¹ (pero en el modelo de Arrow-Debreu no lo pueden hacer, ya que su número está fijado).

EL DILEMA DE LOS RENDIMIENTOS

En estas condiciones, nos enfrentamos al siguiente dilema (excluyendo siempre los rendimientos crecientes):

- o se supone que todas las empresas de la economía tienen rendimientos de escala constantes con, por consiguiente, un beneficio nulo en el equilibrio. Pero en este caso los precios no bastan en tanto que «señales» que permitan a los productores determinar la oferta que puede satisfacer la demanda. Necesitarán pues «señales» de «cantidad», lo que lleva a salir del marco de la competencia perfecta. Además, en este caso, las demandas netas no son ya funciones sino *correspondencias* (ver capítulo III) de uso difícil para el estudio de la mayoría de las cuestiones que giran alrededor del equilibrio general (ya que no son derivables). Esta última razón probablemente explica porqué la mayoría de trabajos formalizados neoclásicos excluyen esta primera alternativa;
- o se supone la existencia de empresas que tienen rendimientos de escala decrecientes. De hecho, casi siempre se supone, por las razones «técnicas» anteriormente citadas, que los rendimientos son decrecientes en todos sus elementos (conjuntos de produc-

9. El beneficio se torna entonces, de forma un tanto misteriosa, en «sobrebieneficio» («*surprofit*»). Pero este cambio de terminología no resuelve para nada el problema.

10. Debreu, en su *Théorie de la valeur*, introduce una hipótesis de «entrada libre», pero luego no la utiliza.

11. Tomemos un ejemplo sencillo. Sea una empresa que tiene la función de producción $y = x^{1/2}$ y sin costes fijos. Los rendimientos son decrecientes. Para producir 10, necesita $10^2 = 100$ en input. Si se divide en dos unidades, produciendo cada una 5, será necesario $2(5^2) = 50$ en inputs (la mitad que antes). Si se divide en 4 unidades produciendo cada una 2,5 será necesario $4(2,5)^2 = 50$, etc.

ción *estrictamente* convexos). Pero entonces uno se encuentra en presencia de un beneficio positivo que la teoría neoclásica no llega a explicar de forma satisfactoria¹².

De hecho, este dilema a menudo se resuelve de la forma siguiente: las obras de «divulgación», principalmente los manuales, defienden la tesis del beneficio «temporal» que desaparece a «largo plazo» cuando hay «entrada libre» (enfoque del equilibrio parcial); en cambio, las obras «avanzadas» y los artículos publicados en las revistas especializadas plantean la hipótesis de que los «conjuntos de producción son estrictamente convexos» (es decir, que los rendimientos son decrecientes en todos sus elementos) y admiten así la existencia de beneficios positivos, hecho que se tiene en cuenta en los cálculos pero del que no se proporciona ninguna justificación teórica. En este último caso, los autores concentran sobre todo su atención en los aspectos «técnicos»: de alguna manera, el fin (obtener demandas netas diferenciables) justifica los medios (rendimientos decrecientes y, por consiguiente, beneficios no nulos en el equilibrio)¹³. Nos queda ahora precisar el lugar que ocupa el empresario en el modelo.

¿CUÁL ES EL PAPEL DEL EMPRESARIO?

Hemos visto que en el modelo de Arrow-Debreu, el beneficio no puede ser considerado como la «remuneración» del empresario, ya que *se redistribuye enteramente a las familias* (en las proporciones dadas por los a_{jk}). Por supuesto, si el empresario es accionista de la empresa que dirige, le corresponderá una parte de estos beneficios. Pero esto no lo distingue de los otros accionistas.

Pero entonces, ¿cuál es la remuneración del empresario? En la medida en que éste es una especie de «técnico» cuya tarea es combinar de forma óptima los inputs y establecer un nivel de producción que permita maximizar el beneficio, se puede considerar que él mismo es un asalariado de la empresa, alguien cuyos «servicios» prestados son uno de los inputs que intervienen en la función de producción. Pero la interpretación de una exposición como ésta plantea serios problemas: ¿cuál será la «productividad marginal» de este input?, ¿será decreciente?, ¿qué sentido hay que dar al hecho de que este input se «autocontrate»? ¿existe un mercado laboral competitivo para tales «empresarios-técnicos»?

Todas estas preguntas pueden parecer sin interés puesto que, en sus discursos dirigidos al gran público, los partidarios del «dejar hacer» (*laissez faire*) asocian estrechamente la noción de beneficio con las de «espíritu de empresa» y «riesgo». Pero recordemos que este último no existe en el modelo de Arrow-Debreu: la hipótesis de la existencia de un sistema completo de mercados (presentes y futuros) tiene precisamente por objeto el eliminarlo del modelo. Estudiaremos en el capítulo XII lo que ocurre cuando se hace desaparecer esta hipótesis.

12. En su *Foundations of Economic Analysis*, una obra de referencia neoclásica, Samuelson reconoce que en este punto existe un problema real, aunque lo considera un «debate filosófico». En cuanto a su postura personal, se sitúa abiertamente en el campo de los partidarios del beneficio no nulo en el equilibrio, ya que hace un uso abundante del cálculo diferencial.
13. Por el contrario, veremos en el capítulo XII que los modelos «neoclásicos» agregados que se interesan por el problema de la distribución se refieren sistemáticamente a los rendimientos constantes.

Pero a la vez que eliminan el riesgo de su modelo, Arrow y Debreu introducen en él una cierta forma de incertidumbre al suponer la existencia de *mercados contingentes a plazo*.

LOS MERCADOS CONTINGENTES A PLAZO

Arrow y Debreu¹⁴ suponen que en cada período se puede materializar o no un cierto número (finito) de acontecimientos resultantes de «las elecciones de la naturaleza» que son independientes de la acción de los agentes. Por ejemplo: en el año t , puede llover o no. Los agentes conocen con anterioridad todos estos posibles acontecimientos calificados como *estados de la naturaleza* (condiciones atmosféricas, desastres naturales, posibilidades técnicas...), a los cuales asignan probabilidades que pueden diferir de un agente a otro.

Arrow y Debreu formulan su hipótesis sobre la base de la existencia de un sistema completo de mercados teniendo en cuenta este hecho; suponen que los agentes establecen, para toda la «duración de la vida» de la economía, *contratos condicionales*. Por ejemplo: el agente k se compromete a librar al agente j , en t , una cantidad q de un cierto producto en el caso de que llueva en t , y una cantidad q' del mismo producto en el caso de que no llueva en t . Así pues, los agentes establecerán sus planes óptimos examinando todos los casos posibles. De esta forma existirá pues un mercado por producto, por período y por tipo de acontecimiento posible en este período. Esta hipótesis equivale¹⁵ a multiplicar el número de mercados futuros. Pero desde un punto de vista formal, permite volver al caso anterior.

Tener en cuenta los mercados contingentes a plazo —los contratos de seguros pueden proporcionarnos una idea de los mismos— introduce una cierta dosis de incertidumbre en la medida en que los agentes no saben qué estado se realizará en t . Pero esta incertidumbre es muy limitada, ya que saben con anterioridad todos los estados futuros posibles. Es por esto que la introducción de los mercados contingentes a plazo no modifica realmente el modelo. Sucede pues que un vector precio de equilibrio es tal que los planes óptimos de los agentes son, a estos precios, compatibles entre sí, sea cual fuere el estado que se realiza en cada uno de los períodos (evidentemente, los beneficios y utilidades máximas variarán en función de estos estados)¹⁶.

[...]

14. Ver Debreu, *Théorie de la valeur*, capítulo 7.

15. A condición de formular ciertas hipótesis suplementarias sobre el comportamiento de los agentes ante esta nueva situación.

16. De ahora en adelante, cuando hablemos de «sistema completo de mercados» o de «previsiones perfectas», no excluirémos el caso en el que hay mercados contingentes a plazo.

La universalidad de la economía convencional*

Geoffrey M. Hodgson

La economía política no es realmente un corpus de leyes naturales, o de verdades universales e inmutables, sino un conjunto de especulaciones y doctrinas que son el resultado de una historia particular (Thomas E. Cliffe Leslie, *Essays in Political Economy*, 1888).

Hemos pagado un precio muy alto por la aceptación acrítica de la teoría neoclásica (Douglas North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, 1990).

La segunda parte de este libro cuestiona aún más la idea de que hemos llegado al «fin de la historia». Pero no argumentando a favor de la viabilidad o superioridad de cualquier alternativa al capitalismo, sino afirmando que las declaraciones del «fin de la historia» ignoran la increíble variedad de formas del mismo capitalismo. Además, la ceguera teórica referente a la inmensa variedad existente dentro del sistema moderno es curiosamente engendrada por teóricos influyentes sobre la economía, tanto de derechas como de izquierdas. En particular, aunque tanto Karl Marx como Friedrich Hayek han realizado una importantísima contribución a nuestra comprensión acerca de como funcionan los sistemas capitalistas, los dos mantuvieron la idea de un capitalismo singular y puro. Los dos ignoraron el hecho de que las variables impurezas sistémicas son esenciales para el funcionamiento y el desarrollo del sistema. En general, existe un hueco incluso en los más inspirados análisis teóricos de los sistemas capitalistas.

Además, no existe ninguna combinación de subsistemas e instituciones única u óptima dentro del capitalismo que vaya a triunfar necesariamente sobre otras combinaciones. Aunque no todos los capitalisms logran los mismos resultados, las ventajas o eficiencias de un tipo de capitalismo sobre otro dependen normalmente de su trayectoria histórica y de su contexto, por lo que no se puede afirmar, en última instancia, que uno sea superior a todos los demás.

No se intenta aquí repasar la variedad de formas que el capitalismo presenta hoy en día, o las que ha presentado durante los últimos doscientos años. Este artículo no es un estudio comparativo de las instituciones, las estructuras y las culturas. Al contrario, esta parte es un examen de los diferentes enfoques teóricos al análisis del capitalismo, incluyendo una explicación de porqué algunos están esencialmente ciegos ante esta variedad y porqué otros ofrecen algunos métodos para percibir y entender las diferencias que existen en el mundo real.

* Publicado en: Hodgson, Geoffrey M. «The universality of mainstream economics». En: *Economics and utopia. Why the learning economy is not the end of history*. Londres: Routledge, 1999, p. 101-116. Traducción: Gemma Galdon.

En estos tres capítulos buscaremos lentes teóricas y conceptuales que nos ayuden a percibir y entender la variedad de diferentes formas de capitalismo realmente existentes. Este capítulo examina las limitaciones de la economía neoclásica y austriaca en este área. La economía neoclásica se define como un enfoque que supone un comportamiento racional y maximizador por parte de unos agentes con funciones de preferencia dadas y estables, se centra en la consecución, o en el camino hacia, estados de equilibrio, y excluye los problemas crónicos de información¹.

A la economía de Marx nos referiremos en el próximo capítulo. El capítulo 6 examina la economía institucional de la tradición vebleniana. La conclusión será que las ideas «evolucionistas» del economista institucional americano Thorstein Veblen y de los institucionalistas posteriores proporcionan un importante contrapunto a los enfoques analíticos diversos de Marx, Hayek y otros. Se considera que el enfoque institucionalista de Veblen y otros tiene una postura potencialmente superior, aunque subdesarrollada, en referencia a los tres puntos.

Cada capítulo está dedicado a su vez a tres temas: en primer lugar, hasta qué punto cada sistema teórico se basa en suposiciones teóricas universales o específicas; segundo, el lugar de las relaciones no de mercado y no comerciales en el análisis teórico; y tercero, la concepción general del vínculo entre los actores humanos y las estructuras sociales en la teoría.

Aunque en muchos aspectos son bastante diferentes, es posible tratar la economía austriaca y la neoclásica de forma conjunta en este capítulo. Es importante ser conscientes de que la economía austriaca y la neoclásica difieren en temas tan importantes como el propósito y la naturaleza de la teoría económica; sin embargo, es sorprendente que compartan afirmaciones universalistas similares relacionadas con sus supuestos centrales. Las dos sitúan al individuo consciente y (en un sentido) «racional», en la base del análisis de todos los fenómenos económicos. Además, en el crucial *Methodenstreit* (choque de métodos) de los años 80 del siglo XIX, el economista austriaco Carl Menger atacó la negación, por parte de miembros de la escuela histórica alemana, de la existencia de suposiciones universales y leyes en la economía. A su vez, el ataque de Menger reforzó la creencia de muchos economistas neoclásicos —incluyendo Alfred Marshall y Lionel Robbins— en una concepción universalista de la naturaleza y el alcance de la teoría económica.

Otros importantes teóricos neoclásicos fueron Léon Walras, William Stanley Jevons, Philip Wicksteed y Wilfredo Pareto. Como ejemplo más sofisticado del enfoque austriaco, las opiniones de Hayek sobre estos temas se discuten con más detalle que las de otros teóricos austriacos como Carl Menger y Ludwig von Mises. Nos centraremos ahora en la cuestión de la universalidad *versus* la especificidad de la teoría económica.

1. LAS AFIRMACIONES UNIVERSALISTAS DE LA ECONOMÍA CONVENCIONAL

Desde sus comienzos, a finales del siglo XVIII, y a pesar de su desarrollo teórico, la economía convencional siempre ha tenido una importante limitación. Los economistas

1. Tal como se ha señalado antes, esta definición puede excluir algunos desarrollos recientes en la teoría económica convencional, como en la teoría de juegos. Sin embargo, la suposición del hombre económico racional y la predicción por la teorización del equilibrio aún es típica de la tradición neoclásica, como se ejemplifica en los manuales convencionales. Aunque algunos pájaros no pueden volar, la habilidad de hacerlo es aún característica del género en general.

clásicos como Adam Smith y David Ricardo, los teóricos neoclásicos como Walras, Jevons y Marshall, y los economistas de la escuela austriaca como Menger, Von Mises y Hayek, todos ellos vieron la economía como un sistema interrelacionado. Sin embargo, y a pesar de esto, dieron un reconocimiento teórico inadecuado a la posibilidad o a las implicaciones de diferentes tipos de sistemas a través de la historia. En sus análisis, el punto de partida es universal más que particular. Es la idea general de la naturaleza humana y de los «sentimientos morales» (Adam Smith), o una concepción ahistórica del individuo con «gustos y preferencias» determinados de forma exógena (la teoría neoclásica), o con igualmente dados «objetivos y conocimiento individual» (la escuela austriaca). El análisis se basa en estos factores universales para la búsqueda de verdades generales y ahistóricas.

Después del establecimiento de la economía neoclásica por Walras, Jevons y otros en los años 70 del siglo XIX, este defecto fue explícitamente codificado en la teoría formal y es reproducido hasta los manuales actuales. El punto de partida de la teoría neoclásica, en lugar de ser los rasgos característicos de un sistema socioeconómico dado, es el individuo ahistórico y abstracto. Los axiomas sobre el comportamiento humano se derivaron a través de la «introspección» y no de la investigación, llevando a la construcción de teorías generales, empobrecidas en términos de su concreción, relevancia y aplicación práctica. Los rasgos e instituciones que caracterizan una economía determinada no forman parte del núcleo del análisis. Las instituciones y las relaciones sociales específicas fueron o bien olvidadas o enmarcadas en términos de conceptos universales previos.

Al partir de conceptos supuestamente universales y ahistóricos, la economía neoclásica fracasa en vincularse suficientemente con ningún sistema socioeconómico específico. Su misma generalidad se convierte en una barrera que impide una comprensión más profunda del capitalismo o de otros sistemas. En lugar de intentar confrontar una economía particular, o a un objeto real, se limita a una *idea* de la economía remotamente abstracta y artificial: la economía en general.

Influido tanto por los neoclásicos como por los austriacos, Robbins (1932) resumió este enfoque con su influyente pero ahistórica definición de la economía como la «ciencia de la elección». El «problema económico» se convirtió en un problema de la asignación de medios escasos para alcanzar unos fines establecidos. Se supone que los individuos tienen funciones de utilidad fijas y dadas y que intercambian los recursos entre ellos para maximizar su propia utilidad. Este marco universaliza los conceptos de «intercambio» y «precio» relativo. Se afirma que una amplia variedad de fenómenos sociales y económicos —y en todos los tipos de economía presente, pasada y futura, siempre que sufran el aparentemente omnipresente problema de la «escasez»— pueden ser analizados en estos términos. Tal como el mismo Robbins (1932: 20) lo expresó: «Las generalizaciones de la teoría del valor son tan aplicables al comportamiento del hombre aislado o de la autoridad ejecutiva de una sociedad comunista, como al comportamiento del hombre en una economía de intercambio». Todas las diferencias entre estos sistemas son «subsidiarias al elemento principal de la escasez»².

2. Una tendencia universalizante similar ha sido adelantada por muchos sociólogos. Por ejemplo, la «teoría del intercambio» (Homans, 1961) propone que un amplio abanico de actividades —incluyendo el regalar y las comunicaciones interpersonales— son «intercambios». Este concepto universal del intercambio

Desde Robbins, la universalidad de las suposiciones neoclásicas ha sido llevada a extremos hasta ahora no explorados. El trabajo experimental con ratas y otros animales (Kagel *et al.*, 1981, 1995) ha «revelado» que los animales tienen curvas de demanda decrecientes, igual que los humanos. Gary Becker (1991: 307) ha argumentado ampliamente que: «El análisis económico es una poderosa herramienta no sólo para la comprensión del comportamiento humano, sino también para la comprensión del comportamiento de otras especies». De forma similar, Gordon Tullock (1994) ha defendido que la mayoría o todos los organismos —de las bacterias a las abejas— pueden ser tratados como si tuvieran el mismo tipo de función de preferencia que se les atribuye a los humanos en los manuales de economía. Por ello, los economistas neoclásicos suponen que otros animales y organismos también son «racionales». De esta forma, el núcleo de los conceptos neoclásicos no sólo se aplican a todas las formas de sociedad humana desde que evolucionamos de los simios, sino también a gran parte del reino animal. Según parece, actualmente disponemos de «pruebas» de la «racionalidad» de todo, ¡desde las amebas hacia arriba!

Incluso si la limitamos a las sociedades humanas, esta búsqueda incesante de universalidad provoca lo que sus practicantes describen afectuosamente como «imperialismo económico». Se refiere a la invasión de otras ciencias sociales por los métodos teórico-electivos de la economía neoclásica. Se afirma que las suposiciones centrales de la economía neoclásica pueden y deben aplicarse a un amplio abanico de campos de estudio, incluyendo la política, la sociología, la antropología, la psicología, la historia e incluso la biología, así como a la misma economía. Se basa en la creencia de que la idea del «hombre económico racional» es apropiada para la ciencia social en su conjunto. El argumento en favor de la conquista de otras ciencias sociales y de la biología por parte de los economistas neoclásicos se basa en la presunta universalidad de ideas tales como la de la escasez, la competencia y el interés propio racional³.

Tal como se discutirá más adelante, estas supuestas suposiciones universales han sido controvertidas desde el principio. De hecho, el esquema deductivo basado en axiomas universales utilizado por Marshall en sus *Principles* encontró la oposición de un grupo de economistas y de historiadores económicos de finales del siglo XIX, incluyendo a William Cunningham (1892: 493):

La suposición subyacente contra la que quiero protestar es [...] la de que los mismos motivos han funcionado en todas las épocas y han producido resultados similares, y que, consecuentemente, es posible formular leyes económicas que describan la acción de las causas económicas en todos los tiempos y en todos los lugares

Esta misma crítica resuena aún hoy. Sigue siendo relevante debido al aparentemente impecadero enfoque universalista tanto de la economía convencional como de la austriaca.

esconde su forma específica en una sociedad de mercado: en particular, el intercambio de los *derechos de propiedad* dentro de un sistema de *relaciones de propiedad privada* (Commons, 1924, 1934). En contraste con los sociólogos universalistas, Weber (1949) reconoció el problema de la especificidad histórica y desarrolló su metodología de los «tipos ideales» para hacerle frente.

3. Algunos practicantes importantes incluyen a Becker (1976b) y Hirshleifer (1977, 1985). Ver también Radnitzky y Bernholz (1987) y Radnitzky (1992) y las críticas en Nicolaídes (1988) y Udén (1992).

2. UNIVERSALISMO VERSUS REALISMO EN LA ECONOMÍA DE HAYEK

Hayek, por ejemplo, a pesar de sus incisivas críticas a gran parte de la teoría económica convencional, siguió a los economistas neoclásicos y a otros economistas de la escuela austriaca al insistir en que el punto de partida de la teoría económica eran los rasgos supuestamente universales de la situación económica, más que los rasgos esenciales de un tipo específico de sistema socioeconómico. Refiriéndose a la escuela histórica alemana (que había influenciado a Cunningham, Leslie y otros), criticó su enfoque alternativo de la forma siguiente:

Empezar aquí, en el extremo equivocado, buscando regularidades de fenómenos complejos que nunca podrán ser observados dos veces bajo condiciones idénticas, no podía sino llevar a la conclusión de que no existen leyes generales, ni necesidades inherentes determinadas por la naturaleza permanente de los elementos constituyentes, y que la única tarea de la ciencia económica en particular era la descripción del cambio histórico. Fue sólo a partir de este abandono de los métodos de proceder adecuados, bien establecidos durante el período clásico, que se empezó a pensar que no había otras leyes de la vida social que no sean aquellas hechas por los hombres, que todos los fenómenos observados son sólo el producto de instituciones sociales o legales, meras "categorías históricas" que en ningún caso son fruto de los problemas económicos básicos a los que la humanidad debe enfrentarse (Hayek, 1935: 12)⁴.

Presumiblemente, en la concepción de Hayek, los «problemas económicos básicos a los que la humanidad debe enfrentarse» se refieren a la elección y la escasez. Pero por sí mismos, estos conceptos supuestamente universales nos dicen muy poco sobre las instituciones específicas como la propiedad privada y el mercado. Además, no nos dicen nada de los diferentes tipos de sistemas socioeconómicos. De hecho, ningún «problema económico básico» es nunca ajeno a las instituciones. Por lo tanto, cuando hablan de estos problemas, muchos economistas neoclásicos y la mayoría de los economistas de la escuela austriaca suponen que los «problemas económicos básicos» de elección y escasez sólo pueden ser resueltos a través de la intervención de los mercados y de la propiedad privada. Debe por lo tanto suponerse que estas instituciones han existido, de alguna forma, desde los albores de la humanidad⁵.

Esta confusión sobre las categorías universales e históricamente específicas se mantiene en todos los escritos de Hayek, a pesar de los importantes giros en sus posiciones

4. Obsérvense también las afirmaciones discutibles y *non sequiturs* en este pasaje. Contra la posición de Hayek, no existe ninguna buena razón en principio por la cual no puedan observarse regularidades en sistemas complejos (Cohen y Stewart, 1994). Como resultado, la observación empírica de los fenómenos complejos no es necesariamente incapaz de revelar regularidades, ni lleva necesariamente a la falsa afirmación metodológica de que la única tarea de la ciencia económica es la descripción. Además, los estudiantes modernos de la complejidad son conscientes de que este tipo de regularidades no deben emanar necesariamente de ninguna supuesta «naturaleza permanente de los elementos constitutivos». Finalmente, si existieran este tipo de elementos perdurables, entonces seguramente estos también serían «el producto de instituciones sociales y legales». Igual que otros teóricos de la escuela austriaca, Hayek está demasiado dispuesto a tirar al niño de la escuela histórica junto con el agua sucia del baño, como dice el cuento.
5. Ioannides (1992: 38) señaló acertadamente que: «El mecanismo de los precios no es el único sistema de dispersión del conocimiento [...] las normas de conducta y las instituciones sociales que han evolucionado a lo largo de los siglos [...] constituyen en sí mismas un sistema de diseminación del conocimiento».

metodológicas a través de los años (Caldwell, 1988; Fleetwood, 1995; Lawson, 1994, 1996, 1997). Probablemente, el rechazo a ligarse a lo específico es en parte el responsable del rechazo de Hayek a la palabra «capitalismo» para describir la sociedad existente o su sociedad ideal. Escribió, con cierta vaguedad, acerca del «sistema libre» y de la «gran sociedad», pero está claro que se refería a un sistema dominado por los intercambios de mercado y la propiedad privada individual. Sin embargo, a su vez, estos términos no fueron definidos adecuadamente.

La confusión se ejemplifica en el tratamiento de Hayek del mercado. De hecho, en su trabajo encontramos dos concepciones diferentes del mercado. En algunos pasajes, Hayek (1982, vol. 3: 162) mantiene una concepción del mercado como el contexto general en el que produce la selección competitiva. En esta visión, el mercado es simplemente el foro en el que colisionan los propietarios individuales. El mercado es visto en sí mismo como desprovisto de instituciones o normas: éstas aparecen en el mercado simplemente a través de los intercambios de los individuos involucrados. La cuestión crucial sobre cómo se originó este viejo contexto general de competencia y el propio intercambio se dejó abierta.

Criticando a Hayek por este tema, Víctor Vanberg (1986: 75) señaló que el mercado «es siempre un sistema de interacción social caracterizado por un *marco institucional* específico, es decir, por un *conjunto de normas* que definen ciertas restricciones al comportamiento de los que participan en el mercado». Tanto si estas normas son formales como informales, el resultado es que no existe tal cosa como un «mercado auténtico y sin obstáculos» que opere en un vacío institucional. «Esto plantea la cuestión de qué normas pueden ser consideradas “apropiadas” en el sentido de permitir un funcionamiento beneficioso del mecanismo de mercado» (ibid: 97).

En especial, el mercado en sí no es un dato natural o éter, sino que es en sí mismo una *institución social* gobernada por un conjunto de normas que definen restricciones sobre algunos comportamientos y legitiman a otros. Además, el mercado está necesariamente vinculado a otras instituciones sociales como el Estado, y es promovido, e incluso a veces creado, a partir de un diseño consciente⁶. Dado que los mercados son en sí mismos instituciones, pueden crecer o decaer igual que otras instituciones y competir con ellas por los recursos y la hegemonía.

En su último libro, Hayek (1988: 38-47) presentó el mercado como una institución entre otras, más que como en el contexto supremo de la competencia. Esto pudo corregir su error anterior, pero creó otros problemas teóricos. Hayek afirmó que el mercado no es en sí mismo el contexto de la evolución, sino una estructura o un orden evolutivo: un resultado específico de la evolución. Sin embargo, esta interpretación dejó abierta la naturaleza del contexto en el que emerge el mercado. Suponer que el mercado emerge en un entorno de mercado sugirió la posibilidad no reconocida de la existencia de un embrión de un conjunto de estructuras de mercado en las que se produce la selección competitiva: un mercado para los mercados⁷. Pero si este fuera el caso, entonces

6. Para argumentos similares y relacionados, ver Commons (1934: 713), Dosi (1988a) y Hodgson (1988: cap. 8).
7. Un problema similar aparece en un trabajo anterior de North (1978: 970), donde sugirió que los Estados Unidos han adoptado la regulación política de las transacciones económicas y no los mercados puros debido al precio relativo de estas dos opciones. North no describe el contexto estructural en el que se pro-

debe existir algún otro mercado en el que se produzca la selección para este mercado para los mercados, y así sucesivamente de forma indefinida. Claramente, esto no puede ser siempre así: debe llegar un momento en el que el mercado sea sobrepasado. Debe existir un contexto diferente al del mercado, en el que se produce la selección. Si, en cambio, suponemos que el mercado está siempre ahí como un contexto para la batalla competitiva, entonces Hayek es culpable del mismo error que los economistas neoclásicos: el dotar al fenómeno específico del mercado de una falsa universalidad.

Si el mercado mismo evoluciona, entonces es razonable prestar una atención importante a la posibilidad de la emergencia de diferentes tipos de mercados, con diferentes estructuras y normas constituyentes. Pero Jim Tomlinson encontró que Hayek, igual que muchos otros economistas, incluyendo a neoclásicos y marxistas, trataban el mercado como un principio abstracto, independiente de su composición institucional y cultural. Sin embargo, tal y como hemos señalado en el capítulo anterior, los mercados son fenómenos altamente variados. Consecuentemente, tal y como planteó Tomlinson (1990: 121): «la deseabilidad política de los mercados *no puede* juzgarse separadamente de la peculiaridades del mercado afectado».

Además, es razonable afirmar que niveles tan altos de selección competitiva como éstos deben suponer la selección de diferentes tipos de institución, incluyendo formas tanto de mercado como no de mercado, coexistiendo muchas variedades. Para funcionar a niveles tan altos, la competencia institucional debe incluir diferentes tipos de estructuras de propiedad y de mecanismos de asignación de recursos, todos coexistiendo en una economía mixta. Esto es bastante contrario a la postura política preferida de Hayek.

En la raíz, encontramos un problema metodológico en el enfoque de la escuela austriaca. Por una parte, intentan reproducir la metodología neoclásica de partir de rasgos supuestamente permanentes y universales de la «situación económica». Por otra parte, se refieren al funcionamiento de los mercados reales y examinan la formación de creencias y expectativas en ese contexto. Pero para reconciliar estos principios, mantienen una noción del mercado medio formada y desinstitucionalizada que no es coherente ni con la realidad ni con la imaginación. Están atrapados entre, por una parte, algunas inclinaciones genuinamente realistas por el estudio de las estructuras sociales reales y, por otra, una creencia equivocada en la universalidad de todos los principios «económicos».

3. LAS ESPECIFICIDADES IDEOLÓGICAS OCULTAS

La escasez y la competencia no son tan universales como presumen los economistas neoclásicos y austriacos. Al extender las ideas de escasez y competencia al mundo natural, los imperialistas económicos reproducen a los darwinistas sociales que fueron importantes en los últimos años del siglo XIX y primeros del XX. Como una reacción contra los darwinistas sociales, Petr Kropotkin utilizó su propia experiencia de campo para publicar *Ayuda mutua* en 1902, presentando abundantes pruebas procedentes de la

duce esta selección entre (digamos) órdenes de mercado y no de mercado. Como respuesta, Mirowski (1981: 609) señaló que esto deja sin resolver el tema de «qué estructuras organizan este "meta-mercado" para permitimos comprar más o menos organización de mercado».

biología que demostraban que la competencia y la escasez no son leyes ni universales ni naturales. Adicionalmente, Herman Reinheimer (1913) rechazó la universalidad de la competencia tanto en la esfera social como en la natural. Desde entonces, muchos estudios posteriores han confirmado la idea de que existen abundantes casos de cooperación tanto en la naturaleza como en la sociedad humana, y ejemplos relativamente limitados de competencia directa por recursos escasos. Ni la biología ni la antropología apoyan la presuposición universal de la competencia y la escasez⁸.

En un ataque directo a Robbins y otros economistas neoclásicos, Marshall Sahlins (1972) demostró que las economías tribales difieren del capitalismo al no generar deseos infinitamente crecientes⁹. Además, y de nuevo en contraste con el capitalismo, las sociedades tribales, de cazadores-recolectores en las regiones tropicales, disponen de tal abundancia de comida y otros bienes básicos que los recursos, en la práctica, son ilimitados. Así, y para invertir la posición neoclásica, es posible que en estos casos existan vastos recursos y escasos deseos¹⁰. Incluso en una sociedad capitalista moderna, tal como Stephen Lea *et al.* (1987: 111) afirmaron después de un cuidadoso estudio de las pruebas: «el axioma de la avaricia debe ser rechazado ya que las personas reales, a diferencia del *homo economicus*, no son insaciables».

Existen otros ejemplos importantes de incumplimiento de la ley de la escasez, muy apropiados para las economías modernas. Nótese que Robbins (1932: 12-16) vinculó explícitamente el concepto de escasez a la noción de un recurso que es «limitado». El hecho de que un bien o un servicio pueda ser deseado o necesitado por un individuo no es suficiente para hacer que éste sea escaso, al menos según la definición de Robbins. Sin embargo, si nos mantenemos fieles al uso que Robbins hace del término, podemos ver que hay diferentes ingredientes importantes de los sistemas socioeconómicos que no son «escasos». Por ejemplo, la confianza, que se considera tan central al funcionamiento de una economía, no es un recurso escaso en el sentido de que su oferta sea limitada. La confianza aumenta cuanto más se utiliza o se cuenta con ella. De forma parecida, las reservas de honor o de respeto mutuo no disminuyen a medida que se utilizan. La escasez no es coherente con el fenómeno permanente del desempleo masivo; en estas circunstancias, la fuerza de trabajo está lejos de estar limitada o de ser escasa.

Otra limitación —crucial— del principio neoclásico de la escasez se presenta también en referencia a la cuestión de la información y el conocimiento. La información es

8. Ver, por ejemplo, Allee (1951), Augros y Stanciu (1987), Benedict (1934), Lewontin (1978), Mead (1937), Montagu (1952), Wheeler (1930) y Whitehead (1926).

9. Sahlins fue alumno del institucionalista Karl Polanyi.

10. Polanyi, Sahlins y otros han sido criticados por Granovetter (1985) por negar la aplicación universal de principios «económicos» como el trabajo-ocio, el intercambio o la influencia de la oferta y la demanda sobre el precio. En su lugar, Polanyi y sus seguidores afirman la universalidad de relaciones humanas como la reciprocidad. Parte del problema aquí es la definición de la naturaleza de lo «económico» y los límites de la «economía». No debería suponerse que la «economía» está necesariamente definida como el dominio en el que se aplican los principios de la economía neoclásica. Tal presunción supondría erróneamente que la economía neoclásica proporciona una fotografía adecuada y aceptable del capitalismo, los mercados, el intercambio, etcétera. He criticado esta idea en otros lugares (Hodgson, 1992a). En este trabajo se acepta que algunos principios universales del análisis socioeconómico son necesarios y de hecho inevitables, pero no debería darse por sentado que estos sean los principios de la economía neoclásica. Gran parte del debate sobre el «enraizamiento» de la economía sufre de esta presuposición, o de dar por sentado lo que se quiere decir con dominio «económico».

una mercancía peculiar, ya que después de venderse puede seguir igualmente en manos del vendedor. Ni las habilidades ni el conocimiento son dados o limitados, debido al fenómeno del «aprendizaje a través de la acción». Tal como Albert Hirschman (1985: 16) señaló: «La utilización de un recurso que consiste en una habilidad tiene el efecto inmediato de mejorar la habilidad, de incrementar (y no de reducir) su disponibilidad».

Especialmente en las economías en crecimiento y de conocimiento intensivo del capitalismo moderno, la llamada «ley» universal de la escasez no se cumple. Incluso en la moderna era de la competencia y la adquisición, el concepto de la escasez es difícil de aplicar a fenómenos tan importantes como la información y el conocimiento. El conocimiento y la información no son escasos en el sentido de que son un recurso fijo. Incluso si la economía neoclásica abandonara sus afirmaciones universalistas y se concentrara en un grupo más limitado de tipos de sistemas socioeconómicos, seguiría encajando mal en la era moderna.

Evidentemente, algunas cosas, como el tiempo, son universalmente escasas. Lo remarcable, sin embargo, es que la llamada «ley» de la escasez no es aplicable a todo. Y que las excepciones incluyen fenómenos cruciales como el conocimiento.

En resumen, el supuesto individuo maximizador de la utilidad en un mundo de escasez no es tan universal como normalmente proclaman los teóricos de la economía neoclásica. Un argumento que está aparentemente tipificado en una sociedad capitalista es extendido, sin ninguna garantía, por parte de los economistas convencionales, a todas las formas de sistemas socioeconómicos. Aunque la economía convencional generalmente afirma ser universal, al enfatizar el individualismo, la escasez y la competencia, su análisis refleja las concepciones ideológicas dominantes que encontramos en Europa y en América en la era moderna.

Sin embargo, la ideología no se corresponde necesariamente con la realidad. No es correcto sugerir que la economía neoclásica representa estrictamente una economía capitalista o de mercado, de ningún tipo. Aunque sus representaciones teóricas emanan de la era moderna del individualismo y el comercio, es significativa su incapacidad de proporcionar una correcta visión de la época.

¿A qué se debe esto? Una construcción teórica central en la economía clásica es la teoría walrasiana del equilibrio general. Esta se basa en la idea de un «subastador» walrasiano que coordina el mercado. En este modelo, los agentes no pueden realizar contratos vinculantes entre ellos hasta que todos los mercados estén equilibrados. Este supuesto es necesario para que la teoría funcione pero obviamente no es realista: los comerciantes en el mundo real no esperan a que se produzca el equilibrio del mercado para cerrar contratos entre sí.

Los intentos de incluir el tiempo y el cambio en el modelo walrasiano han seguido el trabajo pionero de Kenneth Arrow y Gerard Debreu. La idea básica es incorporar productos y desarrollos futuros al supuesto de un grupo completo de mercados futuros. Adicionalmente, el modelo incluye mercados para cada posible «estado del mundo». El intercambio en todos los mercados, presentes y futuros, es coordinado de una sola vez por el muy enérgico y omnipresente subastador. Sin embargo, el negociar simultáneamente en tantos mercados comporta a cada agente problemas computacionales inmanejables. Por lo tanto, el principal teórico neoclásico Kenneth Arrow (1986: S393) concluyó abiertamente: «Un sistema de equilibrio general completo [...] requiere mercados para todas las contingencias en todos los periodos futuros. Tal sistema no podría existir».

Tampoco el dinero está presente en el modelo walrasiano. Tal como escribió Frank Hahn (1988: 972), colaborador de Arrow e importante teórico del equilibrio general: «la teoría monetaria no puede sencillamente injertarse en la teoría walrasiana con algunas modificaciones menores. El dinero es una señal externa de que la economía no está adecuadamente descrita por la prístina construcción de Arrow y Debreu». El prominente teórico neoclásico Fritz Machlup (1967) también ha admitido que la teoría neoclásica de la empresa es en realidad una teoría de los precios y costes del mercado, y que consecuentemente no tiene nada que ver con las empresas. De forma similar, críticos de la teoría neoclásica como Brian Loasby (1976) y Neil Kay (1984), han afirmado que en el análisis del equilibrio general, incluyendo sus versiones probabilista o contingentes, en teoría no existe ninguna necesidad de formas de organización que no sean de mercado.

Se admite, por lo tanto, —incluso por parte de algunos de sus exponentes principales— que la teoría económica neoclásica, al menos en su versión walrasiana, no incluye satisfactoriamente el dinero, los mercados o las empresas. ¡Una teoría así no puede ser una representación adecuada de ningún tipo de economía capitalista! Este punto queda reforzado por el hecho de que la teoría walrasiana fue utilizada por Oskar Lange y otros —tal como se ha explicado anteriormente en el capítulo 2— para construir un modelo de una economía planificada centralmente con empresas nacionalizadas y sin verdaderos mercados en su núcleo. Por lo tanto, la teoría walrasiana no está específicamente enraizada en el capitalismo.

La economía neoclásica no es sólo estrictamente incorrecta, sino también insuficientemente específica. Su universalidad es falsa y su especificidad no es representativa de las relaciones y estructuras características de los sistemas socioeconómicos modernos. La ironía consiste en que, al intentar erigir un análisis universal del comportamiento socioeconómico, la economía neoclásica acaba basándose en un grupo específico de conceptos aparentemente asociados a una economía de mercado individualista y competitiva. Lo que pretendía ser universal acaba siendo específico. Pero dicha especificidad no es la de los rasgos reales de ningún capitalismo realmente existente. Tales texturas institucionales están ausentes del sistema teórico. Por el contrario, la imagen que se representa es tanto específica como irreal.

4. LOS LÍMITES DEL ANÁLISIS CONTRACTUAL

Remarcablemente, la teoría neoclásica demuestra que existen límites a los mercados y al intercambio. Tal como se ha afirmado antes, si la teoría walrasiana del equilibrio general se extiende para cubrir todos los mercados presentes y futuros, los agentes se enfrentan a problemas computacionales inmanejables. En un artículo brillante, Roy Radner (1968) mostró que las demandas informacionales al subastador serían excesivas en tal sistema walrasiano completamente especificado. Por ejemplo, con sólo cien mercancías, cien estados posibles del mundo y cien fechas presentes y futuras, deberían existir un millón de mercados diferentes. Se supone que los agentes deben observar los precios en todos estos mercados y realizar ofertas apropiadas. Evidentemente, esto es absurdo. En la línea del concepto de «racionalidad limitada» de Herbert Simon (1957), Radner afirmó que el número de mercados y la cantidad de información que cada agente debe procesar debe reducirse drásticamente para aproximarse a un mode-

lo viable. En un modelo adecuadamente realista, es imposible dar cabida a una lista completa de mercados futuros, en parte debido a la creciente complejidad y a los problemas de información que ello supone. Consecuentemente, en el mundo real siempre habrá «mercados perdidos».

Por estas y otras razones, los mercados no pueden ser omnipresentes. Sin embargo, la economía neoclásica todavía considera todas las relaciones sociales como si estuvieran potencialmente sujetas a contratos y al intercambio. Este aplastante énfasis contractual olvida las limitaciones prácticas de los contratos en el mundo real. Porque los contratos no pueden formularse de forma que cubran todas las eventualidades, las instituciones juegan un papel crucial facilitando las relaciones entre las personas y ayudando en la toma de decisiones. La institución del dinero, por ejemplo, proporciona reservas para hacer frente a un futuro incierto. Guardamos dinero precisamente porque no conocemos todos los intercambios futuros: el conocimiento exacto de los momentos y cantidades de los ingresos y gastos futuros es imposible. Igualmente, el uso del contrato de empleo en la empresa se especifica de forma incompleta, ya que los empresarios no pueden predecir todas las eventualidades futuras (Simon, 1951, 1957). Las instituciones como el dinero y la empresa aparecen cuando no existen mercados adecuados para todas las mercancías contingentes, debido a la incertidumbre y a que nadie sabe como especificar los grupos de contingencias (Loasby, 1976). El dinero y el contrato de empleo son ejemplos de instituciones que proporcionan reservas a través del tiempo para hacer frente a la incertidumbre y al desconocimiento.

La teoría neoclásica, al señalar los «mercados perdidos», ella misma sugiere la necesidad de instituciones no de mercado, pero no puede analizarlas adecuadamente debido a sus suposiciones centrales. Los mercados perdidos a veces son tratados como el resultado de las limitaciones ahistóricas de la psique humana (Magill y Quinzii, 1996) más que como estructuras sociales específicas. Algunos de los «mercados perdidos» más importantes en el capitalismo —la ausencia de mercados futuros de trabajo, habilidades y conocimiento— no reciben, por lo tanto, el énfasis suficiente. La incertidumbre acerca del futuro —lo que significa que no se pueden calcular las probabilidades de los hechos— es ignorada, cuando una de las funciones vitales de las instituciones es ayudar a los agentes a hacer frente a esta incertidumbre. Aunque los economistas neoclásicos han progresado algo incorporando las instituciones en sus modelos, al menos por esta razón, su éxito siempre será limitado¹¹.

Consideremos la familia o el hogar. En el pasado, la teoría económica neoclásica, tradicionalmente, o bien ha ignorado a la familia como institución o la ha tratado como si fuera un único individuo: personificando el paternal «cabeza de familia» como la familia en su conjunto¹². Sin embargo, teóricos neoclásicos como Becker (1976a, 1991), desarrollaron posteriormente un modelo teórico de la familia que reconocía a los individuos que la integran, pero que trataba al hogar como si fuera un mercado y una institución basada en el contrato, indistinguible en esencia del mercado o de una empresa capitalista. Aunque las ideas de Becker no las comparten todos los

11. Para un estudio del enfoque neoclásico y otros al análisis de las instituciones, ver Hodgson (1993a).

12. Para un debate sobre el tratamiento de las mujeres en la teoría económica de Smith y Pigou, ver Pujol (1992).

economistas neoclásicos, son ilustrativas de la ceguera institucional de la teoría neoclásica¹³.

Sin ninguna ironía, Becker (1976a: 206) escribió que: «se puede presumir que existe un *mercado* para los matrimonios». Es destacable que, para Becker, los mercados son poco más que medios por los cuales los agentes pueden transar de alguna forma difusa para que cada uno aumente su propia utilidad. Así, de un golpe, confundió cinco cosas diferentes: a) la no existente venta de matrimonios per se (los matrimonios, como tales, no pueden ser vendidos), b) la posible venta del *permiso* para casarse de los padres u otros, según la costumbre correspondiente, c) la posible venta de los *servicios de información de las agencias de contactos* u *oficinas matrimoniales*, d) la posible venta de *servicios sexuales* o de *acompañamiento*, con la expectativa de matrimonio, explícitamente a cambio de dinero u otras mercancías, y e) las ofertas y pedidos de *servicios sexuales*, que pueden llevar al matrimonio pero que no se acompañan de demandas a cambio de dinero o de otras mercancías, de forma que no conforman casos estrictos de «oferta» y «demanda» en el sentido económico. Becker parecía ciego ante estas importantes distinciones institucionales. Sin embargo, las normas culturales modernas diferencian fuertemente entre, por una parte, las actividades domésticas y sexuales obtenidas a través del pago monetario, y, por otra, las obtenidas de forma no comercial. Estas diferencias se eluden en el análisis de la familia de Becker. La teoría neoclásica generalmente descuida estas distinciones morales, culturales e institucionales.

Como resultado, aunque los economistas modernos reconocen ampliamente la necesidad de analizar el hogar en términos de los individuos que lo componen, el resultado es el trato de todas las relaciones entre individuos de forma puramente contractual. Sintomáticamente, en este enfoque no hay ninguna línea divisoria conceptual entre la familia y el mercado. Nuestra relación con nuestro cónyuge se considera como conceptualmente equivalente a nuestra relación con nuestro tendero. Por lo tanto, la economía neoclásica es incapaz de conceptualizar los rasgos institucionales específicos del hogar y de las relaciones humanas especiales que se entablan en este ámbito.

Esta ceguera conceptual es un importante handicap. Aparte de no reconocer la diferencia entre instituciones y prácticas comerciales y no comerciales dentro del capitalismo, se olvidan los límites intrínsecos de los mercados y los contratos. Esto tiene consecuencias devastadoras tanto para el análisis de los diferentes tipos de capitalismo como para el reconocimiento de los límites del capitalismo mismo.

Pero la familia moderna no está aún completamente invadida por las relaciones comerciales, y las normas culturales aún son sensibles a este hecho. La economía neoclásica o bien ignora a la familia o intenta forzarla a un análisis puramente contractual. Este ha sido un problema constante. Tal como señaló el gran economista irlandés T. E. Cliffe Leslie (1888: 196), criticando la economía hedonista convencional de su tiempo:

13. Es destacable que los crudos y frecuentes intentos de Becker de extender el análisis «económico» a instituciones específicas hayan utilizado normalmente variaciones paramétricas en una estructura teórica universal. De aquí que Becker (1991, cap. 8) debatiera factores tales como el mayor grado de «altruismo» encontrado en la familia comparado con el mercado abierto, pero atribuyó esta diferencia a variables universales como el nivel de familiaridad en las relaciones, impulsado por consideraciones universales como la «eficiencia».

La familia no encuentra lugar en un sistema que sólo reconoce a los individuos, y ningún otro motivo salvo el beneficio personal. Pero sin la familia, y los motivos tanto altruistas como personales que la mantienen, el funcionamiento del mundo podría llegar casi a pararse.

De forma más general, en el capítulo anterior se ha afirmado que existen límites a la extensión de las relaciones de mercado y contractuales en el capitalismo. De hecho, la sobreextensión del mercado y de las relaciones puramente contractuales amenazaría con romper los lazos culturales y de otro tipo que son necesarios para el funcionamiento del sistema en su conjunto.

Los mercados y el intercambio no pueden gobernar todas las relaciones dentro de una sociedad capitalista. Sin embargo, la economía neoclásica no puede distinguir entre las relaciones comerciales y las no comerciales, de forma que evita el problema. Ciega a la naturaleza y los límites de los mercados reales, trata todas las relaciones como si fueran transacciones de mercado¹⁴. Pero la distinción entre las relaciones de mercado y las que no lo son es tanto imborrable como central a la naturaleza del capitalismo. Significativamente, como se afirma más adelante, los límites precisos de la demarcación afectan profundamente a la naturaleza de la variedad específica del sistema capitalista.

5. ACTOR Y ESTRUCTURA

La economía neoclásica pone un gran énfasis en la individualidad y la elección. Sin embargo, se puede argumentar que la elección libre se niega de hecho y que la teoría neoclásica convierte al individuo en prisionero de sus preferencias y creencias, inmanentes y muchas veces invariables¹⁵. Al adoptar un análisis utilitarista, la teoría neoclásica convierte al individuo en siervo, utilizando las propias palabras de Jeremy Bentham (1971: 120), de «dos amos soberanos, el dolor y el placer». En la economía neoclásica moderna, el individuo, con toda su riqueza y complejidad, es reducido simplemente a una adecuada función de preferencia que obedece a los axiomas de manual. Tal como escribió el economista neoclásico Pareto (1971: 120) en su *Manual of Political Economy*: «El individuo puede desaparecer, siempre que nos deje una fotografía de sus gustos».

Los posibles orígenes de esta función de preferencia no se explican. En una inmaculada concepción milagrosa, se supone que el individuo llega al mundo con un conjunto bien formado de preferencias y lo mantiene hasta la muerte con muy pocos o ningún cambio fundamental (Stigler y Becker, 1977). Tal como se ha planteado de forma extensa en otros lugares (Hodgson, 1988), esta concepción del individuo le considera como algo separable del rico mundo cultural y de la red de instituciones de las que dependemos. En cambio, el individuo es considerado como un átomo indepen-

14. Al erigir una oposición conceptual entre los «mercados» y las «jerarquías», el trabajo de Coase (1937) y Williamson (1975, 1985) constituye una excepción parcial. Sin embargo, al centrarse en los «costes de transacción», incluso en situaciones no de mercado, sigue habiendo un sesgo contractual y de mercado. Además, Williamson —en contraste con North (1990)— ha afirmado consistentemente que la competencia de mercado selecciona las formas organizacionales más eficientes, negando así la dependencia de la trayectoria y una fuente importante de variedad dentro del capitalismo.
15. Ver Shackle (1972: 122), Loasby (1976: 5) y Hodgson *et al.* (1994, vol. 1: 134-8) para ejemplos y debates sobre estos temas.

diente y contractual. Las instituciones, en tanto en cuanto existen, son tratadas como el producto de interacciones individuales y no como las moldeadoras de los objetivos, preferencias y capacidades individuales.

Para empeorar las cosas, casi sin ninguna excepción, las presentaciones de la teoría neoclásica del equilibrio general no sólo suponen que la función de preferencia de cada individuo es algo fijo, sino que la función de preferencia de todos los individuos es la misma. Esta suposición ha sido considerada necesaria para intentar superar los enormes problemas de intratabilidad matemática. Entre otras cosas, esto niega la posibilidad de «beneficios de intercambio que sean el resultado de las diferencias individuales» (Arrow, 1986: S390). Así, a pesar de las celebraciones tradicionales del individualismo y de la competencia, y a pesar de décadas de desarrollo formal, el núcleo duro de la economía neoclásica no puede abarcar más que una gris uniformidad de actores mecánicos.

La teoría neoclásica no aprecia la forma en que la cultura y las instituciones influyen sobre el carácter, las preferencias y las capacidades humanas. Por lo tanto, es incapaz de percibir algunas de las diferencias clave entre diferentes formas de capitalismo. Por ejemplo, en Japón es tradición atribuir la culpa automáticamente a las dos partes en una disputa legal. La litigación es muchas veces percibida como una vergonzosa vía de intentar imponer un contrato o ganar una recompensa. Estas costumbres y normas culturales no sólo actúan como límites a la actividad individual: suponen una forma diferente de percibir el contrato y el comercio, que incluye la obligación mutua y la reciprocidad. Recurrir a la ley supone abandonar esta relación interpersonal y perder la esperanza en la comprensión y la generosidad potencial del colega. Para funcionar en un mundo así, los individuos deben adoptar un marco muy diferente de significados, percepciones y normas. Sus objetivos y preferencias se ven alterados fundamentalmente. En cambio, en la teoría neoclásica, las influencias formativas de culturas y marcos institucionales específicos sobre las funciones de preferencias del individuo son generalmente excluidas¹⁶.

La escuela de economía austriaca ha prestado históricamente más atención a la explicación de la naturaleza y evolución de las instituciones socioeconómicas. Uno de los casos clásicos al respecto es la celebrada teoría de Carl Menger de la evolución «orgánica» y espontánea del dinero desde una economía de trueque. El trueque es normalmente ineficiente y los comerciantes se enfrentan al problema de encontrar una doble coincidencia de deseos. Algunas mercancías acaban siendo reconocidas por los agentes como mercancías más frecuente y fácilmente vendibles que otras, y así empiezan a ser utilizadas como dinero:

A medida que cada individuo economizador va siendo cada vez más consciente de su interés económico, es llevado por este interés, *sin ningún tipo de acuerdo, sin coacción legislativa, e incluso sin consideración del interés público*, a dar sus mercancías a cambio de otras mercancías, más vendibles, aunque no las necesite para ningún propósito de consumo inmediato (Menger, 1981: 260).

16. Becker (1996) es una aparente excepción. En su obra, las variables «culturales» específicas intervienen como argumentos adicionales en la función de utilidad. Sin embargo, aún se supone desde el principio una función de preferencia concebida inmanentemente para cada individuo; es una «caja negra» no explorada que aún no se ha explicado. Así, Becker descuida las influencias «formativas» de la cultura y las instituciones sobre la misma función de preferencia.

Una vez que una unidad monetaria empieza a emerger, establece una «convención». Igual que otras convenciones de este tipo –como el idioma, o el conducir por el mismo lado de la carretera–, nos obliga a hacer algo porque lo hacen otros. La institución del dinero emerge como un resultado no diseñado de las interacciones individuales. El énfasis en esta consideración mengeriana está en la evolución de las instituciones a partir de la acción e interacción de individuos *dados*. La existencia de las instituciones se explica principalmente en referencia a los individuos y sus interacciones.

Esta es una visión importante, pero unilateral, de la naturaleza y el papel de las instituciones. No se pone el énfasis suficiente en la forma en que los individuos son *cambiados y reconstituídos* por el contexto institucional en el que operan. Esto lo planteó, en referencia al dinero, el «viejo» economista institucional Wesley Mitchell. Él enfatizó que la evolución del dinero no fue simplemente el resultado de las interacciones individuales. Su aparición no puede explicarse sencillamente por el hecho de que redujo costes o hizo la vida más fácil a los comerciantes. La penetración del intercambio monetario en la vida social alteró las mismas configuraciones de la racionalidad, incluyendo las concepciones particulares de la abstracción, la medida, la cuantificación y el propósito calculador. Fue por lo tanto una transformación de los individuos, y no sólo una aparición de instituciones y normas:

la economía monetaria [...] es de hecho una de las más potentes instituciones de toda nuestra cultura. En verdad, estampa su pauta sobre la rebelde naturaleza humana, nos hace a todos reaccionar de maneras estandarizadas a los estímulos estándar que ofrece, y afecta a nuestros mismos ideales acerca de lo que es bueno, bello y verdadero (Mitchell, 1937: 371).

El fracaso en considerar totalmente los efectos de las instituciones sobre la personalidad y los objetivos humanos es un defecto persistente en los escritos de las escuelas tanto neoclásica como austriaca.

Sin embargo, sobre el tema de los sujetos activos, existen importantes diferencias entre los economistas neoclásicos y austriacos. La concepción de la evolución socioeconómica en los escritos de los economistas de la escuela austriaca no es determinista. Se enfatiza la espontaneidad y la indeterminación de los objetivos y las acciones humanas. Sin embargo, esto no significa que haya nada en el sujeto humano que requiera, o sea capaz de una explicación. Pero al enfatizar la indeterminación de la acción humana, se abandona la tarea de explicar lo que se esconde tras ella. Mientras que Marx supuso que los individuos se mueven por su posición e interés de clase, Von Mises y Hayek se mostraron muy poco dispuestos a intentar explicar las acciones humanas individuales. En su teoría, tanto las motivaciones humanas como los resultados sistémicos están indeterminados¹⁷.

17. Debería destacarse, sin embargo, que Hayek sí empezó a discutir la formación de las preferencias y de los hábitos de pensamiento en sus trabajos de los años 70 y 80. Allí, el individuo aparece menos como un átomo, y las explicaciones incluyen a grupos y culturas, así como a los individuos subjetivos. Por lo tanto, esta lealtad verbal al «individualismo metodológico» y a la idea de que los fenómenos socioeconómicos deberían explicarse exclusivamente en términos de individuos dados se hizo cada vez más ceremonial y no sustantiva (Böhm, 1989; Vanberg, 1986).

Los economistas de la escuela austriaca sugieren que muy poco o nada se puede decir de las fuerzas que moldean las preferencias, propósitos, capacidades y acción individuales. La posición diametralmente opuesta sería sugerir que las estructuras y las instituciones determinan completamente el comportamiento humano. ¿Es posible una posición intermedia? En otros lugares he argumentado que sí (Hodgson, 1988)¹⁸.

Existen influencias externas que moldean los objetivos y acciones de los individuos, pero la acción no está totalmente determinada por ellos. El entorno influye, pero no determina totalmente ni lo que quiere hacer el individuo ni lo que puede conseguir. El individuo se mueve por hábitos de pensamiento pero no está desprovisto de elección. Existen acciones que pueden no tener causa, pero a la vez existen pautas de pensamiento o comportamiento que pueden estar vinculadas al entorno cultural o institucional en el que la persona actúa. La acción, en resumen, está parcialmente determinada y parcialmente indeterminada: es en parte predecible pero, en parte, imprevisible. El futuro económico aún es incierto, en el sentido más radical; a la vez, sin embargo, la realidad económica manifiesta un cierto grado de tendencias y orden.

En resumen, es deseable afirmar la importancia del carácter indeterminado y la espontaneidad de la acción humana, pero al mismo tiempo reconocer sus límites. En algunos campos o dimensiones, la acción puede ser indeterminada, pero en otros no lo es. Afirmar el carácter indeterminado no es negar sus límites; cualquier acción está también limitada y moldeada por las influencias de la cultura, las instituciones y las estructuras sociales, todas permanentes y provenientes del pasado.

Tanto los teóricos neoclásicos como los austriacos parten de suposiciones universales sobre los sistemas socioeconómicos y el comportamiento humano. Tanto para los teóricos neoclásicos como para los austriacos, los elementos transhistóricos del análisis teórico son los individuos y «los problemas económicos básicos a los que la humanidad debe enfrentarse». La palabra «mercado» forma parte de su vocabulario teórico. Pero las naturalezas específicas de estos «mercados» no se consideran problemáticas, y frecuentemente se supone la existencia previa del mercado. Debido a la generalidad extrema de estas perspectivas, no pueden identificar ni los rasgos específicos del sistema capitalista ni las características distintivas de cualquier tipo particular de capitalismo. Sobre las abundantes, reales o potenciales, formas de capitalismo —y de las variadas culturas humanas y modos de comportamiento dentro de ese sistema—, estos teóricos tienen pocas cosas significativas que decir. Al fallar en este campo, son asimismo incapaces de reconocer los cambios económicos claves y, por lo tanto, no pueden valorar diferentes escenarios para el futuro. Están incapacitados por sus presunciones de teórica universalidad.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

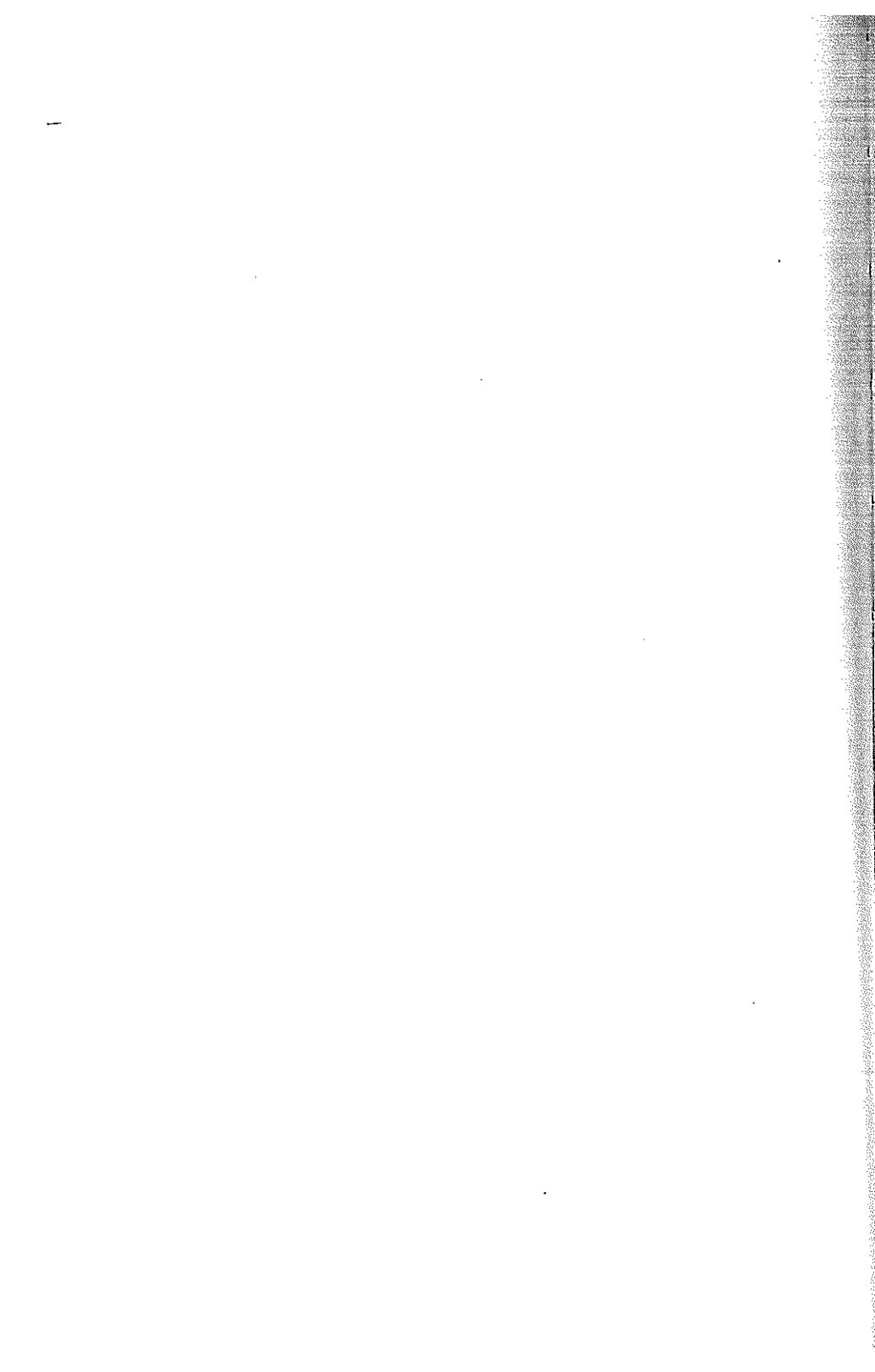
- ALLEE, Warder C. (1951). *Cooperation Among Animals: With Human Implications*. Nueva York: Henry Schuman.
- ARCHER, Margaret S. (1995). *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

18. Posiciones relacionadas o similares han sido desarrolladas por teóricos de la estructuración como Giddens (1984) y por realistas críticos como Bhaskar (1979, 1989) y M. Archer (1995).

- ARROW Keneth. (1986). «Rationality of Self and Others in an Economic System», *Journal of Business*, 59 (octubre), p. S385-399. Reimpreso en: Robin M. Hogarth y Melvin W. Reder, (eds.) (1987). *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, Chicago: University of Chicago Press.
- AUGROS, Robert; STANCIU, George. (1987). *The New Biology: Discovering the Wisdom in Nature*, Boston: Shambhala.
- BECKER, Gary S. (1976a). *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: University of Chicago Press.
- . (1991). *A Treatise on the Family*, 2ª ed., Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . (1996). *Accounting for Tastes*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- BENEDICT, Ruth. (1934). *Patterns of Culture*, Nueva York: New American Library.
- BHASKAR, Roy. (1979). *The Possibility of Naturalism: A Philosophic Critique of the Contemporary Human Sciences*, Brighton: Harvester.
- . (1989). *Reclaiming Reality: A Critical Introduction to Contemporary Philosophy*, Londres: Verso.
- BÖHM, Stephan. (1989). «Havek on Knowledge, Equilibrium and Prices: Context and Impact», *Wirtschaftspolitische Blätter*, 36(2), p. 201-213.
- CALDWELL, Bruce J. (1988). «Hayek's Transformation», *History of Political Economy*, 20(4), invierno, p. 513-511.
- COASE, Ronald H. (1937). «The Nature of the Firm», *Economica*, 4, noviembre, p. 386-405. Reimpreso en: Buckley y Michie (1996) y Williamson, invierno (1991).
- COHEN, Jack; STEWART, Ian. (1994). *The Collapse of Chaos: Discovering Simplicity in it Complex World*, Londres y Nueva York: Viking.
- COMMONS, John R. (1924). *Legal Foundations of Capitalism*, Nueva York: Macmillan. Reimpresión de 1995 con una nueva introducción de Jeff E. Biddle y Warren J. Samuels (New Brunswick, NJ: Transaction).
- . (1934). *Institutional Economics - Its Place in Political Economy*, Nueva York: Macmillan. Reimpresión de 1990 con una nueva introducción de Malcolm Rutherford (New Brunswick, NJ: Transaction).
- CUNNINGHAM, William. (1892). «The Perversion of Economic History», *Economic Journal*, 2, p. 491-506.
- DOSI, Giovanni. (1988a). «Institutions and Markets in a Dynamic World», *The Manchester School*, 56(2), junio, p. 119-146.
- FLEETWOOD, Steven. (1995). *Hayek's Political Economy: The Socio-Economics of Order*, Londres: Routledge.
- GIDDENS, Anthony. (1984). *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge: Polity Press.
- GRANOVETTER, Mark. (1985). «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91(3), noviembre, p. 481-510. Reeditado en Granovetter y Swedberg (1992).
- HANN, Frank H. (1988) «On Monetary Theory», *Economic Journal*, 98(4), diciembre, p. 957-973.
- HAYEK, Friedrich A. (ed.) (1935). *Collectivist Economic Planning*, Londres: George Routledge. Reimpreso en 1975 por Augustus Kelley.
- . (1982). *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3, Londres: Routledge and Kegan Paul.
- . (1988) *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism, the Collected Works of Friedrich August Hayek*, vol. I, ed. W. W. Bartley III, Londres: Routledge.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1985). «Against Parsimony: Three Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse», *Economics and Philosophy*, 1(1), marzo, p. 7-21.
- HIRSHLEIFER, Jack. (1977). «Economics from a Biological Viewpoint», *Journal of Law and Economics*, 20(1), abril, p. 1-52.

- HISLEIFER, Jack. (1985). «The Expanding Domain of Economics», *American Economic Review*, 75(6), diciembre, p. 53-68.
- HODGSON, Geoffrey M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge y Filadelfia: Polity Press y University of Pennsylvania Press.
- . (1992a). «The Reconstruction of Economics: Is There Still a Place for Neoclassical Theory?», *Journal of Economic Issues*, 26(3), setiembre, p. 749-767. Reimpreso y revisado en Hodgson (1998e).
- . (1993a). «Institutional Economics: Surveying the "Old" and the "New"», *Metroeconomica*, 44(1), febrero, p. 1-28. Reimpreso en Hodgson, (1993c).
- HODGSON, Geoffrey M.; SAMUELS, Warren J.; TOOL, Marc R. (eds.) (1994). *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- HOMANS, George C. (1961). *Social Behaviour: Its Elementary Form*, Londres: Routledge and Kegan Paul.
- KAGEL John H.; BATTALIO, Raymond C.; RACHLIN, Howard; GREEN Leonard. (1995). *Economic Choice Theory: An Experimental Analysis of Animal Behavior*, Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.
- . (1981). «Demand Curves for Animal Consumers», *Quarterly Journal of Economics*, 96(1), p. 1-16.
- KAY, Neil M. (1984). *The Emergent Firm: Knowledge, Ignorance and Surprise in Economic Organization*, Londres: Macmillan.
- KROPOTKIN, Petr A. (1972). *Mutual Aid: A Factor of Evolution* (1ª edición publicada en 1902), Londres: Alien Lane.
- LAWSON, Antony. (1994). «Hayek and Realism: A Case of Continuous Transformation». En: Colonna, Marina; Hagemann, Harald; Hamouda, Omar F. (eds.) (1994), *Capitalism, Socialism and Knowledge: The Economics of F. A. Hayek*, vol. 1, Aldershot: Edward Elgar.
- . (1996). «Developments in Hayek's Social Theorising». En: Stephen F. Frowen (ed.) (1996) *Hayek, the Economist and Social Philosopher: A Critical Retrospect*, Londres: Macmillan.
- . (1997). *Economics and Reality*, Londres: Routledge.
- LEA, Stephen E. G.; TARPY, Roger M.; WEBLEY, Paul. (1987). *The individual in the Economy: A Survey of Economic Psychology*, Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.
- LESLIE, Thomas E. Cliffe. (1888). *Essays in Political Economy*, 2ª ed., (1ª ed. en 1879), Londres: Longmans, Green. Reimpreso en 1969, Nueva York: Augustus Kelley.
- LEWONTIN, Richard C. (1978). «Adaptation», *Scientific American*, nº 239, p. 212-230.
- LOASBY, Brian J. (1976). *Choice, Complexity and Ignorance: An Enquiry into Economic Theory and the Practice of Decision Making*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MACHTLUP, Fritz. (1967). «Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial», *American Economic Review*, 57(1), marzo, p. 1-33.
- MAGILL, Michael; QUINZII, Martine. (1996). *Theory of Incomplete Markets*, 2 vols., Cambridge, MA: MIT Press.
- MENGER, Carl. (1981). *Principles of Economics*, editado por J. Dingwall y traducido por B. F. Hoselitz a partir de la edición alemana de 1871 (Nueva York: New York University Press).
- MIROWSKI, Philip. (1981). «Is There a Mathematical Neoinstitutional Economics?», *Journal of Economic Issues*, 15(3), p. 593-613.
- MITCHELL, Weslev C. (1937). *The Backward Art of Spending Money and Other Essays*, Nueva York: McGraw-Hill.
- MONTAGU, M. F. Ashley. (1952). *Darwin, Competition and Cooperation*, Nueva York: Henry Schuman.
- NICOLAIDES, Phedon. (1988). «Limits to the Expansion of Neoclassical Economics», *Cambridge Journal of Economics*, 12(3), setiembre, p. 313-328.

- NORTH, Douglass C. (1978). «Structure and Performance: The Task of Economic History», *Journal of Economic Literature*, 16(3), setiembre, p. 963-978.
- . (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- PARETO, Vilfredo. (1971). *Manual of Political Economy*, traducido de la edición francesa de 1927 de A. S. Schwier, editada por A. S. Schwier y A. N. Page, Nueva York: Augustus Kelley.
- PUJOL, Michèle A. (1992). *Feminism and Anti-Feminism in Early Economic Thought*, Aldershot: Edward Elgar.
- RADNER, Roy. (1968), «Competitive Equilibrium Under Uncertainty», *Econometrica*, 36(1), enero, p. 31-58.
- RADNITZKY, Gerard. (ed.). (1992). *Universal Economics: Assessing the Achievements of the Economic Approach*, Nueva York: Paragon House.
- RADNITZKY, Gerard; BERNHOLZ, Peter. (eds.) (1987). *Economic Imperialism*, Nueva York: Paragon House.
- REINHEIMER, Herman. (1913). *Evolution by Co-operation: A Study in Bioeconomics*, Londres: Kegan, Paul, Trench, Trubner.
- ROBBINS, Lionel. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 1ª ed., Londres: Macmillan.
- SAHLINS, Marshall D. (1972). *Stone Age Economics*, Londres: Tavistock.
- SHACKLE, George L. S. (1972). *Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SIMON, Herbert A. (1951). «A Formal Theory of the Employment Relationship», *Econometrica*, 19, julio, p. 293-305. Reimpreso en Simon (1957).
- . (1957). *Models of Man: Social and Rational*, Nueva York: Wiley.
- STIGLER, George J.; BECKER, Gary S. (1977). «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economic Review*, 76(1), marzo, p. 76-90.
- TOMLINSON, James. (1990). *Hayek and the Market*, Londres: Pluto Press.
- TULLOCK, Gordon. (1994). *The Economics of Non-Human Societies*, Tuscon, Arizona: Pallas Press.
- UDÉHN, Lars. (1992). «The Limits of Economic Imperialism». En: Ulf Himmelstrand (ed.), *Interfaces in Economic and Social Analysis*, Londres: Routledge, p. 239-280.
- VANBERG, Viktor J. (1986). «Spontaneous Market Order and Social Rules: A Critique of F. A. Hayek's Theory of Cultural Evolution», *Economics and Philosophy*, 2, junio, p. 75-100.
- WEBER, Max. (1949). *Max Weber on the Methodology of the Social Sciences*, traducido y editado por Edward A. Shils y Henry A. Finch, Glencoe, TLL: Free Press.
- WHEELER, William M. (1930). *Social Life Among the Insects*, Nueva York: Harcourt.
- WHITEHEAD, Alfred N. (1926). *Science and the Modern World*, Cambridge: Cambridge University Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Nueva York: Free Press.



La libertad es el mercado: la teoría del valor de la preferencia subjetiva *

Ken Cole, John Cameron, Chris Edwards

I. DE LA TEORÍA DEL VALOR «GUIADA» POR EL TRABAJO¹ A LA TEORÍA DE LA PREFERENCIA SUBJETIVA

Quando se publicó el libro de Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, en 1776, la producción se realizaba normalmente en pequeños talleres donde la habilidad del trabajador individual era importante. La aplicación amplia y sistemática del poder inanimado y de la maquinaria a la producción, de forma que la actividad del trabajador estuviera gobernada por la intensidad de trabajo de la máquina, aún no se había producido. Fue más bien en el marco del humanismo nacionalista de la Ilustración europea, que Smith intentó reconciliar los principios de la conciencia individual y el derecho a la libertad personal, introducidos por la revolución inglesa del siglo XVII, con la consecución de la armonía social y la justicia. Para aquellos economistas que ven la esencia de nuestra sociedad actual no en una Ilustración, sino en una «revolución industrial», ésta es una limitación crucial a las percepciones de Smith.

En el siglo XIX se produjeron efectivamente acontecimientos dramáticos asociados al crecimiento de la industria fabril, que relegaron las ideas de Smith. Estos incluyeron el creciente uso de la maquinaria y la concentración del trabajo en grandes fábricas, y la consiguiente creación de movimientos sindicales nacionales como una

* Publicado en: Cole, Ken; Cameron, John; Edwards, Chris. «Freedom is the market: the subjective preference theory of value». En: *Why economists disagree: the political economy of economics*. Londres: Longman, 1983, p. 43-80. Traducción: Gemma Galdon.

1. Las expresiones «*labour input theory of value*» y «*labour commanded theory of value*» son utilizadas por los autores para diferenciar las interpretaciones que ellos hacen de la teoría del valor-trabajo de Adam Smith. Son, sin embargo, expresiones peculiares de estos autores y no generales en la disciplina de la economía política. Por la primera, «*labour input theory of value*», que se ha traducido aquí por «teoría del valor (del input de) trabajo», los autores entienden «que el valor es determinado por el trabajo requerido para la producción»; en este caso «el beneficio es la deducción del producto del trabajo»; es decir, es una explotación. Constituye lo que habitualmente se conoce en economía por «teoría del valor trabajo» y nosotros la utilizaremos con esta expresión. Por el contrario, «*labour commanded theory of value*», traducida aquí como «teoría del valor guiada por el trabajo», interpreta que «los activos (capital fijo), la tierra y el trabajo son fuentes independientes de valor combinadas en el proceso productivo para producir mercancías...». Por tanto, se pagan salarios al trabajo y por la parte «que produce» el capital fijo hay que pagarle un beneficio para motivarle a utilizarlo. Cada factor es recompensado por su aportación a la producción y la imagen de explotación se diluye. Esta interpretación abre la puerta a la interpretación de la teoría del valor de la preferencia subjetiva que desarrollaron cien años más tarde los marginalistas y que considera que la producción se debe a la combinación de los tres factores y la productividad marginal de cada uno determinará la proporción de producto que corresponde a cada factor de producción (basado en la p. 33 del texto original) [nota de los editores].

de las expresiones de la existencia de una clase trabajadora políticamente organizada en Gran Bretaña. Las demandas económicas de jornadas laborales más reducidas, de salarios más elevados, de mejores condiciones de trabajo y de restricción del trabajo infantil estuvieron estrechamente vinculadas a las demandas políticas de extensión del sufragio parlamentario y al desarrollo de diversas teorías del socialismo. El apoyo intelectual a este movimiento en el ámbito de la economía derivó de versiones radicales de la teorías del valor (del input de) trabajo², con su tendencia a atribuir el valor de un producto únicamente al trabajo empleado en la manufactura. A principios del siglo XIX, David Ricardo (cap. 5) vinculó analíticamente este enfoque a la valoración como una espada de doble filo, válida para ser utilizada más tarde por socialistas reformistas y por industriales liberales, no sólo contra los últimos vestigios de la aristocracia y las monarquías absolutistas, sino también entre sí. A medida que el combate entre la burguesía y la clase trabajadora se convirtió en el centro de la escena política formal en la última parte del siglo XIX, con luchas obreras identificables en todas las zonas del mundo en proceso de industrialización, la economía se dividió en las tres teorías distintas que observamos en la actualidad, y «la teoría guiada por el trabajo» de Smith reapareció como la base para la defensa de los intereses conservadores.

Así, entre 1776 y 1870, la teoría guiada por el trabajo de Smith fue en su mayor parte eclipsada por el dominio de la economía ricardiana y experimentó muy poco desarrollo activo. Sin embargo, los cambios que sí experimentó fueron significativos para invertir la conclusión de Smith sobre el papel progresista del trabajador en oposición al de los capitalistas y para reforzar el énfasis en el consumo como la actividad económica determinante. En Gran Bretaña, autores como Bentham (1748-1832) y Malthus (1776-1834), prácticamente contemporáneos a Smith, contribuyeron a dar credibilidad a la idea de que el valor surgía en el momento del consumo, no en el de la producción. Sin embargo, las confusiones que generaron fueron tan grandes como sus contribuciones: Bentham, porque insistió en la mensurabilidad de la satisfacción del consumidor como una hipótesis de su teoría; Malthus porque utilizó esta idea para justificar la existencia de terratenientes debido a que consumían sin producir ellos mismos, es decir, «guiaban» el trabajo de otros que de otra manera hubiera quedado desempleado. Ambos autores también dejaron una herencia que es ahora bastante embarazosa para la teoría de la preferencia subjetiva. Bentham concluyó que, como todos los seres humanos tienen una capacidad más o menos igual de experimentar el placer y el dolor, la igualdad en el consumo era deseable para proporcionar la mayor felicidad al mayor número de personas. Malthus resolvió que, como la mayoría de seres humanos eran irresponsables engendradores de niños, la desigualdad masiva en el consumo era tanto inevitable como deseable. En nuestro tiempo, es interesante observar que la conclusión de Bentham es aparentemente mayor motivo de vergüenza (que la de Maltus) para los economistas de la escuela de la preferencia subjetiva.

Pero también se preparaban otras aportaciones menos ambiguas. En Francia, Jean-Baptiste Say (1767-1832) dio las ideas de Smith a una Francia postrevolucionaria limpia de sus orígenes fisiócratas prerevolucionarios. Say afirmó, de forma más explícita y rotunda que Smith, que el valor de un producto dependía del valor del producto en su

2. Que, apoyándonos en la explicación proporcionada en la nota número 1 simplificaremos en adelante traduciéndola por la expresión más conocida de «teoría del valor trabajo» [nota de los editores].

uso. Este valor venía indicado por la cantidad de mercancías diferentes que sus propietarios individuales estarían dispuestos a intercambiar voluntariamente por una sola unidad del primero. También concluyó que, como cada transacción incluye a un vendedor y a un comprador, entonces si todas las transacciones son voluntarias, la oferta deseada y la demanda deseada tienen que ser iguales. Utilizó este argumento para dar valor a los «agentes» productivos, o inputs, que categorizó como actividad (o trabajo) que recibía un salario, capital que recibía intereses y tierra que recibía una renta. En el acto de la producción, estos tres «agentes» serían combinados por un empresario que recibiría el «beneficio» como una combinación de recompensas por el uso de sus materias primas (una parte de los intereses), de la propiedad de su tierra (una parte de las rentas) y de sus habilidades organizativas (un salario por un tipo particular de actividad o trabajo). Así, según Say, el valor no era intrínseco a una mercancía, y todos los inputs productivos se sitúan en un mismo nivel de igualdad, pagándose por cada uno de ellos su valor en términos de su demanda derivada de la utilidad en el consumo final. Esta conclusión eliminó el conflicto de intereses entre las diferentes clases de perceptores de renta que había preocupado a Smith.

En Gran Bretaña, Nassau Senior (1790-1864), un abogado que se convirtió en profesor de Economía Política en Oxford en 1852, dio un paso más en la justificación teórica del interés como una forma de recompensa económica, al afirmar que la oferta de capital es el resultado de la abstinencia en el consumo, o ahorro. Un proceso tan penoso como el trabajo y que, por lo tanto, merece una recompensa, no sólo por proporcionar placer al ayudar a producir los bienes requeridos para el consumo, sino también por el esfuerzo necesario para ofertarlos. Mientras que la teoría económica de Senior daba una apariencia de imparcialidad, sus actividades políticas eran mucho más partidistas. Respecto a las *Leyes de pobres*, (legislación sobre el paro), las *Factory Acts* (básicamente legislación sobre la jornada laboral) y los derechos sindicales, Senior se posicionó claramente en contra de los intereses de la clase trabajadora.

Esta combinación de economía teórica despojada del concepto de clase y de política práctica divisoria es quizá la inevitable respuesta conservadora a un desafío. Por ejemplo, tanto los mercantilistas como los fisiócratas podrían afirmar, al ser atacados, que la legislación promulgada en interés de un grupo lo era en el interés de todos. En 1871, la Europa burguesa había sido sacudida por el primer desafío revolucionario explícitamente obrero a la legitimidad de su autoridad, en la forma de la Comuna de París. Quizás por eso no es sorprendente que en los años 70 del siglo XIX también se produjera el renacimiento de la otrora revolucionaria teoría del valor guiada por el trabajo de Smith, en una forma apropiada para defender el orden burgués contra la ofensiva socialista, afirmando que el primero era un orden esencialmente sin clases y, además, que esta afirmación se podía demostrar científicamente. El proyecto de Smith de reconciliar la búsqueda del interés individual con la armonía social se resucitó entonces para demostrar que la «clase» no necesitaba ser una categoría analítica central en economía. Pero esta vez este proyecto iba a expresarse en términos matemáticos y así ganar tanto la credibilidad como la mística de una ciencia.

El amplio desafío socialista, y no el intercambio internacional del conocimiento, ayuda a explicar porqué William Stanley Jevons (1835-82), un economista británico, Carl Menger (1840-1921), un profesor de economía en Austria-Hungría, y Leon Walras (1834-1910), profesor de economía en Lausana, Suiza, todos publicaron libros a prin-

cipios de 1870 exponiendo ideas que aparentemente se habían desarrollado independientemente, pero que presentaban un sorprendente parecido. Para estos tres autores, como para Smith, Say y Senior, las mercancías tienen valor porque son deseadas, y son deseadas porque son útiles (lo que técnicamente se llama «utilidad») para los individuos. Para cualquier individuo, la intensidad del deseo por una unidad *adicional* de producto disminuye a medida que aumenta el consumo de ese producto en relación a los demás, ya que se supone que cada unidad adicional le será menos útil al consumidor que la unidad anterior. La intensidad del deseo por esa unidad adicional es la medida del valor, y se le puede dar una denominación técnica, utilidad marginal, susceptible de ser analizada en términos matemáticos. De hecho, Jevons, como Bentham, creía que a la larga sería posible medir directamente estos cambios en la utilidad, de forma que la economía tendría la precisión y observabilidad de una ciencia física. Menger y Walras, por otra parte, vieron la utilidad como algo solamente relativo, algo preferido a otra cosa, siendo la utilidad relativa indicada por los precios relativos. Esta idea de la utilidad relativa la recogió el italiano Vilfredo Pareto (1848-1923), que demostró que todas las grandes conclusiones de la teoría de la utilidad no precisaban poder ser medidas.

Walras llevó a cabo un primer intento de demostrar la conclusión de Smith sobre la armonía social a través de un modelo algebraico de una economía. Cada mercado se representó por una única ecuación hipotética que, al resolverse de forma simultánea, indicaba los precios y cantidades de equilibrio para todos los bienes. Esto no le resolvió a Walras el problema de que, si la decisión de cada individuo de comprar o vender depende de las decisiones de todos los demás, ¿cómo puede saber el individuo lo que están haciendo todos los demás? Él evitó este problema evocando a un «subastador» que todo lo ve y todo lo oye, que ajustaría los precios de todas las mercancías hasta que la oferta deseada fuera igual a la demanda deseada en todos los mercados, una condición conocida como el «equilibrio general» (volveremos a esta cuestión en el capítulo 4). Menger, por otra parte, aceptó que la información perfecta no estaría disponible, y en consecuencia no construyó un modelo de equilibrio general de la economía, aunque aceptó la hipótesis de que los movimientos autónomos de los precios se irían acercando hasta igualar los niveles deseados de oferta y demanda. Así, mientras que para Walras la economía era un subgrupo de las matemáticas con el potencial de ser igualmente preciso, Menger comparó la economía con la astronomía, sugiriendo que a través del estudio de los movimientos visibles de los precios (planetas), podríamos deducir algo sobre la naturaleza de la fuerza invisible de la maximización de la utilidad (energía). Jevons, un flemático inglés, sólo situaría su demanda de respetabilidad científica al nivel de la previsión meteorológica.

Así, en los años 70 del siglo XIX, la necesidad histórica (la necesidad de defender los intereses creados frente a la crítica fundamental) y la legitimidad metodológica (el manto de la ciencia asociado a la formulación matemática) se combinaron para reforzar una escuela de pensamiento económico que ha mantenido su poder durante un siglo y dominado la política económica en muchos países durante gran parte de ese tiempo: la teoría del valor de la preferencia subjetiva. La siguiente exposición sobre esta teoría incorpora sus desarrollos más importantes desde 1870, incluyendo las aportaciones de cuatro importantes economistas americanos, J. B. Clark, Irving Fisher, Milton Friedman y George Stigler. Creemos que nuestro enfoque ahistórico y analítico está justificado porque permite una exposición unitaria de la teoría básica, que sigue el espíritu del método

científico de la teoría de la preferencia subjetiva. Este método sostiene que la gran ruptura de la Ilustración europea encontró su expresión en la economía estrechamente asociada a la obra de Adam Smith. Desde entonces, el conocimiento de la economía ha avanzado gradualmente como un programa de investigación compartido, con la excepción de algunos errores de Marx y sus seguidores, iluminando las verdades eternas de la actividad humana en este mundo que se descubrieron en principio hace doscientos años. Desde el punto de vista de la teoría de la preferencia subjetiva, este capítulo ha sido hasta ahora irrelevante; a partir de aquí y hasta el final de este capítulo, le pedimos al lector que se convierta en un economista de la preferencia subjetiva y vea el mundo desde esa perspectiva. Si esto es difícil de aceptar, vayan a cualquier quiosco, cojan un periódico «conservador» y léanlo. Lo que sigue es la economía básica de ese periódico.

2. LA NATURALEZA DE LA TEORÍA DE LA PREFERENCIA SUBJETIVA

La teoría de la preferencia subjetiva se basa en el supuesto de considerar a los individuos racionales como los átomos básicos del conocimiento económico. El término individuo se concibe como una unidad de toma de decisiones, que puede ser un único ser humano o un grupo de seres humanos, como un hogar. En este último caso, las cuestiones relacionadas con la igualdad y la libertad se suspenden dentro del grupo, dando muchas veces la impresión de que existe un cabeza de familia (las feministas y sus simpatizantes pueden observar el uso frecuente del género masculino en los escritos sobre la preferencia subjetiva) que toma las decisiones por todo el grupo. Las sensaciones que expresan utilidad, por ejemplo la característica de la utilidad, para cada individuo, dependerán de los gustos particulares y únicos de ese individuo. La utilidad no es directamente observable, pero se revela en el comportamiento al elegir entre alternativas. Es, por lo tanto, un concepto *ordinal*, en el sentido de que podemos afirmar que una combinación particular de bienes y servicios proporciona más o menos utilidad a un individuo en particular que una combinación diferente; no es un concepto cardinal, de forma que no podemos asignar un valor numérico a la cantidad de utilidad derivada por el individuo del consumo de una determinada combinación de bienes y servicios. Como la especificación de la utilidad es subjetiva para cada individuo, y no puede valorarse independientemente de las preferencias reveladas en la elección activa, utilizamos el término «preferencia subjetiva» para describir esta teoría del valor.

Cualquier producto de consumo que proporcione utilidad a un individuo será comparado por el individuo con la pérdida que experimenta dicho individuo como consumidor en términos de perder o sacrificar otras fuentes de utilidad (es decir, un coste de oportunidad). Así, por una hora extra de ocio, el coste de oportunidad es la *utilidad* de los bienes y servicios para el consumo a los que se renuncia al no trabajar una hora más. La relación de intercambio entre dos mercancías como fuentes de utilidad es la cantidad de una mercancía a la que un individuo está dispuesto a renunciar con tal de obtener una unidad extra de la otra mercancía, sin que el individuo experimente una pérdida de satisfacción. Esto proporciona una valoración de la segunda mercancía en relación a la primera, que indica la fuerza de la preferencia y, como consecuencia, los gustos de ese individuo en particular.

Pero los individuos no solamente están dotados de gustos y, por lo tanto, de deseos, sino que también poseen capacidades por los cuales, a través de la participación en la

producción, pueden satisfacer mejor esos deseos. El ámbito de la producción se analiza como la aplicación de las capacidades de un trabajador (varios tipos de habilidad y el deseo de trabajar) al entorno material (los recursos no reproducibles) durante un periodo de tiempo (entendido como servicios derivados de los ahorros, otro tipo de capacidad) con el fin de satisfacer gustos (pautas de consumo). Cada uno de los inputs productivos, trabajo, recursos no reproducibles y servicios de ahorro, serán valorados por el propietario individual según el coste de oportunidad (es decir, la utilidad) al que se ha renunciado en el acto de proporcionar otra unidad. Es este coste de oportunidad el que determina el valor del input para el proveedor individual en términos de utilidad. Así, el individuo como consumidor no sólo está juzgando el beneficio recibido por el consumo de fuentes de utilidad alternativas, sino que también juzga el coste en utilidad a la que ha renunciado al proporcionar inputs a la producción. Y es la capacidad de un individuo, es decir, la habilidad de transformar la actividad productiva (experimentada como coste de utilidad) en productos deseables por parte de otros individuos (experimentados como beneficios de utilidad), lo que da al individuo dominio sobre los productos que son fruto del trabajo de otros individuos.

Por lo tanto, incluso siendo la racionalidad económica esencialmente individual y presocial, es posible que existan sistemas económicos en los que se produzcan interrelaciones complejas entre muchos individuos. Una explicación coherente con los supuestos de la teoría de la preferencia subjetiva es que hay gustos distintos entre los individuos por los bienes de consumo (incluyendo el coste de oportunidad ligado a la oferta de los inputs productivos), y que cada individuo tiene capacidades específicas. Así, los individuos concretos pueden no ser capaces de satisfacer en gran medida sus propios gustos a través de la aplicación de su capacidad específica. Existe, por lo tanto, una posible ventaja en la especialización en la esfera productiva, al regularse la oferta total de inputs de los individuos con las capacidades apropiadas para líneas de producción particulares a través de la demanda total de esos productos, por parte de los individuos que no pueden producir dichos productos pero sí pueden producir otros. Como consecuencia, los individuos, para maximizar la utilidad, están dispuestos a proporcionar inputs particulares para la producción de una variedad de bienes y servicios que satisfagan los gustos de otros, con la expectativa de poderlos cambiar por bienes y servicios que ellos desean. Las relaciones sociales pueden así caricaturizarse como relaciones de intercambio entre individuos como excéntricos consumidores e individuos, productores peculiarmente capaces, en las que todos sienten que hay un beneficio particular derivado de su papel particular en la transacción.

Este modelo de especialización productiva según las capacidades específicas da lugar al tipo de *división del trabajo* que más claramente se parece a una comunidad de pequeños granjeros y artesanos. En una economía así, los productores que utilizan sus propios inputs se especializan en la producción de bienes concretos, de forma que se crea una división del trabajo en la producción de diferentes bienes de consumo, que lleva al intercambio de productos finales entre productores y a la interdependencia en el consumo. Detrás de esta sociedad simple aparece el caso más complejo de la interdependencia, tanto en el consumo como en la producción, que encontramos en las sociedades contemporáneas. Así, la producción de cualquier bien de consumo que sea fuente de utilidad directa se descompone en diversos procesos llevados a cabo por diferentes productores, de forma que existe una división del trabajo *dentro* de la producción de

un bien de consumo e intercambio, tanto de los inputs productivos como de los bienes de consumo final. Es el modelo de este tipo de sociedad el que intentaremos construir en este capítulo y en el siguiente.

Antes de proceder a un análisis más detallado, vale la pena enfatizar tres puntos. Primero, que el supuesto principal de la teoría de la preferencia subjetiva, la existencia de individuos maximizadores de utilidad dotados de gustos y capacidades, es un supuesto y no una hipótesis. No está abierta a discusión ni refutación, sino que constituye el punto de partida del que se desprende, por deducción lógica, que, primero, los individuos que actúan según su propio interés privado sirven también al interés general más amplio siempre que exista el libre intercambio y, segundo, que se generan algunas afirmaciones susceptibles a la observación y a la falsación. Se acepta que el comportamiento económico individual está muchas veces limitado por las instituciones sociales que ponen límites al libre intercambio; por ejemplo, los privilegios monopolísticos proporcionados a los mercaderes del siglo XVI, o las actividades de las grandes empresas o los sindicatos en nuestro tiempo. Pero el objetivo de la teoría no es la *descripción* del comportamiento económico excepto en términos del más amplio criterio de falsación, sino explicarlo, y demostrar así que sólo las instituciones económicas que proporcionan un marco para la operación del «libre mercado» son deseables. Sólo entonces pueden todos los individuos maximizar la utilidad simultáneamente, sujetos solamente a las limitaciones causadas por sus capacidades individuales innatas.

En segundo lugar, el análisis puede, en principio, aplicarse a cualquier economía. El punto de partida de la teoría de la preferencia subjetiva es el individuo dotado de forma innata de gustos, capacidades y una propensión a la maximización de la utilidad, que proporciona una concepción del comportamiento económico racional que es independiente de cualquier situación social, política o histórica. El análisis de esta racionalidad *presocial* esencial, al entender la maximización de utilidad como universal, puede, por lo tanto, ignorar legítimamente los factores sociales, políticos e históricos. Precisamente, en la diferencia fundamental de gustos y capacidades se apoya la posible explicación que del «subdesarrollo» proporciona la teoría de la preferencia subjetiva, considerándolo como la expresión de un tipo de gustos y capacidades que no valoran mucho la riqueza material ni les lleva a crearla.

Finalmente, es importante que las dos características del individuo, la dotación de gustos y capacidades y la motivación por maximizar la utilidad, se reconozcan como la base de la teoría de la preferencia subjetiva. En gran parte de la literatura económica es sólo la última característica la que se destaca en la identificación de una escuela de pensamiento llamada economía neoclásica, donde la maximización, enfatizando el uso del cálculo diferencial, se toma como el sello de una escuela de pensamiento unificada. Mientras que el neoclasicismo en esta definición efectivamente incluye a los teóricos de la preferencia subjetiva, también incluye a otros escritores como Alfred Marshall (ver cap. 6), quien, aunque aceptaba la maximización como la motivación de los actores económicos, no consideraba la base de las relaciones sociales como individuos independientes con gustos y capacidades dados y, por lo tanto, no percibía las relaciones sociales como simples relaciones de intercambio, ni en la práctica ni idealmente. Volveremos al trabajo de Marshall en los capítulos 6 y 7.

[...]

3. LA BASE DE LA ORGANIZACIÓN SOCIAL: ¿QUÉ PUEDE OFRECERME LA SOCIEDAD?

La teoría de la preferencia subjetiva no considera imperativo que los individuos vivan en sociedad. La situación de Robinson Crusoe no es sólo un instrumento pedagógico útil para enseñar a los estudiantes los principios de la economía, sino también un potencial real para todos nosotros. Los individuos están equipados con capacidades innatas que pueden utilizarse independientemente de la sociedad para satisfacer, hasta cierto punto, sus gustos. Para elegir participar en la sociedad, el individuo debe percibir alguna ventaja personal. Los individuos entran voluntariamente en sociedad sólo debido a los beneficios netos que, en términos de utilidad extra, pueden conseguir. Nadie está obligado a incorporarse; por lo que nadie tiene una causa legítima para objetar a su propia situación en la sociedad, ya que cada uno es libre de marcharse una vez cumplidas las obligaciones existentes. Existe una pequeña complicación en que, al salirse de la sociedad, el individuo altera en realidad la naturaleza de la sociedad de forma marginal, por ejemplo reduciendo la competencia por el trabajo asalariado con otros que poseen una capacidad similar, pero para los objetivos de este capítulo supondremos que este impacto no es significativo.

El individuo de la preferencia subjetiva se encuentra con la sociedad ideal a dos niveles. El primero es en el marco del contrato voluntario impuesto por ley como una condición fundamental para la existencia social. El segundo nivel es un conjunto de hechos sociales llamados precios (que incluyen salarios, tasas de interés y rentas). El individuo puede así calcular el significado de estos precios en términos de utilidad según sus posibilidades de consumo, dados los gustos y capacidades específicas de tal individuo. Este cálculo indicará al individuo si le vale la pena participar más o menos en la sociedad. En el caso extremo, si las capacidades individuales son, debido a algún desacierto divino, totalmente incapaces de satisfacer sus gustos individuales, la cuestión se vuelve académica. Pero para la mayoría de la gente, la naturaleza de la decisión no será cualitativa, sino cuantitativa; un poco más de trabajo asalariado o un poco menos, un poco más de ahorros en el banco o un poco menos.

Esta decisión puede plantearse como un grupo de proposiciones generales formales que vinculan el análisis de la preferencia individual con los hechos sociales de los precios. Anteriormente introdujimos el concepto de la relación marginal de sustitución para indicar la fuerza relativa de la preferencia en términos de utilidad entre las combinaciones de consumo de dos productos al moverse alrededor de una curva de iso-utilidad, e igualmente se mostró cómo esto es también aplicable a las ofertas de inputs. También se sugirió que el individuo experimenta los «precios» como intercambios externos al decidir qué combinación de productos consumir. La relación entre el intercambio subjetivo entre dos productos como fuentes de utilidad y la experiencia objetiva de los precios como intercambios sociales debe ser de igualdad si el individuo va a dejar de buscar otras oportunidades de intercambio. De forma similar, al utilizar parte de sus capacidades individuales, incluyendo la capacidad de ahorrar (como fuentes de desutilidad), para producir bienes (como fuentes de utilidad), el individuo igualará la evaluación subjetiva de convertir el esfuerzo adicional en placer adicional en cada actividad en términos de utilidad neta, con el objetivo, socialmente dado, de las recompensas relativas en términos salario/precio e interés/precio.

Si estas ecuaciones no se mantienen, entonces es del interés del individuo ajustar su comportamiento. Esto podría suponer consumir más de un producto relativamente bien valorado en términos de utilidad marginal, y dejar de consumir parte de un bien relativamente menos valorado, o incrementar la actividad en la producción social si los precios de los bienes de consumo fueran relativamente bajos comparados con los salarios y los tipos de interés en términos de la relación de utilidad/desutilidad marginal. Por lo tanto, un individuo con una capacidad x , utilizada para producir el producto b , que se intercambia por el producto a , que el individuo consume, puede encontrar una combinación de cantidades de todas las actividades que constituya un equilibrio maximizado de utilidad para cualquier conjunto dado de precios relativos. Así, si a un individuo no le gusta nada trabajar y tiene un nivel relativo bajo de deseo de consumir, entonces se puede esperar un menor nivel de actividad en la sociedad para cualquier combinación de precios comparado con un individuo a quien le guste trabajar y consumir. Esta conclusión incontestable puede complicarse al suponer que a muchos individuos les desagrade fuertemente la actividad productiva y tengan un gran deseo de consumir, de forma que cuando los salarios y el interés en términos de poder de consumo cambien, esto podría provocar cambios significativos en la cantidad de actividad social productiva. Este tipo de razonamiento es en parte el responsable del desagrado de los teóricos de la preferencia subjetiva por los impuestos sobre la renta, ya que predecirían que esto afecta a la elección de los individuos en contra de la participación en la sociedad, lo que amenaza con erosionar los dos niveles de interacción social, es decir, no sólo el sistema de precios como un asignador de recursos, sino también la aceptación más fundamental de los contratos voluntarios como la base de las relaciones sociales.

Pero ¿por qué deberían los individuos con sólidos gustos (un publicista puede engañarles para que compren una vez, pero después de esto es la experiencia del consumo lo que cuenta, es decir que, en la práctica, toda la publicidad es informadora) y capacidades innatas (la educación puede desarrollar habilidades, no crear talentos) formar sociedades en las que millones de individuos se encuentren íntimamente interrelacionados a través de una compleja red de contratos? Aunque la teoría de la preferencia subjetiva normalmente parece sentirse más cómoda con Robinson Crusoe y con economías de intercambio puro (es decir, sin producción) o campesinas/artesanas, existe sin embargo la posibilidad de ir más allá de estos modelos simples recordando el descubrimiento de Adam Smith para la economía, de las ventajas productivas de una división del trabajo compleja.

Una división de tareas compleja, en la que un gran número de personas con capacidades altamente especializadas producen cada producto y en la que los materiales tienen que pasar a través de varios procesos diferentes antes del consumo, es obviamente la condición de muchas sociedades actuales. La organización secuencial de la producción no genera problemas para los modelos de sociedad de la preferencia subjetiva, ya que cada movimiento de productos puede ser entendido esencialmente como un intercambio voluntario entre dos individuos. Sin embargo, aparece un problema de organización cuando se juntan muchos individuos en un mismo momento y en un mismo lugar para aprovechar la alta productividad, definida en términos de unidades físicas de output por trabajador. Por ejemplo, supongamos que una hora es efectivamente la oferta de trabajo mínima de un individuo y hay 40 personas trabajando separadamente, una hora cada una, produciendo cada una 1 unidad de output, es decir,

un output total de 40 unidades. Si trabajan de forma simultánea en un mismo sitio, las mismas personas pueden producir un total de 50 unidades en una hora, de forma que, siempre que el trabajo no sea más desagradable, el método técnicamente eficiente es poner a todos los trabajadores juntos durante una única hora. Pero esto exige coordinación y planificación para todos los individuos involucrados. Si esta eficiencia técnica conlleva la organización de muchos individuos, esto alentará la aplicación de capacidades específicas para asumir tal responsabilidad; es decir, la aparición de *empresarios* para tomar el control de la producción.

La palabra «empresario» evoca la imagen de un individuo dinámico y de talento que toma la iniciativa y asume el riesgo de fundar y dirigir una iniciativa productiva: la empresa. Para los propósitos de la teoría de la preferencia subjetiva, esta imagen popular debe ser un poco modificada si se quiere que la teoría se desarrolle de forma rigurosa. En primer lugar, lo mejor es que el empresario (en realidad «intermediario») sea separado del suministro de recursos para iniciar y expandir la empresa. Estos recursos provienen de ahorradores que reciben intereses por su sacrificio del consumo inmediato. En segundo lugar, y de forma más controvertida, es apropiado suponer que una economía de preferencia subjetiva está libre de riesgos.

Las razones para este supuesto se centran en la visión de la preferencia subjetiva de que los individuos están seguros acerca de lo que quieren consumir y ofrecer a la sociedad, dado que los precios, son, para estos individuos, hechos sociales con técnicas de producción fácilmente ajustables a cualquier pequeño cambio en los gustos y las capacidades. Los problemas residuales referentes al consumo y a la oferta futuros se pueden tratar en los mercados de productos en términos de futuro, análogos a los mercados que mueven bienes a través del espacio. Los caprichos del entorno natural se pueden resolver con seguros, que convierten el riesgo fortuito en ciencia de la probabilidad. El riesgo como aspecto crucial en la decisión de producir es central al pensamiento en términos de coste de producción en su forma keynesiana, tal como veremos en el capítulo 6, y no a la teoría de la preferencia subjetiva, que elogia a los empresarios dinámicos por reconocer oportunidades más que por tomar riesgos.

En consecuencia, para nuestros propósitos podemos aceptar que, en una sociedad anónima, la propiedad legal de la compañía es de los accionistas (es decir, ahorradores) y la dirección se realiza sobre una base burocrática (es decir, trabajo con capacidad especial), no por un individuo aventurero. Estando las recompensas por esta tarea organizativa no sólo divididas entre muchos individuos, sino también divididas analíticamente entre una recompensa equivalente al coste de oportunidad correspondiente a la oferta de este tipo particular de servicio, es decir, el salario corriente que compensa por el ocio al que se renuncia, y ocasionalmente también por una renta como recompensa por una habilidad no fácilmente reproducible por una dirección excepcionalmente talentosa. Podemos así plantear una cuestión crucial para la teoría de la preferencia subjetiva. Si esta función organizativa empresarial es crucial para que la teoría de la preferencia subjetiva gane credibilidad por su relevancia en las sociedades actuales, ¿pueden entonces los poderes de decisión de los empresarios describirse de forma lógica y convincente, de forma que se subordinen a los deseos de los consumidores individuales?

[...]

4. ALGUNOS PROBLEMAS DE LA TEORÍA DE LA PREFERENCIA SUBJETIVA: CONSUMIDORES SIN INGRESOS, EMPRESARIOS SIN COMPETIDORES, MERCADOS SIN ESTABILIDAD

En la teoría de la preferencia subjetiva, el individuo es un «decidor» [*decision-maker*] que decide como disponer de sus recursos y satisfacer sus gustos *simultáneamente*. Pero en una sociedad interdependiente y compleja, la teoría de la preferencia subjetiva reconoce que las decisiones de producción están necesariamente separadas las unas de las otras, y también de los actos de consumo, por un intermediario aceptado de forma general (llamado dinero), y que las pautas de trabajo de tal sociedad con muchas indivisibilidades en la producción significan que la flexibilidad es limitada en el tipo y las horas de trabajo para muchos individuos. Así, la búsqueda de unos ingresos monetarios es lo primero, y sólo entonces, cuando se conoce esta renta, es posible tomar decisiones sobre el consumo. Las implicaciones de esto para la teoría de la preferencia subjetiva son serias, ya que los trastornos en la economía (debidos, por ejemplo, a los cambios en los gustos y en los recursos), que deberían ser temporales, pueden prolongarse si muchos individuos aceptan, por desesperación, empleos que proporcionan ingresos monetarios bajos. Al no disponer de efectivo, las personas consumirían poco y no habría demanda efectiva (apoyada por el dinero) para los bienes y servicios que de otra forma se podrían haber producido. Las repercusiones de esta deficiencia pueden dejar a otras personas en el paro de forma involuntaria (es decir, dispuestos a trabajar a los salarios corrientes por sus conocimientos pero sin posibilidades de encontrar un empleo).

La respuesta de la teoría de la preferencia subjetiva a esta crítica es que la misma existencia del dinero permite a los individuos guardar algunos ahorros precisamente para hacer frente a contingencias de este tipo, lo que significa que el consumo nunca tiene que reducirse drásticamente debido a una pérdida de la renta corriente. Además, los individuos, incluso si no han tenido la precaución de guardar algunos recursos, pueden establecer contratos con ahorradores para cubrir el consumo actual, a devolver con las rentas futuras, aunque con intereses, relajando así otra vez las limitaciones que impone la renta actual [o la falta de ella] al consumo actual. Estas respuestas sugieren que la teoría de la preferencia subjetiva no trata fácil y explícitamente los temas del tiempo y la incertidumbre, tendiendo en general a considerar el tiempo sólo en términos de una distinción simple entre dos mercados (el actual y el futuro) y la incertidumbre como algo que se puede resolver con los arreglos de seguros apropiados.

La cuestión del aumento de las indivisibilidades en la producción plantea un segundo problema para la teoría de la preferencia subjetiva. Si un empresario llega a controlar más y más recursos, entonces el tamaño de esa empresa en relación al mercado para un producto puede crecer. Incluso con competencia potencial, un empresario puede aún ser capaz de afectar el precio de un producto variando el output, más que ser forzado a aceptar el precio como dado, a efectos de toma de decisiones. A esta situación se la llama competencia imperfecta (examinada más detalladamente en el capítulo 6). Esta crítica se refuerza si se afirma que las empresas pueden evitar la entrada de nuevos empresarios manipulando la información, ya sea a través de patentes sobre las técnicas de producción o de la publicidad para influir sobre los consumidores. Los problemas resultantes de ineficiencia e inequidad son similares a los subrayados en la

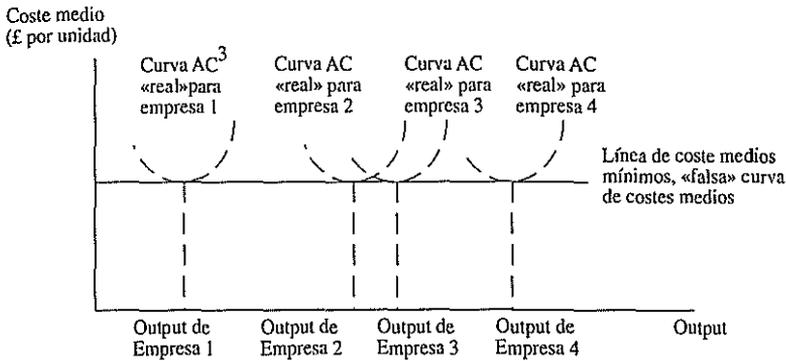
sección 3.7 para el empresario no marginal en condiciones de competencia perfecta, que no produce al coste medio mínimo y recibe al mismo tiempo una renta económica por encima del coste de oportunidad. La respuesta de la teoría de la preferencia subjetiva ha sido mantener que la competencia imperfecta sostenida es difícil, si no imposible, por varias razones.

Por ejemplo, se puede afirmar que incluso las empresas más grandes tienen competidores, si no en la producción de bienes idénticos, sí proporcionando productos sustituibles de utilidad: los deseos de nutrición, calefacción y comunicación, que pueden satisfacerse con un amplio abanico de productos. Cualquier empresa también puede tener que conseguir fondos para proyectos de inversión a gran escala que le someterán al ojo informado y crítico de las instituciones financieras que sólo juzgan a las empresas por sus rendimientos para los ahorradores, no para el empresario. Esto tiende a estimular la dispersión de los rendimientos entre un grupo más amplio que el de los que sólo ejercen la función empresarial. Finalmente, dentro de la empresa, los gerentes de las subdivisiones o las secciones serán conscientes de las posibles ventajas de suministradores alternativos, y criticarán a las secciones ineficientes en relación a los precios de los inputs y outputs en el mercado abierto. Por lo tanto, la presión por mantener los precios bajos, por distribuir ampliamente todas las rentas económicas y por mantener una productividad similar a la de las empresas más pequeñas y especializadas, existe incluso en las empresas más grandes.

Otra crítica dirigida a minar la teoría de la preferencia subjetiva a través de cuestionar la existencia de la competencia entre empresas en las sociedades contemporáneas, se basa en la hipótesis de que las curvas de coste medios de las empresas empezarán a aumentar al llegar a cierto nivel de output, pequeño en relación a la demanda total del mercado al precio corriente del mercado. Esta subida garantiza que las empresas tengan un tamaño limitado y que sean económicamente incapaces de expandirse absorbiendo mercados enteros, eliminando la competencia. Pero el hecho de que el examen de las cifras de costes reales a partir de muestras de empresas en muchas industrias generalmente no muestra este aumento, sugiere un problema para la teoría de la preferencia subjetiva de la empresa. Sin embargo, la teoría de la preferencia subjetiva afirma que este no es el caso en dos aspectos. Primero, el coste medio puede estar creciendo en cada una de las empresas individuales incluso si el punto transversal de todos esos costes medios mínimos es una línea recta (ver figura 1).

En segundo lugar, las cuentas de la empresa las preparan los contables, no los economistas, y aparecen muchos problemas al convertir las categorías de los contables en conceptos analíticos de la economía de la preferencia subjetiva. Por ejemplo, lo que un contable llama «beneficio» no tiene significación analítica directa alguna, de ningún tipo, y lo que un contable llama «renta» significa algo totalmente diferente. Por tanto, igual que la función de demanda en la que la predicción de una curva descendente está limitada por tantas calificaciones que la comprobación empírica es virtualmente imposible, las curvas de coste analíticamente adecuadas no son fácilmente observables, por lo que la teoría de la competencia perfecta es virtualmente improbable. Parece que, demasiadas veces, el criterio popperiano de la ciencia, aceptado por importantes teóricos de la preferencia subjetiva, según el cual el conocimiento es sólo científico cuando es contrastado críticamente ante la falsación observable sólo se respeta en principio, y no en la práctica.

Figura 1. «Falsa» curva de coste medio constante construida a partir de la información transversal de costes de cuatro empresas

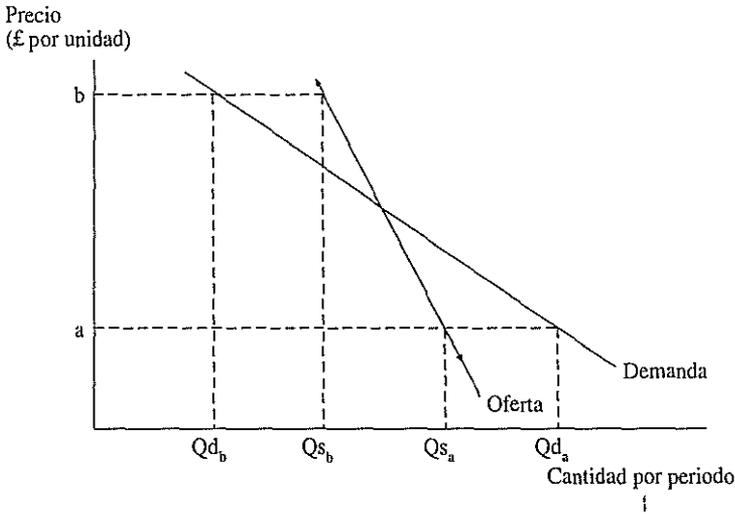


La predicción de que un mercado es un sistema de equilibrio estable (es decir, que existe una tendencia inherente a que un precio de mercado vuelva a su valor central) puede ser cuestionada por diversas hipótesis fundamentales. En primer lugar, un mercado puede ser inestable si varias empresas expandiéndose juntas producen economías que ninguna empresa por sí sola podría conseguir, por ejemplo, creando un centro de mano de obra apropiadamente cualificada. Estas *economías de escala* (es decir, economías que dependen del nivel de escala del output) son externas a la empresa (individualmente, cada empresa puede seguir teniendo una curva de coste marginal ascendente) y sólo aparecen al nivel del mercado conjunto como curva de oferta de pendiente descendente. Es decir, que cuanto mayor sea la cantidad del producto comercializado, menor será el precio de viabilidad de cada empresa y el que será capaz de hacer frente a los costes medios mínimos. Sin embargo, la inestabilidad sólo se produce en el caso en que estas economías sean tan grandes que la curva de la oferta decrezca más rápido que la curva de la demanda (si suponemos que los individuos sólo responden en términos de cantidades y aceptan los precios como algo dado). (Ver figura 2.)

Al precio a la cantidad demandada (Qd_a) excede a la cantidad ofertada (Qs_a), y los empresarios existentes tienen razones para ofertar más. Pero al expandir la producción, reducen los costes de producción para los nuevos participantes, y se produce una presión para que los precios bajen, *incrementando* así la diferencia entre la oferta y la demanda, en lugar de disminuirla. Al precio b , la oferta (Qs_b) excede a la demanda (Qd_b), y así los empresarios existentes disminuyen la producción y al hacerlo incrementan los costes, fuerzan a empresas fuera de la industria, lo que lleva a un aumento de los precios y un incremento de la oferta por encima de la demanda. Por lo tanto, en este ejemplo todos los individuos se comportan de forma racional conforme a la teoría de la preferencia subjetiva, pero el mercado es inestable, llevando a la teoría a poderse defender solamente afirmando que los casos de rendimientos a escala significativos y externos no son habituales.

3. AC = Coste Medio [nota de la trad.]

Figura 2. Mercado inestable con beneficios crecientes a escala externos a la empresa (Nota: los empresarios sólo pueden elegir la cantidad, no el precio)



Incluso si se supone que las curvas de la demanda y de la oferta tienen inclinaciones normales, la inestabilidad puede aun introducirse suponiendo un retraso temporal en la respuesta de la oferta, debido a un periodo de producción finito en el que las decisiones sobre el nivel del output se toman al inicio del periodo (por ejemplo un producto agrícola, en cuyo caso las decisiones vitales deben realizarse en el momento de la siembra). Esta hipótesis provoca un proceso de ajuste en el tiempo que puede ser inestable si se supone que la curva de la demanda tiene más pendiente que la curva de la oferta (ver figura 3).

En el primer periodo de tiempo, partiendo de un precio de mercado inicial a , los empresarios estarán dispuestos a ofertar una cantidad Qs_a . Sin embargo, ante esta cantidad, los consumidores estarán, sólo a partir de la función de la demanda, dispuestos a ofrecer un precio b . Así, al principio del segundo periodo de tiempo, ante el nuevo precio de mercado b , los empresarios modificarán sus decisiones de producción según la función de la oferta, y sólo ofertarán Qs_b . Los consumidores, enfrentados ahora con una cantidad reducida del producto, ofrecerán el precio superior c , produciéndose entonces una situación de exceso de demanda. Consecuentemente, en el tercer periodo de tiempo, las decisiones de producción volverán a revisarse. En este ejemplo, la cantidad que los consumidores están dispuestos a pagar por una cantidad dada y la cantidad que los empresarios están dispuestos a ofertar por un precio dado tienden a alejarse de los valores de equilibrio de mercado. Por razones visuales obvias, a este modelo se le llama modelo de la telaraña. En contraste con el primer caso, aquí podría considerarse que los individuos se comportan con una falta de previsión que se acerca a la irracionalidad. Al comprar el producto cuando el precio es bajo, almacenarlo y venderlo cuando es alto, algunos individuos emprendedores podrían actuar como mayoristas, «almacenando y especulando» en el interés de todos y obteniendo al mismo tiempo

Figura 3. Mercado inestable con cantidad ofertada respondiendo al precio al principio del periodo de producción

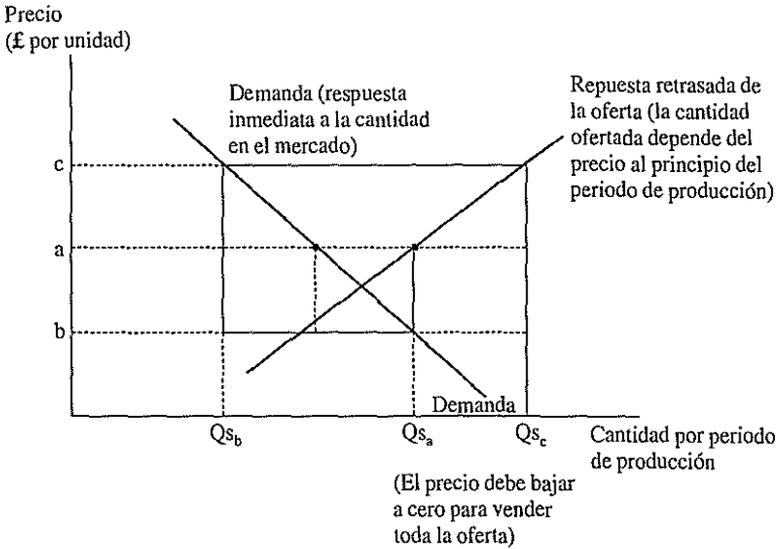
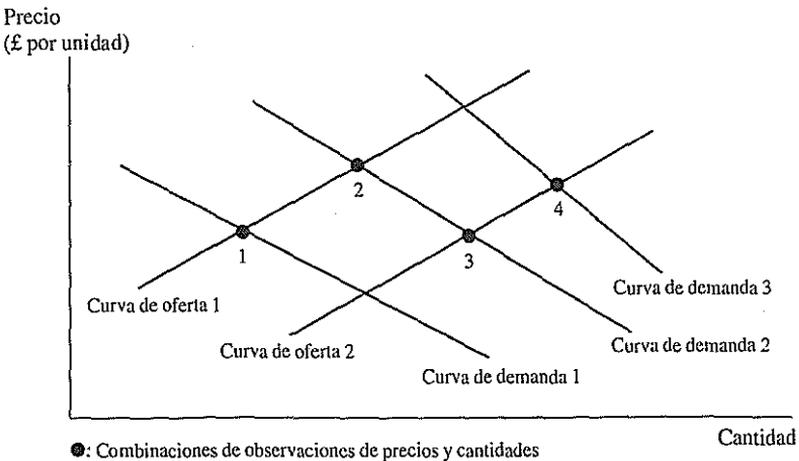


Figura 4. «Falsa» observación de inestabilidad de mercados, cuando, de hecho, se producen cambios en las curvas de oferta y demanda con movimientos a lo largo de las curvas



una recompensa. Así, la libre búsqueda del beneficio particular en este caso tenderá a reducir la inestabilidad.

Ni siquiera una «observación» de inestabilidad *prima facie* en términos de una amplia variación en el precio de un producto, como se muestra en la figura 4, es una prueba concluyente de que lo esencial de la teoría de la preferencia subjetiva esté fallando un test de falsación.

Siempre que puedan proporcionarse algunas razones para que la curva de demanda o de oferta, o las dos, estén cambiando, lo que dado el número de variables que se suponen fijas para llegar a las relaciones de demanda y oferta no debería ser difícil, entonces, en principio, es posible explicar las variaciones. Esto no elimina todo el trabajo realizado por muchos economistas en el campo de la estadística. Pero sí arroja dudas sobre si es posible que su trabajo llegue jamás a desafiar fundamentalmente a la teoría de la preferencia subjetiva. La comprobación formal empírica exhaustiva no es esencial para la supervivencia de la teoría. El criterio de éxito de la teoría de la preferencia subjetiva no depende de las observaciones estadísticamente válidas, sino que es evidente en el bienestar material relativo de los ciudadanos de aquellas sociedades en las que los gobiernos han parecido actuar generalmente como si la teoría de la preferencia subjetiva fuera cierta.

La política de la teoría de la preferencia subjetiva: un marco para la libertad*

Ken Cole, John Cameron, Chris Edwards

1. LA ESTRATEGIA POLÍTICA GENERAL ASOCIADA A LA TEORÍA DE LA PREFERENCIA SUBJETIVA

Si observamos cualquier elección multipartidista reciente en el mundo occidental, encontramos invariablemente un partido que defiende la reducción de la «interferencia» gubernamental en la economía nacional; menores impuestos para las rentas más altas, menores restricciones en el movimiento internacional de bienes y finanzas y un estricto control sobre los cambios en la cantidad de dinero en la economía. Estos políticos defienden también una política social basada en la familia y que refuerce la necesidad del castigo y no del tratamiento de los criminales, un posicionamiento político internacional basado en la superioridad nacional y una dura oposición a la URSS. En 1979, el Partido Conservador ganó las elecciones en el Reino Unido con un manifiesto de este tipo y realizó un enérgico esfuerzo para aplicar el programa. Este programa era muy radical para los estándares británicos de posguerra, y el primer año todos los indicadores económicos marcaron la dirección «incorrecta». El pragmatismo pareció exigir un cambio de algunas partes de la política, pero los llamamientos a un retorno a las convenciones previas del «sentido común», el «realismo» y la «racionalidad» fueron todos tratados con desprecio por los dirigentes del gobierno conservador. Estos líderes no sólo aparecían excepcionalmente claros y unidos en torno a su estrategia general, sino que también consideraban cada política concreta como una contribución a su estrategia general.

Esta posición excepcionalmente firme puede explicarse en parte en referencia al poder lógico de la teoría del valor de la preferencia subjetiva. En una situación de crisis (y quién podría dudar que en los años 70 el Reino Unido se encontraba en una crisis política, con cuatro elecciones y efectivamente cuatro cambios del partido/partidos en el gobierno con cambios de laborista a conservador a laborista, a laborista con apoyo parlamentario liberal y a conservadores una vez más), el pasado reciente deja de ser una guía para el futuro y las creencias fuertes se hacen más importantes en la toma de decisiones. Las creencias fuertes son mucho más convincentes si tienen coherencia lógica, por lo que un argumento lógico es importante para animar a los seguidores y desactivar a la oposición. Decir que las ideas de alguien sólo tienen sentido en base a un conjunto concreto de supuestos es mucho menos rebatible que decir que no tienen

* Publicado en: Cole, Ken; Cameron, John; Edwards, Chris. «Subjective preference theory policy: a framework for liberty». En: *Why economists disagree: the political economy of economics*. Londres: Longman, 1983, p. 88-108. Traducción: Gemma Galdon.

ningún sentido. La teoría de la preferencia subjetiva es el apuntalamiento lógico de las políticas del gobierno conservador en el Reino Unido en los años 80.

La situación de crisis en el Reino Unido fue importante para proporcionar el marco en el que las ideas fundamentalistas se convirtieron en políticamente importantes. Margaret Thatcher y Keith Joseph fueron importantes en forzar al Partido Conservador a adoptar una rigurosa visión del mundo desde la preferencia subjetiva. Pero estas ideas estaban disponibles debido a que, entre 1870 y 1980, muchos economistas en universidades e instituciones de investigación prestigiosas que constituyen auténticas torres de marfil en Europa y los Estados Unidos, habían estado desarrollando y refinando esa visión del mundo. Sería, por lo tanto, más acertado llamar a la economía la «ciencia conservadora», que la «ciencia deprimente», ¡aunque para muchos de nosotros en el Reino Unido en 1980 las dos descripciones podrían ser intercambiables!

En un aspecto, podríamos acortar este capítulo considerablemente refiriéndonos al capítulo anterior, señalando que hemos demostrado cómo los individuos buscadores-de-utilidad pueden combinarse a través de contratos voluntarios en un mercado de un producto e intercambiarlo a un precio que garantice algún aumento de satisfacción para todos los participantes. La competencia perfecta está prácticamente garantizada por la libertad de información y la búsqueda del beneficio propio por parte de los participantes potenciales, por lo que el mercado libre es equitativo y eficiente, con sólo algunas excepciones poco probables a esta norma. Todos los elementos componentes de la filosofía básica del centro-derecha (en el espectro político) están presentes en este modelo. Los determinados individuos que persiguen sus propios objetivos a escala mundial a la vez que reconocen el interés propio en el contrato voluntario (el primero en utilizar la violencia no es siempre el vencedor final) como la relación social típica. Las leyes de la oferta y la demanda se presentan así analíticamente como leyes «naturales», parecidas a la ley de la gravedad, que operan con una fuerza anónima y universal sobre todo el mundo y, por lo tanto, inevitable (en el sentido de que un avión volando en círculos no rompe la ley de la gravedad sino que gasta energía al resistirse a esa ley) y es justa (en el sentido de que las limitaciones al comportamiento individual no se deben a los agentes humanos sino a la providencia ciega).

Todo lo que un agente socialmente consciente debe hacer es proteger la norma del contrato voluntario. Para proporcionar ese servicio, puede extraer alguna cantidad compensatoria de recursos en forma de impuesto de cada individuo participante. (No existe ninguna razón fuerte para que el impuesto por individuo no deba ser igual, ya que todos los individuos serían perjudicados por el colapso del mercado, y el impuesto sería probablemente tan pequeño que no sería importante). Indudablemente, muchos votantes de partidos políticos de derechas ven este argumento como bastante adecuado como base teórica para darles su apoyo. Desde esta posición, podrían pasar a afirmar que las sociedades que no permiten la operación de los mercados libres son tiranías políticas y que aquellas personas que viven en esas sociedades están socialmente incivilizadas por permitir que la tiranía continúe. Solamente las sociedades que están avanzando hacia mercados más libres son consideradas como sociedades en desarrollo, mientras que las que los están restringiendo no lo son. Pero ir mucho más allá de esto en términos de plantear una justificación lógica de preferencia subjetiva del nacionalismo (que lleve a una política de fuertes fuerzas militares) y del racismo (llevando a una política de restricción de la migración) sería exagerar el tema. Llegar a este punto

requeriría la introducción del debate acerca de la genética frente al medio ambiente como elementos en la formación de la personalidad individual y de las características étnicas. Basta decir que la rígida visión presocial de las preferencias y la elección económica en la teoría de la preferencia subjetiva es compatible con el determinismo genético a nivel individual y de grupo.

Por lo tanto, llegados a este nivel tosco pero válido, podemos ver las conexiones entre lo esencial de la teoría del valor de la preferencia subjetiva y una postura política contemporánea ampliamente extendida. Para aumentar la confianza en la teoría de la preferencia subjetiva (y consecuentemente en la política asociada con ella), es útil refinar el argumento mostrando que el análisis de un único mercado puede ser convertido de forma lógica en una teoría de toda la economía. Este es el proyecto que ha dominado la economía de la preferencia subjetiva desde 1870 hasta hoy en día. Antes de intentar resumir esta actividad, enumeraremos los criterios generales por los que podemos juzgar si una teoría es correcta desde la perspectiva de la economía de la preferencia subjetiva (y más generalmente desde la teoría popperiana del conocimiento).

La teorización se divide en tres componentes: supuestos, deducciones y comprobaciones. Los supuestos son esencialmente arbitrarios; hablar de si los supuestos en sí mismos son más o menos aceptables no tiene ningún sentido desde este punto de vista, ya que todos los supuestos son desviaciones de la complejidad de la experiencia y están por lo tanto unidos por una falta de realismo. La deducción está dominada por las normas de la lógica y, como tal, no está abierta a la crítica; la habilidad de reproducir una deducción lógica precisamente aumenta cuando la forma del argumento es matemática. Esto estimula el uso de las matemáticas y facilita la elección de supuestos susceptibles de formulación matemática. Esto parecería dejar como única área de crítica la comprobación empírica, es decir, la comparación del resultado de las deducciones de un conjunto de supuestos acerca de lo observable con las observaciones reales y preferentemente la evaluación de la validez de esta teoría frente a las predicciones de las deducciones derivadas de un conjunto de supuestos rivales.

Para la teoría de la preferencia subjetiva, los dos extremos del proceso están fijados. Los supuestos sobre los individuos maximizadores de utilidad (que son susceptibles de ser representados matemáticamente utilizando el cálculo diferencial) son obligatorios y el objetivo de predecir un resultado estable, eficiente y equitativo es, como mínimo, muy aceptable. Las objeciones acerca de que este proceso parece ignorar la fase crucial de comprobación empírica pueden ser rebatidas desde muchas direcciones. En primer lugar, la afirmación de que las economías «de mercado» del mundo actual son relativamente estables (los precios de ayer son una guía relativamente buena para los de hoy), eficientes (las personas que viven en ellas tienen un alto nivel de consumo) y equitativas (el nivel de coacción es bajo, comparado con otros momentos históricos). En segundo lugar, que el proceso de teorización se encuentra aún sólo al segundo nivel, las deducciones desde los supuestos son aún toscas y el proyecto es refinar el argumento a través de la utilización de técnicas matemáticas más sofisticadas, que debilitan las restricciones que no son esenciales para los supuestos básicos sino que sólo son necesarios para permitir el uso de nuestras inadecuadas matemáticas actuales. En tercer lugar, que no se ha demostrado que ninguna teoría rival sea mejor en las pruebas en las que se predicen diferentes observaciones. Por lo tanto, metodológicamente, la teoría de la preferencia subjetiva puede defenderse a sí misma de gran parte de la crítica.

Las próximas tres secciones de este capítulo resumen los intentos de los economistas de validar rigurosamente la visión del mundo de la preferencia subjetiva. También muestran como la teoría resurgió de los reveses de los años 50 y 60 hasta convertirse de nuevo en la teoría dominante de la economía en los años 70 en muchas universidades, departamentos gubernamentales e instituciones internacionales. La última sección de este capítulo avanza hacia una valoración del apoyo político a la economía de la preferencia subjetiva y concluye que su lugar en el panteón económico de las sociedades capitalistas está asegurado.

[...]

2. LA ECONOMÍA COMO MUCHOS MERCADOS: EL ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO GENERAL

La integración de la economía y las matemáticas ha alcanzado uno de sus puntos álgidos al examinar las propiedades de una economía de multi-mercado desde el punto de vista de la preferencia subjetiva. Sin embargo, la preocupación de esta sección se centra en los principios implicados, y por lo tanto no se utiliza ninguna formulación matemática, lo que significa que las propiedades estéticas de las matemáticas se pierden. Esta pérdida no es trivial, ya que a medida que la economía ha ascendido a torres de marfil, el criterio del éxito y la excelencia ha pasado para muchos economistas desde la importancia social a la elegancia matemática. Este potencial que existía en los flirteos con las formulaciones matemáticas de economistas como Jevons, Menger y Walras a finales del siglo XIX, ha llegado ahora a su completa consumación. Esto probablemente provocará el horror de muchos de nuestros lectores, que pueden ver este matrimonio como la obra de un Frankenstein matemático que construye la novia económica para ajustarla a sus necesidades.

La teoría de la preferencia subjetiva parte del individuo con gustos y recursos inherentes que expresa sus preferencias a través del libre establecimiento de contratos para maximizar su utilidad. Las decisiones del individuo pueden dividirse en dos grupos interconectados, los que implican una entrada neta de utilidad y los que implican una salida neta de la misma. Para el individuo, las cuestiones de si un producto o servicio concreto estará en un grupo o en el otro dependen sólo de su precio relativo. Por ejemplo, si un producto tiene un precio relativamente alto en relación a otros y el individuo no valora el producto de forma particularmente elevada, entonces se puede esperar una venta neta de ese producto. Por lo tanto, los bienes y servicios no pueden ser clasificados como necesidades o como lujos, ya que todas las decisiones individuales son sensibles a los precios dentro de una estructura inherente de gustos y recursos específicos e individuales. La posibilidad de que exista un intercambio amplio y continuado es debida a unos gustos y recursos variables, aunque las transacciones específicas involucradas variarán enormemente como respuesta a los cambios en los precios.

La primera predicción que realiza la teoría del equilibrio general es que existe un conjunto de precios en todos los mercados bajo el que todo el mundo estará satisfecho hasta el punto de que nadie desee ya intercambiar a dichos precios. Es decir, que partiendo de individuos que responden a los cambios en los precios de la forma sistemática descrita en el capítulo 3, es posible deducir lógicamente que siempre existe un conjunto de precios no negativos a los que nadie tiene interés en seguir intercambian-

do. Esto también supone que siempre hay rendimientos constantes a escala y competencia en la producción. Matemáticamente, este equilibrio es una situación en la que las entradas y salidas netas deseadas han llegado a cero para todos los individuos y todos los bienes y servicios, a no ser que un producto sea aún tan abundante cuando su precio haya llegado a cero que nadie quiera más del mismo. En ese caso, los que poseen ese producto pueden estar aún dispuestos a deshacerse de él, pero no pueden ni regalarlo. Este caso de exceso de oferta a precio cero es tratado como algo inusual, y en general se supone que, para la mayor parte de bienes, al menos algunas personas estarán dispuestas a quedarse con la cantidad total disponible del producto una vez que su precio haya caído suficientemente.

Puede demostrarse que existe este tipo de equilibrio para cualquier número de individuos y cualquier número de bienes y servicios, incluidos tantos tipos de trabajo y maquinaria como se deseen distinguir económicamente. La importancia de esta demostración no recae en que describe una economía concreta o que nos permita medir el precio al que un bien o servicio será intercambiado por otro, sino en que muestra cualitativamente que existen precios que satisfacen a todo el mundo, incluidos aquellos que poseen una cantidad elegida de un producto, los que han renunciado a la posesión de alguna cantidad de dicho producto para obtener otro y todos aquellos que nunca poseyeron el producto o nunca quisieron ninguna cantidad de ese producto a ese precio. Por razones obvias, las pruebas matemáticas de esta predicción se llaman teoremas de existencia, y en varias universidades famosas hay empleos disponibles para aquellos que deseen intentar simplificar los supuestos necesarios para esta predicción. Sólo los licenciados en matemáticas deben molestarse en presentar su solicitud para los mismos.

Este logro matemático de demostrar la existencia no lo consideraremos más aquí, sino que lo que se plantea es la importante trascendencia ideológica de este ejercicio. Así, si los supuestos fundamentales sobre la naturaleza de la existencia humana se aceptan tanto descriptivamente como moralmente, entonces una lógica inexorable nos arrastra aparentemente hacia la conclusión inevitable de que una sociedad siempre tiene una situación posible en la que existen un conjunto de números llamados «precios». Estos precios enlazarán a todos los miembros de la sociedad a través de contratos voluntarios de una manera compleja, de forma que todo el mundo esté relativamente satisfecho. Todo el mundo preferiría más de todo (excepto de esos pocos productos con exceso de oferta), pero sólo puede obtener más si alguna otra persona es *forzada* a renunciar a algo. Se transgrede el principio fundamental de la libertad individual a menos que todos los intercambios se hagan a través de contratos voluntarios. Esto es lo que determina el bienestar (y la civilización o el desarrollo) de la sociedad. Por lo tanto, una sociedad ha alcanzado un estado deseable cuando nadie puede mejorar su situación sin que alguien más la empeore. Este estado de la sociedad es conocido técnicamente como el óptimo de *Pareto* y se presupone en cualquier equilibrio general, por lo que enlaza la existencia matemática del equilibrio con un criterio de equidad de que cualquier equilibrio de este tipo es deseable.

Los partidarios de la preferencia subjetiva aceptan un criterio de equidad que valora un estado de sociedad en el que hay una persona inmensamente rica y todo el resto viviendo en la miseria, como igual en términos de bienestar a un estado en el que todo el mundo consume de forma igual. Son incapaces de decidir si un ataque a la libertad

de los ricos de utilizar sus recursos y satisfacer sus gustos está justificado, ya que no aceptar la desigualdad del mercado significa aceptar la tiranía de alguna otra persona. La fuerza central de la teoría de la preferencia subjetiva puede percibirse ahora. Partiendo de supuestos verosímiles sobre la naturaleza humana, se construye lógicamente una economía completa que demuestra tener propiedades deseables en armonía con la imagen original de la naturaleza humana. Esta armonía «natural» de individuos fuertes y una sociedad organizada en los principios de mercado es apuntalada por el recurso a las virtudes liberales del contrato voluntario y de la igualdad ante la ley.

Sin embargo, desde el desarrollo formal del análisis del equilibrio general en el siglo XIX han existido dudas sobre la estabilidad del sistema. Incluso aceptando que el equilibrio general puede existir, aún hay incertidumbre sobre si después de un shock que desplace al sistema desde un equilibrio existen fuerzas para llevar al sistema hacia un nuevo equilibrio. El quid analítico de esta duda es que, cuando los individuos comercian a precios de no equilibrio, no pueden volver a recuperar la situación original a medida que los precios cambian. Por ejemplo, si mi capacidad de producir es contratada para ser vendida a un precio bajo, a pesar de mis gustos generales por un alto consumo porque yo no creo que los precios vayan a cambiar en el futuro, entonces aquellos que hubieran estado dispuestos a comprar mi capacidad a un alto precio o a venderme bienes de consumo a un precio menor al equilibrio, o ambos, se verán frustrados si los precios cambian. Se verán entonces forzados a cambiar sus decisiones, que revertirán a su vez en mis decisiones futuras, etcétera, sin ninguna garantía de que el sistema llegue a asentarse para la satisfacción de todos. Se han sugerido diferentes condiciones de comportamiento para asegurar que esta estabilidad pueda ser garantizada matemáticamente.

La mejor conocida de estas condiciones es una llamada «*tâtonement*» [aproximaciones sucesivas], que no permite ningún comercio de no-equilibrio, sino que recurre a la imagen de una subasta en la que se anuncian los precios, se recogen y se comparan las ofertas de todos los participantes individuales, y entonces se suben los precios de los productos con mayor demanda y se bajan los que tienen exceso de oferta. No se permite realizar ninguna transacción real hasta que todas las ofertas se compensan. Obviamente, este mecanismo es muy artificial en lo referente al comportamiento, y se han realizado muchos esfuerzos para debilitar esta condición de equilibrio. El mayor avance ha consistido en colocar la causa principal de inestabilidad en las situaciones en las que el aumento del precio de un bien se encuentra con una fuerte preferencia por parte de muchos individuos por mantener el nivel de consumo de ese producto, con la consiguiente reducción del consumo de otros bienes y servicios. En el futuro veremos más esfuerzos en esta dirección para reducir la dependencia de la estabilidad del equilibrio general de procesos tan artificiales como el de *tâtonement* por parte de los teóricos de la preferencia subjetiva.

Otros problemas de la teoría del equilibrio general son menos amenazadores. Por ejemplo, productos consumidos y producidos conjuntamente plantean problemas al análisis del equilibrio general. Algunos bienes y servicios no se agotan en el consumo por parte de individuos identificables, sino que son «bienes públicos» en el sentido de que pueden ser accesibles a todos tan pronto como están disponibles para uno, por lo que asignar los costes a consumidores individuales es difícil. La defensa nacional y las transmisiones televisivas no por cable son dos casos posibles. Los productos pro-

ducidos conjuntamente en un proceso también plantean problemas similares de atribución de costes. Por ejemplo, la ternera y el cuero aparecen en proporciones relativamente fijas, igual que varios productos del petróleo. Los economistas que apoyan la escuela de la preferencia subjetiva están dispuestos a suponer que estos casos no están muy extendidos en la práctica y los excluyen por suposición. Sus críticos han prestado mucha atención a los casos hipotéticos, afirmando que los bienes públicos y los producidos conjuntamente constituyen una fuerte razón para la intervención gubernamental. El impacto de esta crítica ha sido muy limitado, ya que el principio general de que los precios de mercado reflejan la escasez o abundancia real de bienes y servicios no queda desafiado de manera fundamental.

Es esta falta de desafío teórico fundamental en sus propios términos lo que asegura el lugar central de las cuestiones de la preferencia subjetiva en las publicaciones académicas. Ciertamente, el análisis del equilibrio general aún incluye la formulación de supuestos muy fuertes, como por ejemplo que los contratos para transacciones futuras se realizan con una perfecta previsión y que todos los bienes y servicios son sustitutos totales entre sí. Pero esta situación simplemente proporciona a la teoría de la preferencia subjetiva un programa de investigación continuado. Este proyecto académico se ha mantenido independientemente del favor político de forma continuada durante cien años. Sin embargo, periódicamente aparecen condiciones políticas y económicas que llevan a la teoría de la preferencia subjetiva, en una forma relativamente pura, al centro de la escena política. Estas condiciones generales tomaron forma en los años 70 y encontraron a la preferencia subjetiva tanto consolidada en teoría como militante en recomendaciones de política económica. Ya no satisfecha con sentarse en el palco de honor abucheando a las obras nuevas, la teoría de la preferencia subjetiva encontró a algunos promotores influyentes, una audiencia apreciativa y a una superestrella en Milton Friedman, de Chicago.

3. POLÍTICA ECONÓMICA Y TEORÍA DE LA PREFERENCIA SUBJETIVA: EL MONETARISMO

La paradoja de la política económica de la preferencia subjetiva es que, mientras que toda la discusión teórica sobre el «equilibrio general» puede realizarse sin ninguna mención al «dinero» (todos los precios podrían ser tasas de intercambio de trueque), cuando llegamos a la política económica no se discute mucho más que del dinero. Esta paradoja puede dar la impresión de que el paquete de política económica llamado «monetarismo» no tiene raíces firmes en la teoría del valor, siendo el producto de unos cuantos fanáticos incapaces de oír la verdad debido al susurro de los billetes y ciegos a la realidad por el resplandor del oro. Ahora podemos ver que no tiene porqué ser así. Si se supone que una economía de mercado se apoya en los sólidos principios del equilibrio general, con miles de mercados interconectados eficientemente por precios que reflejan los gustos estables y las capacidades de millones de individuos, entonces es poco probable que un cambio en un mercado concreto o una elección individual modificada produzca una interrupción significativa de la economía. Las ondas expansivas de un cambio de este tipo traspasarían toda la economía, a través de largas cadenas de sustitutos que sólo requerirían alteraciones infinitesimalmente pequeñas por parte de la masa de individuos para restablecer el equilibrio, como lanzar una piedra en medio del Pacífico.

La única excepción a esta norma es el mercado para cualquier producto que entre en muchas transacciones debido a que tenga la propiedad de ser ampliamente aceptable a efectos del intercambio, es decir, el dinero en cualquiera de sus múltiples facetas. La alteración de ese mercado afecta directamente la confianza de cada individuo en la capacidad de moverse entre los mercados en los que éste quiere vender y aquellos mercados en los que quiere comprar. No es que los objetivos de los individuos se conviertan en inciertos, sino que la confianza en los medios para llegar a esos objetivos se erosiona. La política monetaria es importante porque el dinero es el lubricante del motor del equilibrio general; el motor puede tolerar algunas variaciones en la cantidad de lubricante y seguir funcionando, pero es vulnerable a los grandes cambios repentinos. Para analizar las detalladas implicaciones en la política económica de esta posición general podemos volver a utilizar el marco analítico del mercado único que desarrollamos en el capítulo 3. Como primer paso, esto significa dividir las influencias en la cantidad de dinero en una economía entre aquellos que determinan la oferta y los que determinan la demanda. Algunos críticos plantearían objeciones a este paso preliminar de organización de las influencias, afirmando que si no existe dinero suficiente, entonces éste debería y sería creado o inventado para satisfacer el exceso de demanda, es decir, que la oferta no es independiente de la demanda sino que está determinada por la demanda. Pero, habiendo señalado esta crítica, a la que volveremos en el capítulo 10, ahora desarrollaremos el caso puro de la preferencia subjetiva, partiendo del lado de la oferta.

Si viviéramos en el Reino Unido en el siglo XIX, probablemente estaríamos alabando las virtudes del patrón oro, tal como hicieron las autoridades francesas en los años 60. El argumento sería el siguiente: a medida que los intercambios de mercado se ampliaban en el tiempo y el espacio, involucrando a más y más gente que nunca se encontrarían cara a cara, crecía la necesidad de adoptar un medio de intercambio más práctico y universalmente aceptado. El oro, como mercancía fácilmente divisible y duradera, disponible en cantidades bastante restringidas, con otros usos diversos y, por lo tanto, valioso por derecho propio, presenta ventajas obvias para ser tal medio. Siempre que todo el mundo acepte algunas normas básicas en términos de no emitir billetes que prometan pagar oro sobre demanda mucho más allá de su stock inmediato, entonces el comercio puede tener lugar en una gran economía sin que el oro tenga que circular. Incluso si la confianza en los billetes disminuye, entonces el oro puede ser utilizado y el comercio puede continuar. Lo que sugiere que el gobierno no tendrá ninguna necesidad de intervenir en temas monetarios a no ser que se produzca una amplia emisión fraudulenta de billetes que no cuente con el respaldo de un stock suficiente de oro.

Internacionalmente, la utilización del oro como dinero proporciona un mecanismo automático para corregir los desequilibrios del comercio nacional. El mecanismo funciona de la siguiente forma: una nación con un déficit comercial general, es decir, que compra más del exterior de lo que vende en términos de precios oro, sufriría una salida de oro para pagar las importaciones no igualadas por las exportaciones; las personas que perdieran oro deberían reducir la cantidad de billetes que circularan en su nombre para igualar esta pérdida. Así, una menor cantidad de billetes se enfrentaría a una oferta no disminuida de mercancías y el valor de cada billete estándar restante en términos de lo que puede comprar subiría. Por ejemplo, un billete canjeable por un gramo de oro sería ahora intercambiable por una mayor cantidad de harina que antes.

Esto es equivalente a una caída en el precio oro de los productos en la economía nacional. Los extranjeros con oro podrían comprar mayores cantidades de bienes y las exportaciones totales tenderían a aumentar; en cambio, las importaciones caerían ya que los productos producidos localmente parecerían más competitivos en términos de oro en comparación a los sustitutivos extranjeros.

Los problemas con el patrón oro son dobles. En primer lugar, podrían producirse cambios repentinos en la oferta por compañías privadas y gobiernos que controlaran las reservas de oro, bien en las minas o en cámaras acorazadas. Estos cambios podrían producir problemas altamente indeseables si supusieran grandes ajustes. En segundo lugar, es difícil asegurar que los individuos, compañías y gobiernos obedezcan las normas de sólo imprimir billetes en relación a las reservas de oro existentes. Los gobiernos se han mostrado muchas veces poco dispuestos e incapaces de hacer cumplir estas normas a los demás, y cuando se han legislado a sí mismos el virtual monopolio sobre la impresión de moneda, han roto las normas casi invariablemente.

Una alternativa radical al sistema del patrón oro ha sido defendida por los partidarios más duros de la visión del mundo de la preferencia subjetiva. Afirmando que siempre es de interés para los gobiernos y contra el interés general el expandir la oferta de dinero para aumentar la capacidad del gobierno para comprar bienes, algunos escritores, como Hayek, recomiendan que la única solución puede ser que los bancos privados prácticamente desregulados puedan imprimir su propia moneda hasta el nivel que desee cada propietario de banco. Esta solución encaja totalmente con los principios de la preferencia subjetiva, ya que pone la responsabilidad de sus acciones directamente sobre las espaldas de los individuos, eliminando las ilusiones de que el patrón oro les protege de la avaricia de sus conciudadanos en su papel de banqueros y que los políticos son protectores de cualquier interés que no sea el suyo. A pesar de ser admirable por su coherencia con los principios de la preferencia subjetiva, esta alternativa es demasiado fuerte incluso para Milton Friedman. En términos analíticos, se podría afirmar que la entrada en y la salida del negocio bancario bajo estas condiciones sería tan sencilla que el mercado del dinero estaría crónicamente propenso a la expansión y la contracción cumulativa, produciendo de nuevo riesgos de interrupción de la oferta de dinero y de dislocación de toda la economía. Esta contracción cumulativa podría constituir una explicación monetarista causal de la depresión económica de los años 30 en los Estados Unidos.

Hoy en día, la visión convencional de los teóricos de la preferencia subjetiva sobre la oferta monetaria es que el gobierno ejerce y debería ejercer una influencia considerable sobre la oferta monetaria doméstica. El objetivo de control completo es imposible, ya que el gobierno sólo puede controlar directamente la base y no la altura de una pirámide de creación de dinero en cualquier economía en la que los talones de los bancos privados se utilicen ampliamente. La influencia gubernamental podría utilizarse para limitar la rápida expansión o contracción de la oferta monetaria actuando en la base monetaria de forma decisiva, proporcionando dinero al sistema bancario en tiempos de contracción y rehusando proporcionar dinero para la expansión rápida, aunque esto debe suponer casi inevitablemente la aceptación de una impopular subida de los tipos de interés. Es esta fuerte pauta de política económica la que ha dado el nombre de «monetarismo» a la política económica de la escuela de pensamiento de la preferencia subjetiva. Pero debe recordarse que, en primer lugar, el «monetarismo» es una polí-

tica que expresa una profunda confianza en el sistema de libre mercado y, en segundo lugar, que incluso esta política no se extiende a la esfera monetaria internacional.

Internacionalmente, no existe ninguna razón para que el gobierno intervenga en el libre funcionamiento de los mercados para las monedas nacionales. En tales mercados, la unidad monetaria de cada país se expresa en términos de las unidades monetarias de otros países. Estos mercados corrigen los desequilibrios en las posiciones comerciales nacionales haciendo subir el valor de las unidades monetarias que son escasas (las monedas de los países que están exportando un mayor valor de bienes y servicios del que están importando) en relación a las unidades monetarias que son abundantes (las monedas de los países que están comprando un mayor valor de bienes y servicios del exterior del que están vendiendo), tendiendo así a compensar los desequilibrios. La actividad del gobierno está limitada al nivel nacional e, incluso a este nivel, la política económica sólo debe ocuparse de objetivos relativamente amplios, no del ajuste preciso de una variable rigurosamente definida. Así, los monetaristas podrían admitir que precisamente es difícil definir lo que significa el dinero para cualquier economía y seguir afirmando que si la oferta monetaria, por cualquier definición, aumentara o disminuyera en más de un 10% en un año, entonces el gobierno estaría desatendiendo su deber en comparación con una situación en la que la oferta monetaria, por la misma definición, aumentara o disminuyera un 5% o menos.

Dado que una sociedad de libre mercado tiende a llegar a estados de equilibrio general y puede ajustarse fácilmente a cambios graduales en los gustos y capacidades de sus miembros individuales, siempre que el gobierno compense las fluctuaciones sustanciales en la oferta de dinero, entonces puede parecer innecesario pasar a discutir la demanda de dinero. Sin embargo, la demanda de dinero ha sido el centro de muchos debates por derecho propio. La razón de este interés no reside en la lógica interna de la teoría de la preferencia subjetiva, sino en la proposición planteada en el desarrollo de las ideas keynesianas de que, en ciertos momentos cruciales, grandes cantidades de dinero dejarían de utilizarse como medio de intercambio. En esos tiempos, mantener la oferta de dinero estable supondría aceptar una caída sustancial en la cantidad efectiva de dinero en la economía, con un consiguiente impacto perjudicial sobre muchas decisiones individuales. Esta situación teórica fue llamada la *trampa de la liquidez*, y tiene la distinción de haber sido cuidadosamente enseñada a los estudiantes de economía durante unos treinta años sin haber sido jamás observada. Un paralelismo bastante cruel sería si la anatomía de los dragones apareciera en el programa de estudio actual de la biología. Con monótona regularidad, los economistas han observado que los valores totales de la actividad en una economía están fuertemente correlacionados estadísticamente con las ofertas de dinero durante el mismo periodo. Pero la crítica teórica a la trampa de liquidez presentada por Milton Friedman revela algunas cosas sobre el economista de la preferencia subjetiva más conocido actualmente y, más específicamente, muestra el mecanismo del monetarismo como un conjunto de políticas económicas.

Friedman trata la demanda de dinero justo como cualquier otra relación de demanda. Los individuos demandan dinero porque tiene un uso para ellos, es decir, posee utilidad. El uso principal del dinero es facilitar compras actuales de bienes y servicios. En este papel, es muy difícil sustituir cualquier otra cosa por dinero. Las técnicas de intercambio y los gustos individuales por tener dinero cambiarán, pero estos cambios serán probablemente sistemáticos y graduales, respectivamente. Descartar el concep-

to de una función de demanda de dinero debido a que se dan este tipo de cambios significaría descartar todas las funciones de demanda, no sólo la de dinero. Sin embargo, el dinero juega un segundo rol que es el de almacenar poder adquisitivo para el futuro (depósito de valor). En este rol, el dinero tiene muchos sustitutos que pueden ser agrupados en tres categorías principales: bienes físicos, activos financieros y formación personal. Los bienes físicos son sustitutos atractivos del dinero como reserva de poder adquisitivo porque cualquier aumento general de los precios significará que, en el futuro, se podrán comprar menos bienes. Los activos financieros son atractivos porque o se pagan intereses, en el caso de los bonos del estado, o, en el caso de las acciones de empresas, existe la probabilidad de que los beneficios aumenten su valor. La formación para aumentar un talento natural es atractiva porque puede producir un mayor flujo de poder adquisitivo durante el resto de la vida laboral.

En base a esto, Friedman pudo sostener que la demanda de dinero como reserva de valor es teóricamente la misma que cualquier otra relación de demanda. Existen sustitutos cercanos con ventajas diferentes que quitarían gran parte de la tensión de cualquier ajuste a unas circunstancias cambiantes, y no hay ninguna razón para esperar que la cantidad de dinero demandado se vea afectada drásticamente. Habiendo deducido esta predicción desde los supuestos estándar de la preferencia subjetiva, Friedman se propuso entonces comprobar estadísticamente esta predicción y fracasó en falsear la hipótesis de que la demanda total de dinero es casi totalmente dependiente del valor total de la actividad económica corriente. Este trabajo puede verse como un ejemplo clásico de teorización de la preferencia subjetiva que cumple todos los criterios que explicamos en la sección 4.1. Desde entonces, existe una buena razón para suponer que el uso principal del dinero es para financiar las transacciones corrientes. Vamos a realizar ahora esta hipótesis y combinarla con las visiones dominantes de la preferencia subjetiva sobre la oferta monetaria para examinar la mecánica del monetarismo.

Cualquier gobierno que desee incrementar el tipo y los niveles de actividad no está dispuesto ni a aumentar los impuestos para financiarlos debido a la impopularidad política resultante, ni a endeudarse porque esto puede absorber directamente recursos de la inversión. Esto produce una tendencia a expandir la oferta monetaria a través, por ejemplo, de pagos en efectivo o en cheques a los nuevos empleados y a los proveedores privados; un aumento no igualado eliminando dinero en otras partes. Los nuevos empleados y proveedores se encuentran con que tienen más liquidez de la que quieren, y entran en varios mercados para comprar bienes y servicios que prefieren tener en lugar de esas sumas de dinero. Pero la economía se encuentra ya en un estado de equilibrio general y las personas no están dispuestas a vender esos bienes y servicios a menos que se les ofrezcan precios más altos. Por lo tanto, todos los precios tenderán a subir, una situación llamada *inflación*. Es decir, que el valor de la actividad total crecerá de forma aproximadamente proporcional al aumento en la oferta monetaria debido a que los precios habrán subido, y no debido a un aumento en la actividad económica real, y sólo en esta situación dejarán los individuos de intentar deshacerse de los saldos excesivos de dinero. Es el cambio inesperado de los precios lo que erosiona directamente la confianza de los individuos en los contratos, y para la teoría de la preferencia subjetiva, la pérdida de la confianza en los contratos significa la pérdida de confianza en la sociedad civilizada. Las alternativas extremas a la ley natural de los mercados son la tiranía política y la ley natural de la jungla.

Para un gobierno que desee evitar estas alternativas existen tres caminos, dos de los cuales son rechazados por la teoría de la preferencia subjetiva. En primer lugar, el aumento de los impuestos o del endeudamiento para financiar cualquier aumento de la actividad económica gubernamental no es deseable porque erosiona esa libertad de elección individual que se encuentra en el centro de la ética de la preferencia subjetiva. En segundo lugar, incorporar aumentos generales de los precios a los contratos relacionados con los pagos futuros no es deseable porque precisamente esta indexación es poco probable que anticipe cambios futuros de los precios específicos y los efectos distributivos arbitrarios de esta imprevisibilidad también amenazan la confianza. En tercer lugar y deseablemente, el gobierno elimina la inflación reduciendo directamente su contribución a la tasa de crecimiento de la demanda de dinero, asistido por la reducción de su propia actividad económica. Desafortunadamente, mientras que introducir inflación en una economía es fácil, eliminarla es difícil. Muchos individuos que contrajeron contratos especulativos que anticipaban el endeudamiento con la expectativa de repagarlo a partir de ingresos económicos futuros, aumentados por los incrementos futuros de los precios, encontrarán que no pueden cumplir con esos contratos a partir de una oferta monetaria disminuida, lo que causará bancarrotas y la caída de la actividad económica real. Sólo después de haberse completado este proceso, afectando inevitablemente al empleo, disminuirá el aumento de los precios y se reafirmará la relación dominante entre los cambios en la oferta monetaria y los cambios en los precios. Sin este doloroso proceso, que puede durar años, es probable que los aumentos generales de precios se aceleren y que crezca la amenaza a la débil estructura de la civilización. La teoría de la preferencia subjetiva admite la posibilidad del colapso de la civilización, experimentado como una pérdida general de la libertad individual y la aparición de la tiranía política. El impredecible y continuado aumento de los precios debido a la irresponsable expansión gubernamental de la oferta monetaria es una vía posible hacia este colapso.

4. CONCLUSIÓN: HACIA UNA CRÍTICA DE LA TEORÍA DE LA PREFERENCIA SUBJETIVA

La teoría de la preferencia subjetiva en su forma actual parece formidable. La pérdida de prestigio teórico en «la controversia sobre el capital»* provocó un retorno a planteamientos más rigurosos sobre la teoría del equilibrio general. Las construcciones más bien abstractas del equilibrio general han sido más que compensadas por las claras recomendaciones de política económica del monetarismo. Así, al combinar una teoría compleja con una política simple, la escuela del pensamiento económico de la preferencia subjetiva parece poderosa en su llamada tanto a la fe como a la razón. La fe reside en el supuesto del individualismo autoafirmativo como esencia de la naturaleza humana. Como en todas las doctrinas de la naturaleza humana inmutable, existe un elemento de circularidad en el argumento. La afirmación de que todas nuestras acciones se realizan en búsqueda de la ganancia de utilidad individual es incuestionable si aceptamos la hipótesis de que la utilidad individual máxima es lo que buscamos. El por qué este hambre de ganancia personal debería pararse en los contratos de acuerdo mutuo es una

* Se refiere a un amplio debate teórico que tuvo lugar en los años sesenta entre los neoclásicos y sus críticos que concluyó con la victoria de estos últimos [nota de los editores].

pregunta difícil. Otra cuestión delicada es la de si todas las personas que rechazan aceptar que la teoría de la preferencia subjetiva describe el mundo, y que sólo puede explicarse en términos de criminalidad y locura, merecen perder su libertad.

Por lo tanto, si todos los seres humanos están por su propia naturaleza condenados a buscar su propio interés individual y, bajo circunstancias sociales favorables, están dispuestos a aceptar la disciplina del contrato, entonces ¿qué tipo de criatura estaría en contra de este estado de la sociedad? Obviamente, la respuesta es una criatura que no sea totalmente humana. La no aceptación del contrato es la prueba de una personalidad criminal, tanto si la no aceptación se manifiesta en forma de robo o de huelga. La no búsqueda del interés propio, incluyendo algo de moderado altruismo gratificante es *prima facie* evidencia de locura, sea con la etiqueta de santo o de lunático. En una sociedad civilizada, a esta desviación sólo puede hacerse frente con la fuerza, antes de que amenace a la misma estructura de la civilización, ya que, igual que la inflación, disminuye la confianza general en los contratos. Cuando los desviados son sociedades enteras, entonces el enfoque de la preferencia subjetiva de la política internacional puede legitimar el imperialismo, como una misión civilizadora para aquellos individuos dispuestos a aceptar los principios de la civilización, y también justificar la represión de todos los bárbaros restantes.

Dentro de una sociedad civilizada, los políticos son el problema principal. Al buscar la popularidad para su promoción propia, los políticos casi siempre rompen las normas del contrato ofreciendo aquello de lo que no son propietarios a un precio que no refleja el coste de oportunidad real de los recursos. Así, cuantos menos recursos tengan para utilizar, mejor para la teoría de la preferencia subjetiva. Pero si se acepta que la soberanía debe residir en las instituciones políticas para garantizar los contratos bajo la ley, entonces es difícil establecer limitaciones vinculantes a los políticos como grupo. Las limitaciones apropiadas pueden incluir las constituciones escritas; la separación de poderes entre el ejecutivo, el legislativo y el judicial; y los bajos salarios a los políticos, obligándoles a tener recursos económicos además de la representación política. Estas limitaciones formales son importantes, pero incluso más significativo ha sido el cambio de la política económica de la preferencia subjetiva desde visiones formales (y muchas veces elitistas) de este tipo sobre un sistema político deseado, hacia una posición mucho más populista.

En esta última posición, el sufragio universal se vuelve deseable como la restricción más efectiva a la ambición política, ya que el «ciudadano medio» conoce la realidad de la visión del mundo de la preferencia subjetiva y, al final, elegirá a favor de aquellos políticos que hablen en términos de esa realidad. Algunos políticos menos escrupulosos pueden intentar hacer atractiva su política particular haciendo publicidad y utilizando envoltorios brillantes, pero, como en todas las afirmaciones falsas, el consumidor perspicaz sólo se equivocará una vez. El sufragio universal combinado con el derecho a formar grupos de presión para informar mejor al resto de ciudadanos y a los políticos sobre temas concretos es un concepto de democracia totalmente compatible con gran parte de la teoría de la preferencia subjetiva. Sin embargo, esta defensa de la democracia no es muy coherente con la actitud más represiva hacia la oposición política presente en las definiciones restrictivas de la naturaleza humana y de la civilización. El énfasis en la ley y el orden fuertes y en la defensa nacional en el interés de la civilización coexiste incómodamente con la proclamación de la libertad

humana fundamental. En tiempos de estrés, la intolerancia con la oposición puede no permanecer limitada a los criminales y los extranjeros. La crítica de la economía política de la teoría de la preferencia subjetiva puede empezar a partir del examen de esta contradicción entre la negación de una oposición razonable y la proclamación de la libertad individual. Pero esa crítica tiene también que explicar la ascendencia actual de la economía de la preferencia subjetiva como base de la política económica de muchos países en los años 80.

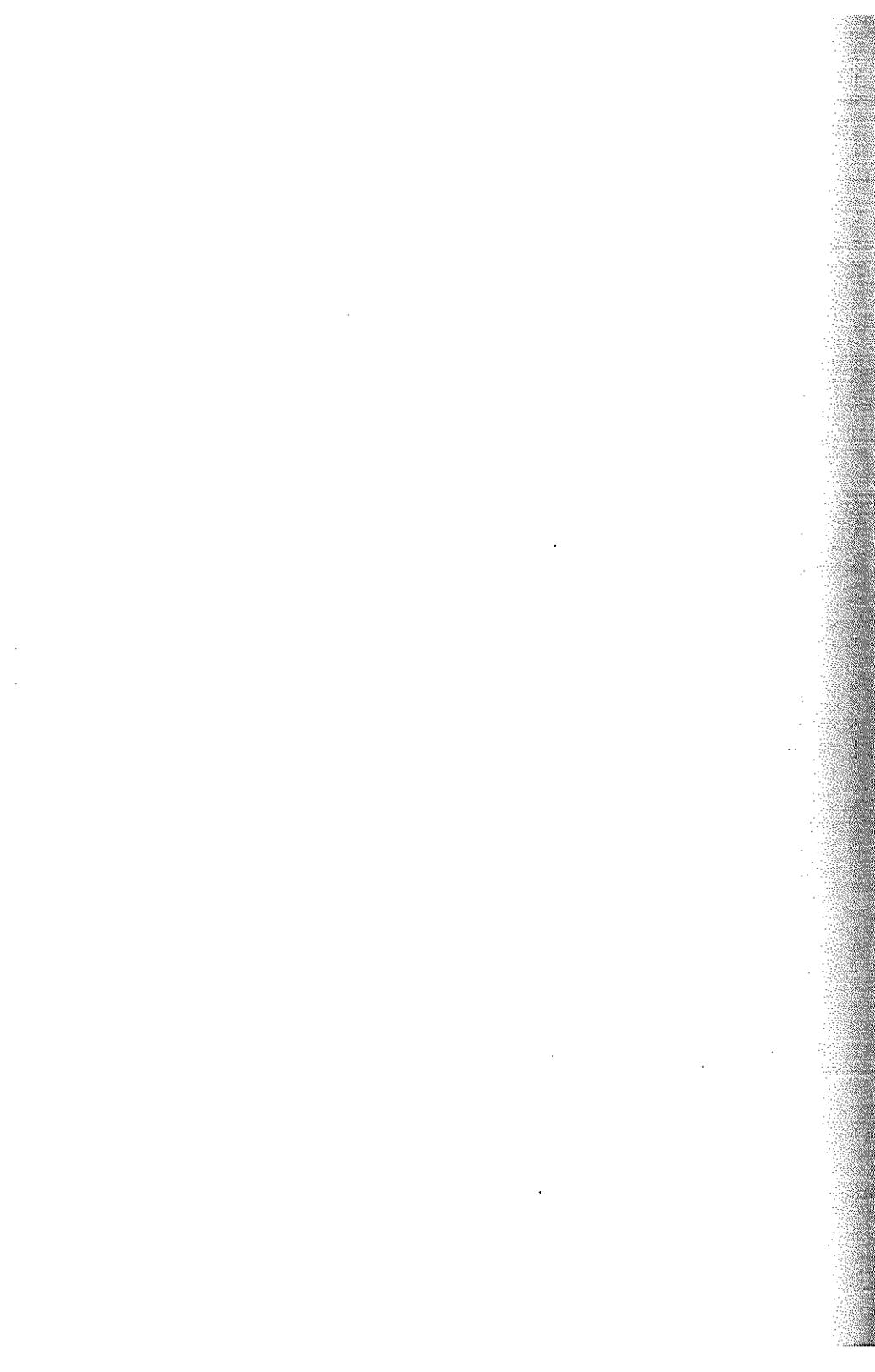
Aquí, la base de este éxito sólo la sugeriremos. En primer lugar, el apoyo a los partidos políticos que adoptan la lógica de la economía de la preferencia subjetiva por parte de aquellos que reciben ingresos importantes en forma de rentas, intereses y dividendos es antiguo. A principios del siglo XX, economistas como Irving Fisher y J. B. Clark en los Estados Unidos estaban utilizando el concepto de utilidad para justificar este tipo de pagos. Estas justificaciones reconocían que este tipo de recompensas no estaban directamente asociadas a actos de trabajo o a la asunción de riesgos de pérdida de recursos, ya que este último elemento se ve en gran parte reducido por la capacidad de poseer una cartera de activos que representen participaciones en muchas empresas a través de la bolsa.

El argumento consiste en que, en un mundo de individuos en competencia buscando su propio interés dentro de las normas del contrato libre, estos pagos sólo los realizarían los empresarios si, en general, hubiera reticencia a dedicar recursos para el futuro, a pesar de que los procesos de producción más prolongados produjeran más o mejores mercancías (los ejemplos obvios son los árboles plantados para conseguir madera y la maduración del vino). Por lo tanto, las mejoras productivas que requerirían tiempo para implementarse, es decir, la mayor «duración» en la producción, sólo se llevarían a cabo si algunas personas estuvieran dispuestas a sacrificar algo que la mayoría de gente valorara mucho, es decir, la satisfacción inmediata a través del consumo. Analíticamente, el pago de intereses es la recompensa natural a este aplazamiento. Así, los que reciben intereses, rentas y dividendos como ingresos pueden justificar su posición con la teoría de la preferencia subjetiva, y sólo con esa teoría. Este argumento puede extenderse del interés propio de los individuos en la distribución a todo el sector financiero cuando este sector es visto como la agencia vital para enlazar grupos enteros de transacciones. Esto incluye la vinculación del presente con el futuro a través de los seguros de vida y los planes de pensiones, la paulatina transferencia del control sobre los recursos a manos de los nuevos empresarios, y el reforzamiento de las presiones competitivas a través de la amenaza continua del reemplazo de los gerentes complacientes si se olvidan de sus accionistas. Así, los corredores de bolsa, los reaseguradores y los banqueros pueden considerar las peticiones de donaciones políticas a los partidos adheridos a las visiones de la preferencia subjetiva con mucha simpatía.

Detrás de este evidente egoísmo individual y empresarial existe un atractivo más amplio pero menos seguro. Cualquier éxito en la obtención de un ingreso real mayor es un signo de mérito social en la teoría de la preferencia subjetiva. La utilidad general está reflejada en los precios. Por lo tanto, el ser bien pagado no sólo da seguridad material, sino también prestigio social. En una economía en expansión, aquellas personas que están recibiendo ingresos más altos pueden asociar esas ganancias al logro individual y aceptar la visión liberal de la preferencia subjetiva del mundo como adecuada a su

experiencia. En tiempos de depresión, aquellos que sufren más directamente pueden ser fácilmente atraídos por la parte represiva de la política de la preferencia subjetiva, ya que se buscan cabezas de turco culpables de que la economía no se encuentre en su equilibrio general natural. En la creencia de que, cuando estos «provocadores» sean eliminados, la sociedad recuperará su equilibrio robado. «Yo soy responsable del éxito, otro es responsable del fracaso» es una afirmación muy atrayente, a no ser que dejes de ser «yo» y te conviertas en «el otro» a ojos de un gobierno.

Por ejemplo, en términos dramáticos, «yo» abandono mi trabajo como una expresión de libertad personal, el «otro» es un huelguista descerebrado. «Yo» presiono a mi representante en el Parlamento, «otro» intenta intimidar para llegar al poder. De esta forma, volvemos a la contradicción de que la economía de la preferencia subjetiva parece finalmente ser incapaz de responsabilizarse de su propia autoproclamada creencia de que su expresión política natural es un liberalismo abierto. Su indudable lógica está demasiado fácilmente ligada a la política de la intolerancia y la defensa brutal de la propiedad privada contra aquellos que tienen poco o nada. Pero las ideas de la economía de la preferencia subjetiva siempre han sido desafiadas, porque las visiones que ellos rechazan también han encontrado portavoces influyentes. El primer portavoz de esta oposición reconocido como un gran economista fue David Ricardo, cuyas ideas examinaremos en el próximo capítulo.



Monetarismo*

Bernhard Felderer, Stefan Homburg

El drama monetarista era bastante confuso desde el principio, pero ¡qué puesta en escena! Aparentemente, dos campos de científicos respetables luchando entre sí hasta la muerte, sin que la verdadera causa de este desacuerdo apareciese claramente. Ésta parece ser la impresión que el público tiene de la situación actual de la macroeconomía, y toda esta controversia evidente y forzosamente recuerda los primeros tiempos de la «revolución keynesiana». Por suerte, en la última década, el debate ha perdido considerablemente su carga emocional de tal forma que, hoy en día, una explicación equilibrada de estos temas no parece difícil.

Sin embargo, resulta difícil proporcionar una definición concisa de «monetarismo». Un primer enfoque provisional podría ser el siguiente: el *monetarismo* es la teoría cuantitativa reformulada, y su aseveración principal es que la evolución de la renta nacional nominal está dominada por los cambios en la oferta monetaria. Esta definición es de uso común, breve, vacía y, sin duda, demasiado limitada.

La ambigüedad del término que estamos considerando aparece más fácilmente si preguntamos por su opuesto: en primer lugar, *monetarismo-fiscalismo* parece ajustarse mejor. En tal caso, el monetarismo debe considerarse como una posición pragmática que, por razones que más tarde explicaremos, prefiere la política monetaria a la fiscal. Éste es sin duda un primer aspecto del tema.

¿O es el *monetarismo* lo contrario del *keynesianismo*? El primero sería entonces una teoría cuyos seguidores considerasen a la teoría keynesiana falaz, insuficiente o irrelevante. Esta definición es la que parece ser predominante entre los economistas.

En tercer lugar, el *monetarismo* a menudo se concibe como un *anti-activismo*, siendo, por tanto, una variedad del liberalismo económico. Como parece que el público considera que ésta es la característica esencial del monetarismo, la aceptamos como un aspecto adicional.

Antes de entrar a discutir el monetarismo en términos de estos tres aspectos, debemos efectuar algunas observaciones generales. Es importante señalar que el término «monetarismo» no denota una escuela económica con una doctrina fija, sino más bien un movimiento que empezó en los años cincuenta y que desde entonces ha evolucionado y cambiado. Por lo tanto, la siguiente caracterización de monetarismo no se puede aplicar a todos los llamados «monetaristas», esto es, a Karl Brunner, Philip Cagan, Milton Friedman, David Laidler, Allan H. Meltzer y Jerome L. Stein, por nombrar unos pocos. Además, los monetaristas y los keynesianos no constituyen dos campos bien diferen-

* Publicado en: Felderer, Bernhard; Homburg, Stefan. «Monetarism». En: *Macroeconomics and new macroeconomics*. 2ª ed. Berlín: Springer Verlag, 1992, p. 171-185. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

ciados e intransigentes; más bien «el monetarismo puro» y el «keynesiansmo puro» son los extremos imaginarios de una línea, y la mayoría de los economistas se sitúa en algún lugar entre ambos. A pesar de ello, nuestra exposición polarizadora es adecuada para mostrar las diferencias que realmente existen.

Hoy en día, el monetarismo se interpreta como una «contrarrevolución» a la «revolución keynesiana», originariamente iniciada por Milton Friedman y formulada por éste y sus colegas hasta alcanzar hoy en día el estatus de la ortodoxia. Según nuestro punto de vista, tres fueron las razones principales responsables de esta «contrarrevolución».

En primer lugar, la «revolución keynesiana» nunca consiguió una victoria completa, en parte por razones ideológicas. Los «miedos» y las «esperanzas» de que el sector gubernamental avanzaría como resultado de esta doctrina resultaron ser ciertos; y los «miedos» conformaron un suelo fértil para cualquier contrarrevolución. Sin embargo, uno debiera tener cuidado de no considerar la controversia monetarista-keynesiana como un debate esencialmente ideológico. Las cosas no son tan simples y más tarde explicaremos por qué.

Una segunda causa importante del ascenso del monetarismo fue el desarrollo de la teoría monetaria. Pero el interés creciente por el dinero no fue característico únicamente del monetarismo sino de la mayor parte de la investigación macroeconómica desde Keynes: ya hemos mencionado a Hicks, Patinkin, Tobin y Davidson. Por otra parte, el monetarismo tuvo un papel muy activo en conectar la teoría monetaria (como ejercicio académico) y la política monetaria (como la totalidad de las medidas prácticas).

Sin embargo, los acontecimientos reales constituyeron la causa más importante de la contrarrevolución. Durante la segunda guerra mundial, muchos economistas tuvieron miedo de una prolongación, cuando no de un agravamiento, de la depresión anterior a la guerra. Keynesianos influyentes como Alvin H. Hansen o Abba P. Lerner¹ predijeron un problema duradero de demanda insuficiente si las autoridades responsables no optaban por una política fiscal activa. Puesto que no estaban solos en esta opinión, el énfasis principal de la política activista, tanto en los Estados Unidos como en todos los demás lugares, recayó sobre la *política fiscal*. Por otra parte, la política monetaria quedó en último lugar y su principal tarea consistió en asegurar tipos de interés bajos para disminuir el problema de la deuda pública y quizá para que la inversión estimulara la demanda. Los cambios en la *cantidad de dinero* fueron casi completamente ignorados.

Hoy en día sabemos que en los años posteriores a la guerra no se produjo una disminución de la demanda agregada; más bien al contrario, hubo un movimiento al alza de la misma sin precedentes, y tanto la producción como el empleo se mantuvieron en niveles altos y estables durante largo tiempo. Siendo así, resulta fácil entender que el problema del desempleo perdiese interés público y fuese substituido por el problema de la *inflación*, el más apremiante por aquel entonces.

Por consiguiente, los economistas profesionales, o por lo menos una fracción considerable de éstos, trasladaron su atención del *empleo* a la *inflación*: la base para el monetarismo estaba preparada.²

1. Hansen, A. H. (1941). *Fiscal Policy and the Business Cycle*. Nueva York: W. W. Norton; Lerner, A. P. (1944). *The Economics of Control*. Nueva York: MacMillan.
2. Un análisis sociológico extraordinario de la revolución y de la contrarrevolución se halla en Johnson, H. G. (1971). «The Keynesian Revolution and the Monetarist Counterrevolution». *American Economic Review* (PP) 61, p. 1-14.

1. LAS BASES TEÓRICAS, O: MONETARISMO FRENTE A KEYNESIANISMO

El dinero es un velo, pero cuando el velo se agita, el producto real chisporrotea (John G. Gurley).

En esta primera sección deseamos discutir la *teoría* monetarista y explicar en qué aspectos difiere de la de los clásicos y de los keynesianos. El primer hito en la evolución de la teoría monetarista lo constituye el artículo de 1956 de Milton Friedman «The Quantity Theory of Money: A Restatement». ³ La «reformulación» de Friedman combina elementos clásicos y keynesianos y es, substancialmente, una teoría de la demanda de dinero.

A fin de entender el análisis de Friedman, empecemos con una explicación de la equivalencia entre riqueza y renta. Si W^n denota una riqueza nominal y r representa un tipo de interés, entonces la renta nominal en un cierto período equivale a:

$$Y^n = W^n \cdot r \quad (217)$$

Y a la inversa, la riqueza se puede calcular cuando la renta y el tipo de interés son conocidos:

$$W^n = \frac{Y^n}{r} \quad (218)$$

Por lo tanto, «riqueza» y «renta» son sólo dos aspectos de la misma cosa puesto que cada tipo de renta puede considerarse como un rendimiento de un stock de riqueza. Si el interés viene dado, la riqueza produce una renta específica; y, al revés, el interés se puede calcular descontando el flujo de renta. Friedman no dedicó su atención hacia la riqueza actual, o la renta corriente, sino hacia las magnitudes *permanentes*. Si tomamos el caso extremo como ilustración; W^n es la riqueza que posee un individuo durante toda su vida; e Y^n es la renta media (permanente) de toda su vida. Esta nueva definición de los términos está estrechamente conectada con la investigación de Friedman sobre la función de consumo ⁴ y es muy significativa para esta teoría.

Supongamos, por ejemplo, de conformidad con Friedman, que el consumo no depende de la renta corriente sino de la renta permanente. Por lo tanto, la renta corriente determina el consumo sólo en cuanto es una fracción de la renta permanente. La *hipótesis de la renta absoluta* de Keynes se ve pues rechazada y substituida por la *hipótesis de la renta permanente* de Friedman. Ahora bien, cuando la renta corriente disminuye, los individuos reducen sus consumos sólo ligeramente, o incluso no los reducen en absoluto, puesto que forman sus planes de consumo en relación con la renta permanente. Si esto es cierto, los multiplicadores keynesianos son completamente insignificantes puesto que una reducción dada en la renta real no disminuye mucho el consumo. Como resultado de esta hipótesis de la renta permanente, el sector privado

3. Friedman, M. (1956). «The Quantity Theory of Money: A Restatement». En: Friedman, M. (ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: Chicago Press.

4. Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.

parece mucho más estable que lo que pretendían los keynesianos; y las alteraciones exógenas no causan procesos multiplicador significativos sino meros ajustes insignificantes.

Friedman también aplica su concepto de renta permanente a la teoría de la demanda de dinero. La renta permanente es el rendimiento sobre un stock definido de forma bastante amplia de riqueza nominal que consiste en:

- *dinero*: medios de pago con un valor nominal constante que no produce interés;
- *bonos*: valores portadores de interés con un valor nominal constante;
- *acciones*: derechos sobre los beneficios de una empresa;
- *bienes físicos*; y
- *capital humano*.

La idea de riqueza de Friedman abarca pues dos elementos que son nuevos para nosotros, a saber, los bienes físicos y el capital humano. Los bienes físicos tienen mucho en común con las acciones puesto que no están sujetos al peligro de la inflación. Difieren de las últimas porque no producen pagos en dinero, sino en especie. Los propios ejemplos de Friedman de coches y viviendas ilustran el hecho de que la «renta» derivada de los bienes materiales no consiste en dinero sino en utilidad directa.

El *capital humano* es la totalidad de aquellas capacidades de un individuo que producen renta por el trabajo; en principio, se puede calcular mediante la suma de los ingresos por trabajo del individuo durante toda su vida descontados. Así pues, reconocemos de nuevo que cualquier renta puede ser considerada como procedente de un stock de capital adecuadamente definido. Sin embargo, el capital humano es sui generis en tanto que no puede de ningún modo ser intercambiado de forma instantánea por otros stocks de riqueza. Los bonos se pueden cambiar por dinero sin dificultad, mientras que la perfecta fungibilidad del capital humano sólo existe en un mercado de esclavos. Finalmente, la *renta permanente* son los ingresos obtenidos de los cinco bienes anteriores.

Ahora ya estamos preparados para introducir la función de demanda de dinero de Friedman:

$$L^n = f\left(P, r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, \frac{Y^n}{r}\right). \quad (219)$$

(+) (-) (-) (-) (+)

La *demanda nominal de dinero* depende de los factores siguientes:

- El nivel de precios corriente. Esto es debido al hecho (ya familiar para nosotros) de que los individuos quieren mantener un cierto nivel de saldos líquidos *reales*.
- Las tasas de rendimiento r_B y r_E sobre bonos y acciones, respectivamente. Estas dos ejercen una influencia sobre la demanda de dinero ya que los bonos y las acciones son sustitutos de los saldos líquidos. Cualquier aumento en r_B o r_E aumenta el coste de oportunidad de tener saldos líquidos y, por lo tanto, tiende a reducirlos.

- La tasa de inflación, \dot{P}/P . \dot{P} es la fórmula abreviada para dP/dt , es decir, el cambio en P en el tiempo. Dividiendo esta magnitud por P , obtenemos una tasa de crecimiento que indica el cambio relativo en P . Una tasa de inflación positiva ocasiona una reducción en el valor real de los saldos líquidos y por ello aumenta los costes de oportunidad de tener dinero efectivo. Por lo tanto, como norma, un aumento de \dot{P}/P disminuirá la demanda de dinero.
- El stock de riqueza que según (218) se puede calcular a partir de la renta permanente y la *tasa media de rendimiento*, r , sobre los cinco bienes.⁵

Se hacen necesarios dos comentarios. En primer lugar, subrayamos que deben distinguirse muy claramente los cambios en el nivel de precios y los cambios en la *tasa de inflación*. Un aumento del primero hace subir los saldos líquidos nominales, mientras que un aumento de la última los reduce. El primer caso se justifica mediante la observación de que los individuos desean mantener ciertos saldos líquidos *reales*. Por lo tanto, si los precios suben, los saldos líquidos nominales se incrementarán. Al segundo caso le aplicamos el principio de los costes de oportunidad; cuanto más alta es la tasa de inflación, más fuertemente disminuyen los saldos líquidos reales en el tiempo o, lo que es igual, mayores son los costes de mantener saldos líquidos. De ahí que los últimos se verán deliberadamente reducidos cuando la inflación aumente.

En segundo lugar, se debe explicar la algo misteriosa tasa « r ». Más arriba hemos enumerado cinco bienes distintos, de los que se suponía que producen algún rendimiento pecuniario o no pecuniario. Sin embargo, de las cinco tasas de rendimiento correspondientes, sólo dos son *medibles*, a saber, los rendimientos de los bonos y de las acciones, r_B y r_E . Por lo tanto, Friedman abandona una explicación explícita de los otros bienes y asume que r , en tanto que media ponderada de las cinco tasas de rendimiento, varía «de algún modo sistemático» con r_B y r_E . El problema se ha reducido pues a analizar dos tasas de rendimiento, y una valoración explícita de r resulta innecesaria:

$$L^n = f\left(P, r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, Y^n\right). \quad (220)$$

En esta ecuación, hemos substituido la renta permanente por riqueza nominal porque se supone que su tasa r está implícita en r_B y r_E .

Friedman asume después que los individuos no están sujetos a la «ilusión monetaria» y que pretenden tener una cierta cantidad de saldos líquidos reales. Por lo tanto, si ambos, los precios y la renta nominal permanente, se multiplican por λ , la demanda nominal de dinero efectivo se incrementará por λ , también:

$$\lambda \cdot L^n = f\left(\lambda \cdot P, r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, \lambda Y^n\right). \quad (221)$$

5. En su artículo, Friedman tiene en cuenta dos magnitudes complementarias, a saber, la relación entre capital no-humano y humano (w) y las «preferencias» (u). Puesto que ambas no se pueden medir y son por ello desechadas por Friedman, no las hemos introducido.

Si los precios y la renta nominal se duplican, por ejemplo, los saldos líquidos nominales también se doblarán a fin de mantener el nivel de saldos líquidos reales. Dado que (221) es válido para *cualquier* λ , podemos escribir $\lambda = 1/Y^a$ para obtener:

$$\frac{1}{Y^n} \cdot L^n = f\left(\frac{P}{Y^n} r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, 1\right) \quad (222)$$

$$L^n = f\left(\frac{P}{Y^n} r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, 1\right) \cdot Y^n \quad (223)$$

Ahora pedimos al lector que compare (223) con la función de demanda de dinero de la teoría cuantitativa. Obviamente, las dos son bastante similares, siendo la única diferencia esencial que la demanda de dinero está determinada por una *constante*, y por una *función* en (223). De acuerdo con Friedman, el coeficiente de saldos líquidos (k) no es un valor *numéricamente constante* sino una *función constante* de algunas variables. Esto se considera como la diferencia más importante entre la teoría cuantitativa clásica y su reformulación.

Puesto que la velocidad de circulación del dinero, es justo el recíproco del coeficiente de saldos líquidos, podemos definirla de la siguiente manera:

$$v\left(\frac{Y^n}{P}, r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, 1\right) = 1/f\left(\frac{P}{Y^n} r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, 1\right) \quad (224)$$

Omitiendo la constante, «1», y substituyendo P/Y^n por su recíproco, obtuvimos la velocidad de circulación del dinero como una función de la renta permanente real, de las tasas r_B y r_E , y la tasa de inflación. Mediante la condición de equilibrio para el mercado de dinero, $M = L^n$, llegamos inmediatamente al resultado final, la ecuación cuantitativa reformulada:

$$M \cdot v\left(\frac{Y^n}{P} r_B, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, 1\right) = Y^n \quad (225)$$

A la vista de la similitud de (225) con la ecuación cuantitativa, la expresión «reformulación de la teoría cuantitativa del dinero» parece bastante adecuada. Ahora debemos investigar las «novedades» específicas de la concepción de Friedman y considerar de qué modo está relacionada con la teoría cuantitativa original, con la teoría de la liquidez y con la teoría de la cartera de valores.

La reformulación difiere de la formulación original de la teoría cuantitativa en que se concibe la velocidad de circulación del dinero como una variable dependiente del sistema, y no como una constante. Sin embargo, para ser justos, debemos añadir que en la literatura clásica también se hallan numerosas reflexiones sobre los determinantes de v , aunque el análisis de Friedman puede resultar más explícito y sistemático. La siguiente inferencia es importante para una adecuada estimación del monetarismo: a nivel teórico, los monetaristas no defienden que la velocidad de circulación del dine-

ro sea una magnitud constante, sino que es una función estable⁶ de las cuatro variables enumeradas en (225). Por consiguiente, un cambio en v es concebible si resulta de un cambio en aquellas variables. Esta formulación parece teóricamente concluyente y está en desacuerdo con las formas toscas de la antigua teoría cuantitativa. Más todavía, no se puede falsear empíricamente puesto que las determinantes Y^n (renta permanente) y r (tasa media de rendimiento) no son medibles.

El análisis de Friedman difiere de la teoría de la preferencia por la liquidez keynesiana que se puede representar mediante la ecuación

$$M = L(Y, i) \cdot P \quad (226)$$

por lo menos en tres aspectos. En primer lugar, el tipo de interés es substituido por cinco tasas de rendimiento distintas, aunque sólo dos de éstas son medibles y pueden ser tomadas en cuenta de forma explícita. Esta diferencia parece ser de importancia menor.

Una segunda desviación surge del hecho que los dos enfoques emplean nociones de renta diferentes, a saber, renta permanente por un lado y renta corriente por el otro. La demanda de dinero keynesiana está sujeta a cambios espontáneos si la renta corriente varía, mientras que la demanda de dinero de Friedman no lo está porque depende de la renta permanente. Puesto que la determinante Y^n en (225) es casi constante, la demanda de dinero de Friedman resulta ser mucho más estable que la de los keynesianos.

En tercer lugar, la *tasa de inflación* aparece como una determinante decisiva en la ecuación (225); y se trata de un elemento nuevo, dinámico. Volveremos a este tema cuando examinemos el problema de la inflación.

Finalmente, ¿cuáles son las diferencias entre el análisis de Friedman y la teoría de la selección de la cartera de valores de Tobin? De nuevo, éstas son la atención de Friedman a la tasa de inflación y su concepto de renta permanente. Aparte de esto, los dos enfoques son extraordinariamente similares.

Después de estas observaciones introductorias respecto a las relaciones entre la cuatro teorías de la demanda de dinero, estamos ahora preparados para discutir las proposiciones centrales de Friedman en cuanto a su teoría, lo que se inicia utilizando la ecuación cuantitativa que, reformulada de forma abreviada, puede escribirse como

$$M \cdot v(\cdot) = Y^n \quad (227)$$

En sus consideraciones teóricas, Friedman asume una oferta exógena de dinero *nominal*, M . Sin embargo, los saldos líquidos reales están determinados por los individuos, puesto que su comportamiento determina los precios nominales. Podemos analizar primero el impacto de una expansión monetaria.

En el ejemplo más simple, el banco central distribuye dinero adicional por vía del «efecto helicóptero»: M aumenta. La demanda de saldos líquidos reales sigue sin cambiar *por el momento*; de ahí que los individuos intenten disminuir sus saldos nominales adicionales mediante la compra de mercancías, bonos, etc. Considerado de forma

6. Aquí no utilizamos el término estabilidad en el sentido teórico (convergencia hacia un equilibrio) sino en el sentido estadístico (invariancia).

macroeconómica, no lo conseguirán, puesto que el gasto de un individuo es el ingreso de otro. Pero la renta nominal $Y^n := Y \cdot P$ aumentará.

La cuestión es si el aumento de la renta nominal consiste en subir las *rentas reales* o en subir los *precios*. O, dicho de otro modo, ¿una política monetaria expansionista producirá una subida en el output o en la inflación? Este tema crucial difícilmente puede resolverse utilizando el modelo de Friedman antes expuesto; por lo tanto, habitualmente él supone que la renta real está determinada dentro de algún tipo de sistema walrasiano. Por tanto, la expansión monetaria usualmente incrementará los precios; sin embargo, en algunos casos, Friedman admite efectos reales de la política monetaria. Volveremos a este tema más tarde.

Por ahora supongamos que de la expansión monetaria surgen efectos en los precios. Por consiguiente, no sólo los precios sino también la *tasa de inflación* aumentarán por algún tiempo. Esto ocasiona que la demanda de dinero disminuya puesto que los costes de oportunidad de mantener los saldos líquidos aumentan. Así pues, la duración media de retener el dinero, k , *disminuye*, y la velocidad de circulación del dinero, v , *aumenta*.

Ahora bien, consideremos la ecuación (227). Cuando v aumenta debido a la expansión monetaria, la renta nominal debe subir más que en proporción a la cantidad de dinero. Supongamos, por ejemplo, que la cantidad de dinero aumenta en un 5%. Cuando v sube en un 2% por un corto periodo de tiempo, entonces la renta nominal debe subir en un 7%. ¡Pero únicamente de forma temporal! Porque, cuando el nivel de precios ha alcanzado un nivel 7% más alto que antes, la inflación se detiene y v disminuye hasta su valor original. Después debe tener lugar una *deflación* del 2%. El valor de equilibrio de la renta nominal sólo se consigue después de algunas desviaciones adicionales. Es 5% más alto que el original.

La descripción de este en cierto modo enrevesado proceso produce un resultado importante: los cambios de-una-vez-por-todas (*once-and-for-all*) en la cantidad de dinero no producen efectos «continuos» sino que dan lugar a desviaciones erráticas, cíclicas. La política discrecional parece ser altamente desestabilizadora.

Seguidamente analizaremos el impacto de la política monetaria sobre las *magnitudes reales*. Según los monetaristas, los efectos reales se reflejan en primer lugar en retrasos temporales en la formación de *expectativas*. Consideremos una economía que ha presentado una tasa anual de crecimiento económico real de 3% durante muchos años y en la que el banco central ha incrementado la cantidad de dinero en un 5% por año. Asumiendo que la velocidad circular del dinero es constante, se ha observado durante un largo periodo de tiempo 2% de inflación por año. Los habitantes de esta economía están sin duda acostumbrados a la tasa de inflación anual; y cuando hacen contratos a más largo plazo (sobre el trabajo o el crédito, por ejemplo) tienen en cuenta este 2%.

Ahora supongamos que tiene lugar un incremento espontáneo e inesperado en la cantidad de dinero. El consiguiente aumento de la inflación surge como una sorpresa para nuestros individuos y, a corto plazo, las tasas salariales reales y el tipo de interés real (el tipo nominal menos la tasa de inflación) disminuirán. Si los recursos no han sido completamente utilizados al principio, el empleo y la producción subirán. Por lo tanto, aquí nos encontramos con *efectos reales* de los cambios monetarios. No obstante, según la opinión monetarista, el empleo y la producción disminuirán hasta sus

niveles originales, «naturales», tan pronto como las expectativas de inflación se hayan adaptado completamente.

Esta consideración nos lleva a la noción de una tasa de desempleo natural. La *tasa de desempleo natural* es aquella tasa establecida por las fuerzas del mercado y que no puede ser permanentemente influida por medidas fiscales o monetarias. Según los monetaristas, la tasa natural de desempleo viene determinada por problemas de ajuste friccionales, la tasa salarial real media y la estructura de los salarios reales. Observemos que ni se la considera como dada por la «naturaleza», ni que signifique una tasa «óptima» de desempleo. Se trata más bien de que la tasa de desempleo natural se define de forma análoga al tipo de interés natural que explicamos en el capítulo IV.

La *existencia* de esta tasa de desempleo natural constituye un tema central en la controversia entre monetaristas y keynesianos. Típicamente, los keynesianos no admiten su existencia sino que argumentan que el gobierno es capaz de remediar el desempleo mediante una política fiscal o monetaria —por lo menos en principio—. Por otra parte, los monetaristas sostienen que la política fiscal no alterará en modo alguno la tasa de desempleo real mientras que la política monetaria lo hará sólo temporalmente.

De lo anterior debiera resultar claro que los efectos de la política monetaria sobre la tasa de desempleo son temporales por naturaleza; pero, respecto a la política fiscal, es algo más difícil. El propio Friedman no tiene un instrumento analítico a su disposición para examinar los impactos fiscales. Sin embargo, defiende que la «política fiscal pura» siempre producirá un efecto *desplazamiento total* (*total crowding out*):

Parece absurdo decir que si el gobierno aumenta sus gastos sin aumentar sus impuestos, esto puede no ser expansionista por sí mismo. Tal política obviamente pone la renta en manos de la gente a la cual el gobierno paga sus gastos sin tomar ningún fondo adicional de manos de los contribuyentes. ¿No es esto algo obviamente expansionista o inflacionista? Hasta este punto, sí, pero ésta es sólo la mitad de la historia. Debemos preguntar de dónde obtiene el gobierno los fondos adicionales que gasta. Si el gobierno imprime moneda para satisfacer sus facturas, se trata entonces de política monetaria y nosotros estamos intentando mirar a la política fiscal. Si el gobierno consigue los fondos tomándolos prestados de la gente, entonces aquellas personas que prestan los fondos al gobierno tienen menos para gastar o prestar a otros.⁷

En pocas palabras: los gastos del gobierno financiados por los impuestos o por empréstitos suponen un efecto desplazamiento total. Este resultado está claramente en desacuerdo con el de Tobin que ya hemos discutido en el capítulo anterior. Desgraciadamente, el alegato de Friedman no se basa en un modelo analítico explícito; por ello sólo podemos pensar que desecha el efecto patrimonial de los créditos públicos y considera los valores del Estado y el dinero como complementos.

Fueron los más notables partidarios de Friedman, Karl Brunner y Allan H. Meltzer, quienes superaron esta falta de base analítica. Desarrollaron una serie de modelos continuamente modificados a fin de ofrecer un análisis minucioso de los mecanismos de transmisión de la política fiscal y monetaria y así eliminar el vacío teórico parcial del

7. Friedman, M. (1970). «The Counterrevolution in Monetary Theory». Londres: Institute of Economic Affairs for the Wincott Foundation. Monografía 33, p. 19.

monetarismo. Sin discutir sus extensos modelos⁸ en detalle, deseamos indicar sus principales características:

En primer lugar, los modelos de Brunner y Meltzer se basan en la teoría de la selección de la cartera de valores. Por esta razón, su enfoque también recibe el nombre de «monetarismo de la teoría de precios», por oposición al «monetarismo de la teoría neo-cuantitativa» de Friedman. Es particularmente sorprendente cuán reducidas son las diferencias entre los modelos monetaristas a la manera de Brunner/Meltzer, por un lado, y los modelos keynesianos a la manera de Tobin, por el otro, —por lo menos en lo que se refiere a sus instrumentos analíticos—.

En segundo lugar, los modelos de Brunner y Meltzer comprenden un amplio espectro de bienes. Los autores luchan contra los intentos de definir el «monetarismo» como una teoría que asume una curva LM vertical, es decir, que asume que la demanda de dinero es perfectamente inelástica respecto al interés. Según ellos, el modelo IS/LM no puede servir como base de comparación porque no contiene suficiente información relevante, a saber, una gama completa de activos y tasas de rendimiento. Brunner y Meltzer llegan a resultados «monetaristas», aunque los autores no consideran que la demanda monetaria sea perfectamente inelástica respecto al interés, tal como hicieron los clásicos.

En tercer lugar, los modelos de Brunner y Meltzer no pueden proporcionar un análisis completo de la economía porque no contienen un mercado de trabajo y toman la renta real como exógena. Este hecho muestra una vez más que el monetarismo contemporáneo es más una teoría de la inflación que una teoría del ciclo económico o incluso que una teoría del empleo. Mientras, el problema de la «ecuación perdida» del monetarismo (es decir, la que determina la renta real) se ha vuelto una palabra volátil

Debido al desarrollo de la teoría de la cartera de valores y su utilización por los monetaristas, ha tenido lugar una convergencia de método entre las dos «escuelas», lo cual es una ventaja para todos los observadores de la controversia puesto que favorece la comparación. Este bien recibido desarrollo se echa a perder en cierto modo, ya que tanto los keynesianos como los monetaristas no siempre reconocen la convergencia. Especialmente cuando se lee a Brunner y Meltzer, se tiende a tener la impresión de que los autores consideran la teoría de la selección de la cartera de valores como un instrumento exclusivamente monetarista, mientras que, cuando hablan de «keynesianismo», parecen referirse únicamente al modelo de renta-gasto.

Considerándolo todo, se puede afirmar que las diferencias de método entre los keynesianos modernos y los monetaristas se han vuelto insignificantes. En teoría, los dos temas centrales son:

- la aceptación o el rechazo de la tasa de desempleo natural, y
- las estimaciones divergentes del tipo y fuerza de las relaciones de sustitución entre diversos bienes.

8. Ver especialmente Brunner, K.; Meltzer, A. H. (1972). «A Monetary Framework for Aggregative Analysis». En: Suplemento 1 de *Kredit und Kapital*; Brunner, K.; Meltzer, A. H. (1976). «An Aggregative Theory for a Closed Economy». En: Stein, J. L. (ed.). *Monetarism*. Amsterdam: North Holland.

Respecto a Friedman, a este catálogo debe añadirse el concepto de magnitudes permanentes. Pero aún más importante que todo esto es la convicción de los monetaristas que el sector privado es estable en sí mismo —una convicción que los keynesianos no comparten—.

2. LAS INVESTIGACIONES EMPÍRICAS, O: MONETARISMO FRENTE A FISCALISMO

La inflación es siempre y por todas partes un fenómeno monetario (Milton Friedman).

La reformulación de Friedman de la teoría cuantitativa del dinero constituye un buen ejemplo de la afirmación de Samuelson de que el impacto psíquico de una teoría no se corresponde con sus transformaciones equivalentes. De acuerdo con su estructura algebraica, parece estar más estrechamente conectada con la teoría cuantitativa clásica que, por ejemplo, con la teoría de la preferencia por la liquidez. Y, sin embargo, este no es el caso; en realidad, es más compatible con la teoría de la preferencia por la liquidez porque no considera la velocidad de circulación del dinero como una constante *numérica*.

Por lo tanto, si Friedman se considera a sí mismo dentro de la tradición clásica, son las razones *empíricas* más que las teóricas las que deben ser responsables de tal opinión. De hecho, las diferencias empíricas entre los monetaristas y los keynesianos son más importantes que las teóricas.

En un estudio exhaustivo de la obra *Monetary History of the United States, 1867-1960*, Milton Friedman y Anna J. Schwarz observaron el crecimiento de la cantidad de dinero, el nivel de precios y la renta a lo largo de más de un siglo. Llegaron a los resultados siguientes:

1. Los cambios en el comportamiento del stock de dinero han estado estrechamente relacionados con los cambios en la actividad económica, la renta monetaria y los precios.
2. La interrelación entre el cambio monetario y el económico ha sido muy estable.
3. Los cambios monetarios a menudo han tenido un origen independiente; no han sido únicamente un reflejo de los cambios en la actividad económica.⁹

La primera frase es obviamente una formulación verbal de la teoría cuantitativa, pero más allá de esto también establece una relación entre la teoría cuantitativa, por un lado, y los precios y la renta real («actividad económica»), por el otro.

En la segunda frase, los autores afirman la estabilidad *numérica* (!) de la velocidad de circulación del dinero. Esto significa una intensificación considerable del resultado de Friedman de que la velocidad de circulación del dinero es una *función* estable de diversas variables. Sólo aquí empieza Friedman a diferir de los keynesianos y a acercarse a los antiguos teóricos de la teoría cuantitativa. Específicamente, Friedman y Schwarz consideran que la elasticidad del dinero sobre el interés es $-0,15$ de promedio. Esto significa que si el interés disminuye de 10% a 9%, la demanda de dinero aumentará sólo en un 1,5%.

9. Friedman, M.; Schwarz, A. J. (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press. P. 676.

Finalmente, Friedman y Schwarz establecen en la tercera frase que la cantidad de dinero es, generalmente, exógena. Esto se refiere a un tema que no hemos mencionado hasta ahora: en los modelos anteriores, siempre asumíamos que la cantidad de dinero estaba dada, un supuesto que ya motivó que los sentimientos se exaltasen en el siglo XIX. La disputa entre la *escuela monetaria* y la *escuela bancaria* versaba justamente sobre este tema. Contrariamente a la escuela monetaria, la escuela bancaria negaba que el banco central pudiese controlar la oferta monetaria. Para reforzar este punto de vista, que ha sobrevivido hasta hoy, se proponen los siguientes argumentos:

- En primer lugar, la política monetaria se concibe como una cuerda. Se podría tirar de ella para disminuir la oferta monetaria, pero no se la puede empujar porque no se puede forzar a nadie a tomar dinero. Por lo tanto, la política monetaria puede ser restrictiva pero no expansionista.
- En segundo lugar, se propone una amplia definición de «dinero». Si la cantidad de dinero incluye talones, letras de cambio y similares, el banco central posiblemente no pueda controlar la oferta monetaria *total*. Si las autoridades reducen una parte de la oferta monetaria, pongamos M1, las personas pueden compensarlo mediante la utilización de más efectos, por ejemplo. Así pues, según este punto de vista, el banco central no puede controlar la cantidad de dinero.

Actualmente, este problema es bien conocido como la *causalidad invertida*. Los partidarios de la doctrina de la causalidad invertida afirman que la cantidad de dinero es *endógena* y que refleja meramente el nivel de actividad económica. La tercera afirmación de Friedman y Schwarz se opone a esta causalidad invertida: los autores piensan que la oferta monetaria es principalmente exógena. Esta exogeneidad es un prerequisite necesario del monetarismo: porque la frase «el dinero no importa» sería sólo realmente cierta si la cantidad de dinero fuese enteramente endógena. Por lo tanto, un monetarista es necesariamente un teórico de la escuela monetaria.

Otro estudio adicional monetarista importante es el de Milton Friedman y David Meiselman¹⁰. Se refiere a «La relativa estabilidad de la velocidad monetaria y el multiplicador de la inversión». Friedman y Meiselman intentaron descubrir si el monetarismo o el keynesianismo era respaldado por la evidencia. A fin de llevar esto a cabo, propusieron una regla básica sorprendentemente simple, reduciendo el monetarismo y el keynesianismo a una ecuación cada uno:

$$Y^n = a + b \cdot M \text{ «Monetarism»} \quad (229)$$

$$Y^n = c + d \cdot A^n \text{ «Keynesiasm»} \quad (229)$$

Aquí, a , b , c , y d son los coeficientes de las regresiones lineales que se tienen que estimar. La primera ecuación representa la proposición monetarista de que la renta nominal está principalmente determinada por la cantidad de dinero. La segunda ecuación pretende describir el modelo renta-gastos en la que «los gastos autónomos», A^n ,

10. Friedman, M.; Meiselman, D. (1963). «The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier in the United States 1897-1958». En: Commission on Money, Credit and Commerce (ed.). *Stabilization Policies*. Englewood-Cliffs: Prentice-Hall.

es decir, la inversión y la demanda pública, son los determinantes cruciales de la renta nominal. Sin embargo, para evitar el problema de la correlación espuria, Friedman y Meiselman no calcularon estas dos ecuaciones, sino las dos siguientes, en las que se substituye renta por consumo:

$$C^n = a + b \cdot M \quad \text{«Monetarism»} \quad (230)$$

$$C^n = c + d \cdot A^n \quad \text{«Keynesiasm»} \quad (231)$$

Llegaron al resultado de que la relación entre la cantidad de dinero y el consumo nominal está mucho más próxima que entre el gasto autónomo y el consumo. Por lo tanto, infirieron que

- la función de demanda de dinero es mucho más *estable* que la función de consumo;
- es la cantidad de dinero, y no la demanda autónoma, la que ejerce la influencia decisiva sobre el consumo;
- y hay que esperar que la política monetaria tenga un impacto mayor que la política fiscal.

No resulta sorprendente que estas conclusiones fuesen impugnadas. Entre las diversas críticas¹¹, hay dos que son especialmente importantes:

- el enfoque anterior no describe la teoría keynesiana de forma adecuada, mientras que encaja bastante bien en el monetarismo. Debido a que el keynesianismo *no se puede* reducir a una ecuación, la estimación tiene que estar a favor del monetarismo. En resumen, las ecuaciones (230) y (231) respaldan la proposición monetarista desde el principio;
- la estrecha correlación entre cantidad de dinero y consumo nominal no basta para establecer que la primera determina el segundo. Por el contrario, también se producirá una relación muy estrecha entre estas dos variables si la cantidad de dinero es *endógena*. Podría incluso ser cierto que en (230), *M* fuese la variable dependiente; por lo menos la estimación es incapaz de demostrar lo contrario.

Por lo tanto, la controversia entre keynesianismo y monetarismo no se resolvió con las investigaciones empíricas. La evidencia en sí no fue cuestionada, pero las conclusiones inferidas de ésta sí lo fueron. Hasta ahora, la mayoría de keynesianos no consideran que su doctrina haya sido refutada por la investigación empírica de los monetaristas.

Para resumir, podemos decir que los monetaristas extraen de sus investigaciones empíricas las siguientes conclusiones:

- la renta nominal y el nivel de precios están determinados de forma sistémica sólo por la cantidad de dinero;

11. Ando, A.; Modigliani, F. (1965). «The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier». *American Economic Review*, 55. P. 693-728; Tobin, J. (1970). «Money and Income: Post Hoc ergo Propter Hoc?». *Quarterly Journal of Economics*, 84. P. 301-317.

- la política monetaria, por lo tanto, ejerce un fuerte impacto sobre la renta nominal, pero la política fiscal tiene un efecto insignificante e indirecto porque posiblemente altera la velocidad de circulación del dinero;
- la función de demanda de dinero es más estable que la función keynesiana del consumo. La «estabilidad» se interpreta primariamente como estabilidad funcional; pero, a partir de la evidencia, también se puede establecer una alta estabilidad numérica. La elasticidad interés de la demanda monetaria es relativamente pequeña.

Evidentemente, el criterio respecto a la inestabilidad de la función de consumo se refiere a la función de consumo keynesiana que emplea la hipótesis de la renta absoluta. El consumo que depende de la renta *permanente* se considera estable, así como la inversión y la demanda de dinero. Por lo tanto, como ya hemos mencionado, el monetarismo proviene de una estabilidad considerable del sector privado en su conjunto. Sin embargo, éste es difícilmente un resultado empíricamente garantizado, sino más bien una proposición básica del monetarismo. Y, en nuestra opinión, es la proposición más importante que separa a los keynesianos de los monetaristas.

3. LAS INFERENCIAS POLÍTICAS, O: MONETARISMO VERSUS ACTIVISMO

Un radical podría incluso aceptar la regla del crecimiento monetario constante sobre la base de que es lo mejor que se puede hacer bajo el capitalismo (Thomas Mayer).

La hipótesis de un sector privado inherentemente estable es esencial para la actitud política del monetarismo. Según la interpretación monetarista, si se la deja a sí misma, una economía de mercado sólo estará sujeta a desviaciones menores en el empleo y la producción. De ningún modo se verá expuesta a las crisis que imaginaron los keynesianos. ¿Pero esta aseveración no está en contradicción flagrante con la realidad?

Los monetaristas piensan que las verdaderas depresiones, que difícilmente se pueden negar, no resultan del comportamiento privado, sino de las *intervenciones del gobierno*. El gobierno debilita la empresa privada mediante políticas fiscales (impuestos y deuda), ocasiona la inflación con una política monetaria expansionista, provoca el desempleo mediante una política monetaria restrictiva, y con todo ello hace que los individuos se sientan inseguros, lo cual, adicionalmente, desestabiliza la economía.

Así pues, los monetaristas tienen una impresión de la actividad económica completamente opuesta a la de los keynesianos. Mientras que los keynesianos consideran el sector privado como (potencialmente) inestable, de tal forma que el gobierno debe ayudar a mantener altos niveles de empleo y producción, los monetaristas suponen que el sector privado es inherentemente estable, a pesar de que algunas veces sea incapaz de absorber las alteraciones ocasionadas por el Estado.

La actitud *anti-activista* de los monetaristas está estrechamente relacionada con este punto de vista. Según ellos, las intervenciones del gobierno no son solamente superfluas sino que además son perjudiciales. Por otra parte, muchos monetaristas admiten que el sector privado puede inducir por sí mismo fluctuaciones más pequeñas, y si se oponen a las intervenciones del gobierno, incluso en este caso, es que deben de tener buenas razones para hacerlo. Estas razones son los *desfases temporales* en la

política fiscal y monetaria. Cualquier «ajuste fino» de la economía es posible únicamente a condición de que los impactos de las herramientas fiscales o monetarias tengan resultados casi inmediatos. Por ejemplo, Friedman consideraba que el desfase temporal de un estímulo monetario equivale a una cuarta parte de la duración de un ciclo económico. Está claro que si las medidas discrecionales están sujetas a tales desfases considerables, entonces resulta adecuado prescindir de ellas totalmente, puesto que tienden a causar más desestabilización que estabilización.

Respecto a la eficiencia relativa de la política monetaria y fiscal, la posición monetarista no es única. Por una parte, Friedman insiste repetidamente en que la inflación es un fenómeno puramente monetario. La política fiscal no causaría ni inflación ni ninguna otra cosa, aparte de redistribuir el poder adquisitivo entre los sectores privado y público. Por otra parte, los modelos de Brunner y Meltzer, basados en la teoría de la selección de la cartera de valores, atribuyen impactos *de corto plazo* a la política fiscal. Pero éstos son de naturaleza transitoria; en este aspecto, existe acuerdo entre todos los monetaristas.

Por todo ello, las medidas fiscales y monetarias pueden tener éxito a corto plazo, pero éste desaparece tan pronto como los individuos han adaptado sus expectativas. La propuesta monetarista consiste en abandonar toda política discrecional. Y así llegamos a la *regla del crecimiento monetario constante* de Friedman. Friedman propuso que se dejase crecer la cantidad de dinero en una tasa anual constante, equivalente a 2-5 por ciento. Subrayó que el valor numérico de esta tasa es menos importante que su *constancia*. Una tal política monetaria por norma excluiría cualquier alteración del proceso económico que surgiese del banco central: el sector privado ya no se vería confundido con medidas que tienen lugar demasiado pronto, demasiado tarde o en un grado erróneo. Así pues, la eliminación de la política monetaria sería la mejor política de estabilización.

Los monetaristas han destacado muchas más propuestas de política económica; baste sólo mencionar los tipos de interés flexible y la regla del cien por cien. Éstas están menos estrechamente relacionadas con nuestro tema principal y no podemos examinarlas aquí. En cambio, queremos subrayar finalmente que el monetarismo no implica una cierta posición ideológica. Un ejemplo puede ilustrar esto: *si* es cierto que el sector privado goza de una mayor estabilidad cuando se abandona la política discrecional, entonces cualquier persona debe oponerse a esta política, lo cual no excluye que favorezca un aumento del sector público por otras razones. Ahora bien, *si esto es cierto o no* es una cuestión de hecho que en principio es independiente de la ideología.

4. CONCLUSIÓN

Puesto que todos somos ahora keynesianos a corto plazo, aquellos de nosotros que no hayamos fallecido, a largo plazo, somos, por lo menos, neo-monetaristas (A. M. Blinder y R. M. Solow).

Finalmente, deseamos enumerar las diversas características que definen el monetarismo. No pretendemos que esta lista sea exhaustiva; hemos dejado de lado algunas propiedades más sutiles que tratamos en la literatura más avanzada.

- El monetarismo propugna una estabilidad fundamental del sector privado.
- Esta actitud se sostiene por el concepto teórico de magnitudes permanentes (como la renta permanente) y la marginación de las imperfecciones del mercado.
- Su teoría monetaria está estrechamente relacionada con la preferencia por la liquidez y, especialmente, con la teoría de la selección de la cartera de valores de Tobin; pero sobre la base de una investigación *empírica*, el monetarismo llega al resultado de una velocidad de circulación del dinero numéricamente estable.
- Una característica distintiva de la teoría del monetarismo consiste en su incorporación de la tasa de inflación como un determinante de la demanda de dinero.
- Los monetaristas tratan la oferta monetaria como una magnitud exógena.
- El supuesto de una tasa de desempleo natural constituye una parte esencial de la teoría monetarista; excluye la posibilidad de que la producción o el empleo puedan verse alterados de forma permanente por la política fiscal o monetaria.
- Los monetaristas prestan más atención relativamente al problema de la inflación que al problema del desempleo.
- Por consiguiente, sus teorías tienden a ser teorías de la inflación más que teorías del empleo.
- Los monetaristas se oponen fundamentalmente a la política discrecional. Creen que esta política actúa como desestabilizador, especialmente debido a los desfases temporales.
- Como resultado directo, los monetaristas están a favor de una regla de crecimiento monetario constante. Exigen que la tasa de crecimiento esté fijada por ley, de tal manera que no se deje a juicio del banco central.
- Finalmente, los monetaristas están convencidos de que la política monetaria es más eficaz que la política fiscal¹².

De hecho, estas distintas tesis forman un cierto cuerpo de pensamiento coherente, de tal forma que la identificación de una posición monetarista parece ser legítima. Son interdependientes en el sentido de que la afirmación de una tiende a amplificar la admisibilidad de las otras; pero, sin embargo, la una no implica la otra. El postulado de abandonar toda política discrecional, por ejemplo, de ningún modo puede fundamentarse sobre la conjetura de que las medidas monetarias son más efectivas que las fiscales. Por ello, cualquiera puede aceptar perfectamente alguna de las diez tesis anteriores mientras rechaza las otras. En efecto, la mayor parte de los economistas contemporáneos son monetaristas, al menos respecto a una tesis —y éste es el verdadero significado de la cita anterior de Blinder y Solow—.

12. En el capítulo siguiente, discutiremos la curva de Phillips que constituye otro tema del debate monetarista. La exposición mejor y más exhaustiva del monetarismo es la de Mayer, Th. (1975). «The Structure of Monetarism». *Kredit und Kapital*, 8, p. 191-218 y 293-316.

El keynesianismo

1. EL CONTEXTO

Por doctrinas keynesianas entendemos aquellas que se reclaman fundamentadas en el trabajo de J. M. Keynes, economista inglés que escribió sus obras más importantes en los años treinta, siendo la principal *Teoría general de la ocupación, el interés y el empleo* (1936). Sus trabajos habían sido anticipados parcialmente por representantes de la escuela de Estocolmo y mejorados en muchos aspectos por el injustamente poco conocido economista polaco Kalecki.¹ Después de la segunda guerra mundial, este enfoque se generalizó como doctrina oficial del bloque capitalista, en lo que se conoció como revolución keynesiana. Existen múltiples vertientes entre los diferentes autores de esta escuela, que es imposible tratar aquí, así que remitimos al lector a los textos escogidos. Nos centraremos en ofrecer un breve comentario acerca del contexto histórico y de las características generales más relevantes del keynesianismo.

El keynesianismo se originó como una reacción liberal a la incapacidad de la ortodoxia neoclásica y del capitalismo de *laissez faire* de solucionar autónomamente, a través del control de los mecanismos del mercado, los graves desajustes económicos que se iban acumulando tras la primera guerra mundial en los países industrializados.

La teoría económica convencional estaba en franca contradicción con la realidad: mientras el desempleo se generalizaba y el malestar social era cada vez más insostenible, las políticas liberales basadas en aquella no hacían otra cosa que acelerar la descomposición del sistema económico. Los objetivos básicos de esta política se centraban en la vuelta a la ortodoxia económica previa a la Gran Guerra; significativamente en la recuperación del patrón de cambio oro y su mecanismo regulador automático, así como en eliminar trabas burocráticas al eficiente cumplimiento de la ley de Say. Gracias a estas políticas, se esperaba reducir drásticamente la inestabilidad económica introducida por los gastos de guerra y reconstrucción, financiados en su mayor parte de forma inflacionaria, vía emisión de deuda pública.

El resultado fue que la producción industrial después de 5 años, que pueden considerarse como los mejores de la década de los veinte, todavía permanecía en 1925 en gran parte de Europa por debajo de los niveles de 1913, haciéndose patente la inviabilidad práctica de la financiación inflacionista.

Llovía sobre mojado, la inestabilidad monetaria y los estrangulamientos financieros y productivos generaron multitud de crisis locales durante los años 20 y primeros

1. Quien incluso se anticipó al publicar sus tesis antes de que Keynes hiciera lo propio.

30, culminando en la crisis mundial de 1929, originada en Estados Unidos y rápidamente expandida a todos los países no socialistas.

La teoría neoclásica amparaba esta forma de hacer, fomentando un círculo vicioso autoalimentado que no hacía sino empujar la economía hacia la deflación y la miseria. La ley de Say perdía rápidamente su carácter de dogma teórico ya que el empobrecido mercado de trabajo era incapaz de adquirir los bienes producidos por él mismo y se acababa generando excedentes por falta de demanda, frenando en seco la reducida inversión productiva. La ralentización de la economía engrosaba el ejército de desempleados, quienes, a su vez, contribuían al hundimiento de la estructura productiva a través de su decreciente capacidad de compra, renovando el círculo vicioso y hundiendo al pequeño capitalismo a través de la caída de los beneficios. Otros factores contribuían activamente a sostener este proceso, singularmente, la mentalidad ligada al patrón oro que impedía devaluar la moneda nacional, el renacimiento del proteccionismo arancelario, el mantenimiento de un exceso de existencias de capital físico (barcos, maquinaria) no amortizados procedentes parcialmente del esfuerzo bélico. Paradójicamente, según la ortodoxia neoclásica, el desempleo sólo podía tener un carácter meramente friccional, así que, teóricamente, era un problema secundario.

Desde posiciones conservadoras, la depresión de los treinta se quiso presentar como una «crisis cíclica» más del capitalismo, sin embargo su virulencia puso en evidencia la pésima capacidad de organización social del mercado. Una vez controlada la inflación, la deflación sería el verdadero enemigo del capital. El proletariado ya estaba demasiado empobrecido por la pérdida de capacidad adquisitiva de los salarios reales vía inflación previa y la austeridad salarial.

El capitalismo, además, ya no estaba solo. La revolución soviética supuso un referente social y una verdadera amenaza al liberalismo de *laissez faire*. En occidente, el sindicalismo revolucionario se imponía sobre antiguos modelos de sindicalismo gremial o reformista y canalizaba el malestar proletario, mientras que el desempleo «friccional» se estabilizaba en niveles nunca vistos. Mientras que la capacidad de legitimación de las tesis neoclásicas era extremadamente reducida e impopular, el *establishment* político veía con preocupación como aparecían en Europa nuevas formas de gobierno tuteladas por Estados fuertes, amparados en el populismo, ajenas al *modus vivendi* del parlamentarismo liberal. Las coordinadas sociopolíticas apuntaban muy lejos de la vuelta a la normalidad de preguerra que los gobiernos liberales trataban (infructuosamente) de imponer. Singularmente, la Alemania nacionalsocialista se constituiría, en los años treinta, como un modelo exitoso de economía, que parecía suponer un vertiginoso camino hacia la salida de los enormes problemas económicos de la virulenta depresión 1931-32 y acumulados durante toda la década precedente.

La situación social forzó la ruptura con las políticas tradicionales y obligó al establecimiento de políticas intervencionistas que se iniciaron en Estados Unidos bajo una aproximación empírica de urgencia (New Deal del presidente Roosevelt en los primeros treinta). Pero no existía un sistema teórico completo que facilitase la comprensión de esta actuación y su legitimación teórica. La *Teoría general* de Keynes establecería tal sistema desvelando su lógica y facilitando su legitimación.

2. LAS IDEAS BÁSICAS

Al referirse a sus predecesores, Keynes los denomina, de forma un tanto sesgada, clásicos, incluyendo en esta etiqueta no sólo a éstos sino también a los economistas neoclásicos. Este hecho está motivado por la voluntad de destacar entre sus aportaciones teóricas la ruptura con determinados dogmas teóricos clásicos y singularmente con el necesario cumplimiento de la ley de Say.

La *Teoría general* supuso una enérgica reacción contra el enfoque teórico de la mayoría de los economistas neoclásicos de su época, centrados en el análisis microeconómico, cuando los problemas prácticos y sus posibles soluciones clamaban por un análisis macroeconómico de la realidad. El objetivo de Keynes era el proporcionar una serie de instrumentos de política económica que permitieran al capitalismo vencer sus propias contradicciones y salvar la sociedad liberal, en unos momentos en los que sistemas alternativos iban ganando terreno, bien entendido que una vez superada la crisis se volvería a una situación de equilibrio tal como era concebida por la ortodoxia clásica.

Keynes consideraba que la economía es una ciencia social y como tal no podía ser tratada con los mismos métodos cuantitativos que se usan en las ciencias naturales. En el comportamiento de los agentes económicos influyen factores psicológicos imposibles de cuantificar, pero con poderosas consecuencias económicas agregadas.

Otro aspecto importante es el papel jugado por el tiempo. Los economistas clásicos creían que los desajustes económicos eran meramente temporales y que el sistema por sí mismo tendía al equilibrio a largo plazo. Por tanto, no era necesario preocuparse excesivamente por dichos desajustes cíclicos. Según Keynes, dejada al juego de las contradicciones del mercado no hay garantía de equilibrio en la economía con utilización de todos los recursos (entre ellos el trabajo) en un plazo razonable. Para él, «el largo plazo es la muerte».

El aparato teórico propuesto por Keynes se basa fundamentalmente en tres funciones macroeconómicas a las que denomina «leyes psicológicas»: la propensión al consumo, la inversión y la preferencia por la liquidez. El comportamiento de estas funciones endógenas al sistema, junto con la variable exógena «cantidad de dinero», y los supuestos adecuados (estructura social, nivel de desarrollo técnico y grado de competencia), determinarán unívocamente el tipo de interés, la inversión, el ahorro y el consumo, alcanzándose un sistema de equilibrio que puede ser, y generalmente es, con subempleo. El Estado debe intervenir con los instrumentos a su alcance, mediante una política fiscal adecuada y haciendo uso deliberado del déficit presupuestario para incrementar la demanda efectiva y conseguir, en definitiva, que el sistema tienda a un equilibrio con pleno empleo.

Es evidente que un sistema de estas características rompe con los postulados básicos de la economía clásica, en especial con la ley de Say. La noción de ahorro vuelve a ser contemplada como una función del ingreso, más que de la tasa de interés. La identidad ahorro = inversión no se cumple automáticamente mediante la tasa de interés adecuada. La cantidad de ahorro invertido depende de factores aleatorios (expectativas, nivel técnico...) que hacen posible que la inversión no cubra necesariamente la diferencia entre el ingreso y el consumo. Por otra parte, la propensión marginal al consumo disminuye con los niveles de ingresos, es decir, que quienes más tienen –perso-

nas y países— tienden a gastar una parte decreciente de sus ingresos y nada garantiza que su ahorro creciente se invierta, con lo cual queda invalidado el postulado de que toda oferta produce necesariamente su propia demanda. Los agentes económicos no toman sus decisiones de forma que óptimos individuales conduzcan a un óptimo general, sino que actúan guiados por motivos psicológicos de acuerdo con las expectativas previstas que producen desequilibrios en el sistema.

Es la hora del intervencionismo del Estado. Keynes muestra porqué las nuevas características del capitalismo hacían necesaria la aplicación de una política económica, cuyo principal instrumento iba a ser la actuación sobre la demanda agregada. Lo que ya se había plasmado anteriormente en medidas prácticas adoptadas principalmente en EE UU (*New Deal*) que perseguían la utilización plena de los recursos (entre ellos el empleo) como objetivo principal, desplazando al nivel de precios a un nivel secundario entre las prioridades de la política económica.

Superada la crisis de los años 30 y la segunda guerra mundial, la teoría keynesiana se generaliza y domina la escena profesional. Se produce también, un fuerte movimiento destinado a sintetizar la teoría keynesiana y la neoclásica aunque, en cierto modo, dicha síntesis tendía a desvirtuar los puntos de ruptura de la teoría keynesiana respecto al sistema clásico. Se utilizaron ampliamente las matemáticas y van adquiriendo importancia las técnicas econométricas que, más adelante, experimentarán un gran desarrollo con la aparición de los nuevos medios informáticos. La postguerra supuso la instauración generalizada y definitiva del keynesianismo.

La reconstrucción de la postguerra, los numerosos avances tecnológicos, un sistema público responsable del nivel de actividad económica y del empleo, junto con amplias medidas de bienestar social y un sistema concertado de relaciones entre las organizaciones empresariales y sindicales... todos estos elementos, interactuando entre sí, dieron lugar a un periodo excepcionalmente prolongado de alto crecimiento, pleno empleo y mejoras en el nivel de vida de las poblaciones de los países industrializados.

En este periodo se legitima la idea de que el Estado es responsable de la marcha de la economía. Se irá exigiendo no solamente que se asegure el nivel de empleo sino que garantice el crecimiento junto al mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos fundamentales. Gradualmente el objetivo se desplazaba de lograr un empleo masivo hacia estabilizar la combinación idónea en cada momento entre empleo e inflación y el equilibrio en la balanza de pagos. En una palabra, se le hace garante de cimentar las condiciones de reproducción del sistema capitalista. Todo ello bajo la égida de unas teorías keynesianas, que elaboradas por muchos economistas, se habían expandido hasta convertirse en la ciencia económica dominante y convencional.

El keynesianismo fue la teoría dominante en el largo periodo de expansión que va desde la posguerra hasta el final de los años 60 y principios de los 70. En esta última década la situación se altera radicalmente. Como en los años treinta, la evolución de la economía real pone de manifiesto las limitaciones de la teoría convencional, ahora keynesiana. La crisis no se resolvió con las políticas keynesianas.

Los problemas keynesianos para estabilizar la economía desde los primeros setenta, así como la progresiva debilidad económica soviética y el estancamiento intelectual keynesiano, redundaron en claro beneficio de las escuelas de pensamiento económico más ortodoxo, que se venía elaborando desde los cincuenta. Estos enfoques aprovecharon para ir introduciendo las semillas de sus tesis, proclives a la vuelta a la orto-

doxia liberal. Para ello emplearon la década entera de los setenta. La germinación de las semillas del *laissez faire* privado, plantadas por Hayek y desarrolladas especialmente por M. Friedman y sus teorías monetaristas, se pusieron primero en práctica en las dictaduras del Cono Sur latinoamericano pero no tardaron en ser adaptadas en los países centrales. La composición de fuerzas proclives al conservadurismo, que llevó al poder en los primeros ochenta a los Gobiernos de Reagan y Thatcher, reforzó la expansión del pensamiento neoclásico y las políticas económicas neoliberales que el mismo conlleva. El renacimiento conservador vería santificado su credo con el inesperado regalo de la rápida «caída» de la URSS y sus satélites, sumidos en el caos económico y la debilidad política y obligados a asumir políticas neoliberales totalmente ajenas a su capacidad económica. Todo ello supuso la firma del acta de defunción teórica del keynesianismo y marxismo por parte del nuevo sistema socioeconómico, formado al abrigo del propio keynesianismo. De las cenizas keynesiano-progresistas brotaba un nuevo liberalismo dotado de ideología y ética propias, es decir, la de los megaintereses privados, incubados por la regulación keynesiana precedente.

3. ACERCA DE LA CRÍTICA

Al abordar el enfoque crítico al keynesianismo nos encontramos con una situación que dificultó nuestra tarea: nos ha resultado problemático encontrar trabajos críticos sobre esta escuela relativamente recientes. Por un lado, la mayoría de las críticas de conjunto al keynesianismo como sistema de pensamiento social de las que hemos podido disponer datan de los años cincuenta y sesenta. Al principio nos resultó curiosa esta ausencia, pero a medida que hemos avanzado en el estudio hemos entendido que es precisamente la profunda marginación del pensamiento keynesiano a partir del resurgir neoclásico de los setenta, lo que hace que los estudiosos con talante crítico no se dediquen a éste, sino que concentren sus análisis en las escuelas ahora hegemónicas. Por otro lado, incluso las críticas realizadas desde el campo neoclásico, que no han sido escasas desde los setenta, bien constituyen críticas a aspectos parciales del esquema keynesiano, bien se refieren a sus conclusiones de política económica contestando especialmente el papel del intervencionismo público. Pero no hemos encontrado críticas al conjunto de su pensamiento con la solidez que su importancia en la historia del pensamiento económico parece requerir. Nos parece que hubiéramos necesitado otros materiales que reforzaran los que ya presentamos, pero no los hemos encontrado.

Como puede observarse en las lecturas adjuntas, los enfoques críticos al keynesianismo como sistema económico de conjunto se basan principalmente en que Keynes no sólo no pretendía poner en cuestión el capitalismo, sino que, precisamente, su objetivo era hacerlo más eficiente y contribuir a su mantenimiento. Él tomaba el sistema socioeconómico como dado y lo trataba como si fuese permanente, por lo que aceptaba todas las categorías conceptuales que reflejaban la superficie del mismo, sin pretender nunca analizar más a fondo el sistema, más allá de las apariencias. Por ejemplo, sus variables macroeconómicas consistían en agregados estadísticos sin ninguna referencia a las relaciones sociales, y sus importantes y famosos elementos psicológicos lo eran respecto a las opciones individuales o, en todo caso, dependiendo del nivel de ingresos de los grupos (propensión al consumo, sobre todo), sin reflejar en ningún momento condicionamientos dependientes de la situación de los agentes como clase;

asimismo, su visión de la inversión se apoyaba en la comparación entre la eficiencia marginal del capital y los tipos de interés, sin entrar a indagar en ningún momento el papel del beneficio del capital en el sistema. Keynes ponía en cuestión las relaciones entre las variables económicas neoclásicas pero no sus conceptos, lo que refleja con claridad la nunca abandonada vinculación de Keynes al sistema neoclásico de donde partía.

El fondo del análisis keynesiano es de carácter totalmente convencional y ortodoxo con todo lo que ello conlleva (racionalidad, *homo economicus*, optimización...). No puede, por tanto, ser considerado adecuado como esquema de análisis de la sociedad capitalista.

4. LECTURAS

- SWEETZ, Paul M. «John Maynard Keynes». En: *El presente como historia (Ensayos sobre capitalismo y socialismo)*. Madrid: Técno, 1968, p. 99-105.
- MEKK, Ronald L. «El lugar de Keynes en la historia del pensamiento económico». En: *Economics and ideology and other essays*. Londres: Chapman and Hall, 1967, p. 179-195.
- FEIWEL, George R. «Kalecki y Keynes». En: *Michael Kalecki: contribuciones a la teoría de la práctica económica*. México: Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 75, 82-86, 92-99.
- PILLING, Geoffrey. «El significado de la revolución keynesiana». En: *The crisis of keynesian economics. A marxist view*. Londres: Crom Helm, 1987, p. 32-49, 66-67, 99.
- MARIN, Alan. «Deficiencias en la explicación keynesiana y en sus propuestas de política económica». En: *Macroeconomic policy*. Londres: Routledge, 1992, p. 26-50.
- GUERRIEN, Bernard. «La teoría neoclásica actual y Keynes». En: *La théorie néo-classique. Bilan et perspectives du modele d'équilibre general*. 3ª ed. París: Economica, 1989, p. 360-385.

John Maynard Keynes*

Paul M. Sweezy

Lord Keynes, que murió a la edad de 62 años, el 21 de abril de 1946, fue sin duda el más famoso y discutido de los economistas contemporáneos. Además, como las grandes figuras de la escuela clásica—Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill¹—, no era un especialista limitado que trabajase en el retiro de su torre de marfil académica. Desempeñó, como crítico y como participante, un papel muy importante y sin duda único en la vida pública de Inglaterra en el periodo de las dos guerras mundiales; como protector de las artes era una potencia en la vida cultural de su país; como director de una gran compañía de seguros y como tesorero del King's College, de Cambridge, demostró que el economista teórico puede ser un muy próspero hombre de negocios; y sus escritos no económicos van desde el clásico (literario, contrapuesto a matemático) *Treatise on Probability* hasta el incisivo *Essays in Biography*. En una palabra, Keynes era uno de los genios más brillantes y polifacéticos de nuestro tiempo, y podemos estar seguros de que su puesto en la historia—no sólo en la historia del pensamiento económico—será objeto de discusión y controversia durante muchos años. Sería presunción en fecha tan temprana intentar hacer juicios definitivos, y cuando escribo esta breve nota estoy lejos de abrigar tal intención. Sin embargo, creo que sería posible indicar algunos factores en la obra de Keynes y en su influencia sobre otras que habrán de tenerse en cuenta en el momento de hacer una evaluación del hombre actual o futuro.

Para entender a Keynes debemos primero entender su situación en relación con otros economistas o escuelas de pensamiento económico; porque, como veremos, mucha de su influencia y también muchos defectos de su obra pueden explicarse por lo que pudiéramos llamar una localización accidental. La economía moderna—la economía del capitalismo industrial y del mercado mundial—tiene sus orígenes en las últimas décadas del siglo XVII.

Durante los siguientes 150 años, Inglaterra fue la cuna de los más importantes adelantados tanto en el frente industrial como en el teórico, y en los tiempos de Ricardo

* Este artículo necrológico se publicó por primera vez en *Science & Society* en otoño de 1946. Se imprimió en *The New Economics: Keynes' influence on Theory and Public Policy* (Nueva York, 1947), obra compilada por Seymour H. Harris.

Esta versión española es la publicada en: Sweezy, P. *El presente como historia (Ensayos sobre capitalismo y socialismo)*. Madrid: Técnos, 1968, p. 99-105.

1. El propio Keynes utilizaba el término «economistas clásicos» para incluir a los teóricos del valor subjetivo—especialmente a Marshall y a sus seguidores del grupo de Cambridge—de los siglos XIX y XX. Por razones que quedarán claras en la discusión subsiguiente, esta práctica me parece inducir a confusión. Es preferible considerar a John Stuart Mill como el último economista clásico y dar a los marshallianos el nombre de escuela «neoclásica».

(1772-1823) la economía política inglesa disfrutaba de un grado de autoridad y prestigio en todo el mundo occidental que nunca ha tenido igual ni antes ni después. La unidad de la tradición clásica se quebró en la segunda mitad del siglo XIX; lo que había sido un solo tronco con ramificaciones secundarias se dividió en dos grandes ramas, cada una con sus propias subdivisiones, que han venido creciendo esencialmente separadas desde entonces. Estas dos ramas pueden llamarse la socialista o marxista, de un lado, y la neoclásica, de otro. Para cambiar de metáfora, cada una puede considerarse el hijo legítimo de la economía política clásica, pero hay que decir que, para ser hermanos, tienen muy poco que ver el uno con el otro. Este hecho sorprendente se debe a una serie de razones: en primer lugar, las dos escuelas han diferido en su manera de seleccionar y descartar elementos de la teoría clásica; en segundo lugar, se han convertido (abiertamente en el caso del marxismo; bajo el manto de una pretendida neutralidad científica en el caso del neoclasicismo) en armas intelectuales de campos opuestos en una enconada lucha de clases; y, finalmente, el marxismo —en parte a causa del accidente histórico de la nacionalidad alemana de Marx— arraigó en el continente europeo, pero no logró durante muchos años alcanzar un número significativo de seguidores en el mundo de habla inglesa. Así, ambas escuelas, pese a su origen común, devinieron intelectual, política y geográficamente extrañas. Los contactos que tuvieron, casi todos fuera de Inglaterra y los Estados Unidos, fueron violentos y produjeron más intolerancia que entendimiento.

Quando Keynes inició sus estudios de economía, en la frontera entre ambos siglos, el neoclasicismo dominaba sin discusión en los países de habla inglesa; toda disensión se consideraba signo de incompetencia o de perversidad. El propio Keynes aceptó incondicionalmente la doctrina que predominaba y pronto llegó a ser considerado como un representante inteligente, pero esencialmente ortodoxo, de la escuela neoclásica. No hay pruebas de que se viera muy influido por tendencias intelectuales antagónicas o incompatibles. Ocasionalmente tomó ideas de otros autores², y cuando las suyas propias tomaron forma definitiva, reconoció generosamente que una larga serie de heréticos y disidentes las habían ya anticipado; pero estos fueron esencialmente elementos adventicios en el pensamiento de Keynes. Su formación fue estrictamente neoclásica y nunca se sintió tan a gusto como discutiendo con sus colegas neoclásicos. En realidad, hay perfecta justificación para decir que Keynes es el producto más ilustre y más importante de la escuela neoclásica.

Creo que esto indica ya la verdadera naturaleza de la obra de Keynes. Su misión fue reformar la economía neoclásica, ponerla otra vez en contacto con el mundo real, del que se había ido alejando más y más desde que tuvo lugar la ruptura con la escuela clásica en el siglo XIX, y precisamente porque era uno de ellos, y no un extraño, pudo Keynes ejercer tan profunda influencia sobre sus colegas. Las mismas razones, sin embargo, explican el hecho de que, como más tarde veremos, Keynes no pudiera nunca trascender las limitaciones de la concepción neoclásica, que concibe la vida económica abstrayéndola de su entorno histórico y es, por tanto, incapaz de ofrecer una orientación científica para la acción social.

2. Por ejemplo, el concepto de «tipo de interés natural» que desempeña una parte importante en *A Treatise on Money* (1930), lo tomó del economista sueco Knut Wicksell (1851-1926). El propio Wicksell era esencialmente un neoclásico.

La obra fundamental de Keynes, llamada *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (1936)³, empieza con un ataque a lo que él llama economía ortodoxa —economía neoclásica según la terminología de este artículo— y lo mantiene casi continuamente hasta el final. La esencia de esta crítica keynesiana puede resumirse sencillamente como un total rechazo y negación de lo que se conoce como la ley de Say sobre los mercados⁴, que a pesar de todas las afirmaciones en contrario de los apologistas ortodoxos, corría como un hilo rojo a lo largo de todo el cuerpo de doctrina clásico y neoclásico. Es enorme la influencia que la ley de Say ejercía sobre los economistas profesionales y su importancia como obstáculo para un análisis realista. Los ataques keynesianos, aunque dirigidos contra una serie de teorías específicas, caen todos por tierra si se supone válida la ley de Say.

Una vez que estaba en posesión de la verdad esencial de que la ley de Say era falsa y engañosa, Keynes se vio obligado a revisar la estructura neoclásica de arriba abajo para separar las proposiciones que de ella dependen de las que son válidas independientemente de su verdad o de su falsedad. El resultado de esta revisión, según aparece en la *Teoría general*, es casi incomprensible para quien no sea un adepto de la economía neoclásica. Como dice el propio Keynes en el prefacio, «la redacción de este libro ha sido, para el autor, una prolongada lucha en la que trató de escapar a las formas habituales de expresión, y así debe ser su estudio para la mayor parte de los lectores, si el intento del autor tiene éxito»⁵, lo cual implica obviamente que supone que los lectores tendrán la misma formación y la misma visión general que él. Y luego añade, con delicioso candor: «Las ideas aquí desarrolladas tan laboriosamente son en extremo sencillas y deberían ser obvias. La dificultad reside no en las ideas nuevas, sino en rehuir las viejas que entran rondando hasta el último pliegue del entendimiento de quienes se han educado en ellas, como la mayoría de nosotros»⁶.

Keynes exagera, indudablemente, la simplicidad de su contribución —es de señalar que la vanidad del virtuosismo teórico le era ajena por completo—, pero me parece que casi todos los profesores estarán de acuerdo en que es más fácil inculcar sus ideas esenciales a un principiante que a un estudiante que ya se ha adentrado en las doctrinas de la escuela neoclásica. Los historiadores de dentro de cincuenta años seguramente señalarán que la gran realización de Keynes fue liberar a la economía angloamericana de un dogma tiránico, y quizá lleguen a decir que ésta fue esencialmente una labor negativa, que no quedó equilibrada por realizaciones positivas comparables. Incluso si a Keynes no se le reconociera nada más (lo cual es muy improbable),

3. Edición castellana: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, 3ª ed. F. C. E. Méjico-Buenos Aires, 1951.
4. La ley de Say, en efecto, niega que pueda haber escasez de demanda en relación a la producción. Ricardo la expresó como sigue: «Ningún hombre produce sino con vistas a la venta o al consumo, y cuando vende es con la intención de comprar alguna otra mercancía, que o bien le es útil inmediatamente o le sirve para una producción futura. Por tanto, al producir él se hace, necesariamente, o consumidor de sus propios bienes o comprador de los bienes de alguna otra persona. Los productos se compran siempre con productos o con servicios; el dinero no es más que el medio por el cual se efectúa el cambio». *Principles of Political Economy* (ed. Gonner), p. 273-275 [p. 232-233 edición cast.: *Principios de economía política y de tributación*, Aguilar, 1955].
5. *Teoría general de la ocupación*, p. 9, ed. cast.
6. P. 9, ed. cast.

su derecho a la fama estaría asegurado. Abrió nuevas perspectivas y nuevos caminos a una generación entera de economistas; compartirá el mérito de lo que éstos hagan⁷.

He intentado demostrar que la coyuntura a la que Keynes respondía era esencialmente una crisis en la economía tradicional, crisis que se acentuó y quedó al descubierto con la gran depresión. Él fue capaz de demostrar que sus compañeros economistas, por su inconsciente aceptación de la ley de Say, estaban prácticamente afirmando la imposibilidad de lo que ocurría en la realidad⁸. A partir de aquí, trazó un profundo análisis de la economía capitalista que muestra que la depresión y el paro, lejos de ser imposibles, son la norma a la que tiende la economía, lo cual invalida de una vez para siempre el mito de la armonía entre los intereses privados y los públicos, piedra angular del liberalismo del siglo XIX. Pero Keynes detuvo aquí su crítica de la sociedad existente. Nuestras dificultades, pensaba él, se deben a falta de inteligencia, no a la quiebra de un sistema social. «El problema de la necesidad y la pobreza y de la lucha económica entre clases y naciones —escribió en 1931— no es más que un embrollo tremendo, un embrollo transitorio e innecesario»⁹.

El que Keynes sostuviese este punto de vista no era accidental, por supuesto. Él podía rechazar la ley de Say y las conclusiones económicas que en ella se basaban porque pensaba que eran las principales responsables del embrollo; pero nunca se lo ocurrió poner en tela de juicio, y menos aún escaparse de la amplia tradición filosófica y social en que se apoyaba. La premisa mayor implícita de esta tradición es que el capitalismo es la única forma posible de sociedad civilizada. Por tanto, Keynes, exactamente igual que los economistas que él criticaba, nunca vio el sistema en su conjunto; nunca estudió la economía en su entorno histórico; nunca percibió la interconexión entre los fenómenos económicos, de un lado, y los fenómenos tecnológicos, políticos y culturales, de otro. Además, pareció ignorar el hecho de que había un cuerpo de doctrina económica considerable, relacionado con la escuela clásica tan estrechamente como las doctrinas en que se educó, que trataba de hacer todas estas cosas. A los ojos de Keynes, Marx habitaba un bajo fondo intelectual junto con personajes tan dudosos como Silvio Gesell y el mayor Douglas¹⁰; y no hay ninguna prueba de que considerara a los seguidores de Marx más que como agitadores y propagandistas.

7. Probablemente, tan sólo quienes (como el que esto escribe) se educaron en la tradición académica del pensamiento económico durante el periodo de 1936 pueden apreciar totalmente la sensación de liberación y estímulo intelectual que la *Teoría general* produjo inmediatamente entre los jóvenes estudiantes y profesores en las principales universidades inglesas y americanas.

8. Los defensores del punto de vista ortodoxo están siempre dispuestos a probar con citas que los economistas no eran tan tontos como parece desprenderse de aquí. La respuesta de Keynes es, creo, correcta y convincente: «El pensamiento contemporáneo —escribió— está todavía profundamente impregnado de la noción de que si la gente no gasta su dinero en una forma lo gastará en otra. En verdad, los economistas de la posguerra rara vez logran sostener este punto de vista de una manera constante, porque su pensamiento de hoy está excesivamente permeado de la tendencia contraria y de los hechos de la experiencia, que está demasiado claramente en desacuerdo con su posición anterior; pero no han sacado consecuencias de bastante alcance, ni han modificado su teoría fundamental» (*General Theory*, p. 20) [p. 32-33 ed. cast.].

9. *Essays in Persuasion*, p. vii.

10. *General Theory*, p. 32 [p. 43 ed. cast.].

No es éste el momento de hacer un estudio de la economía marxista¹¹. Sólo menciono el tema para demostrar que la escuela de pensamiento a la que Keynes pertenece está bastante aislada y es parcial, que muchos de sus más importantes descubrimientos los daban ya por supuestos los economistas socialistas al menos una generación antes de que Keynes empezara a escribir, y que en la *Teoría general* se ignoran completamente muchos de los más vitales problemas del sistema capitalista. Marx rechazó la ley de Say desde el principio¹²; ya antes de 1900 sus seguidores mantenían un ardoroso debate no sólo acerca de las crisis periódicas, sino también sobre el problema de si puede esperarse que el capitalismo caiga en un periodo de depresión permanente o crónica¹³. Keynes ignora el cambio y el paro tecnológicos, problemas que son parte integrante de la estructura teórica marxista. Keynes trata al paro como síntoma de defecto técnico en el mecanismo capitalista, mientras que Marx lo considera como el medio indispensable de que se valen los capitalistas para mantener su control sobre el mercado de trabajo. Keynes ignora completamente los problemas del monopolio, su efecto de distorsión en la distribución de la renta y en la utilización de los recursos, el enorme y parasítico aparato de distribución y propaganda que introduce en la economía. Un socialista sólo puede asombrarse al leer que no hay «razón para suponer que el sistema existente emplee mal los factores de producción que se utilizan [...]». Cuando de diez millones de hombres deseosos de trabajar y hábiles para el caso están empleados nueve millones, no existe nada que permita afirmar que el trabajo de estos nueve millones está mal empleado¹⁴. Pueden citarse muchos otros ejemplos del aislamiento y la relativa estrechez de la visión keynesiana. Pero quizá el más chocante de todos es la costumbre de Keynes de considerar al Estado como un *deus ex machina* al que se invoca siempre que sus actores humanos, actuando de acuerdo con las reglas del juego capitalista, se encuentran en un dilema sin solución aparente. Naturalmente, este olímpico interventor lo resuelve todo de manera satisfactoria para el autor y también, es de suponer, para el auditorio. El único inconveniente es —como sabe todo marxista— que el Estado no es un dios, sino un actor más, que tiene un papel que representar al igual que los otros.

Nada de lo dicho debe considerarse destinado a disminuir la importancia de la obra de Keynes. Tampoco ha habido intención de decir que los marxistas «lo saben todo» y no tienen nada que aprender de Keynes y de sus seguidores. No dudo que Keynes es el más grande economista inglés (o americano) desde Ricardo, y creo que los trabajos de

11. He tratado de hacerlo en *The Theory of Capitalist Development* (1942) (véase nota 2 del cap. VII para ed. española).
12. Marx observaba, en relación con el pasaje de Ricardo, citado anteriormente en la nota 4, que «esto es el balbuceo infantil de Say, pero impropio de Ricardo», *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, F. C. E., Méjico-Buenos Aires, 1959, vol. II, 2ª parte, página 277.
13. Véase *The Theory of Capitalist Development*, cap. XI, «The Breakdown Controversy» (ed. española «La controversia sobre el derrumbamiento»).
14. *General Theory*, p. 379. Hay que reconocer que la indiferencia de Keynes hacia el monopolio no es característica de los actuales economistas académicos. Es cierto, sin embargo, que el tratamiento neoclásico del tema se concentra excesivamente en los problemas de la firma individual y no ha hecho gran cosa por relacionar el monopolio con el funcionamiento de la economía en su conjunto. En este campo sería difícil, aún hoy, encontrar un libro que iguale a *Das Finanzkapital*, escrito por el economista marxista Rudolf Hilferding en la primera década de este siglo (edic. castellana, p. 363).

su escuela arrojan mucha luz sobre el funcionamiento de la economía capitalista. Creo que en Marx hay muchas cosas —especialmente en los inconclusos volúmenes últimos de *El Capital*¹⁵ y en *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*— que adquieren nueva significación cuando se leen a la luz de las contribuciones keynesianas. Además, al menos en Inglaterra y en los Estados Unidos, los keynesianos forman un grupo mucho mejor preparado y equipado técnicamente (por ejemplo, en campo tan importante como el de la recolección e interpretación de datos estadísticos) que los economistas marxistas¹⁶, y tal como están ahora las cosas, no hay duda sobre qué grupo puede aprender más del otro.

Pero si es bueno reconocer la gran importancia de Keynes, no es menos esencial conocer sus limitaciones. En su mayor parte son las limitaciones del pensamiento burgués en general: la negativa a ver la economía como parte integrante del conjunto social; la incapacidad para ver el presente como historia, para entender que los desastres y catástrofes entre los que vivimos no son simplemente un «embrollo tremendo», sino el producto directo e inevitable de un sistema social que ha agotado sus poderes creadores, pero cuyos beneficiarios están resueltos a hacerlo perdurar al precio que sea. Por supuesto, Keynes mismo nunca hubiera podido reconocer, y menos superar, las limitaciones de la sociedad y de la clase a la que él pertenecía tan por entero. Pero no puede decirse lo mismo de muchos de sus seguidores, que no crecieron en el agradable ambiente de la Inglaterra victoriana, sino en un mundo de guerra, depresión y fascismo. Sin duda, algunos, siguiendo las huellas del maestro, tratarán de preservar sus reconfortantes ilusiones liberales mientras sea humanamente posible. Otros, con toda probabilidad, se pondrán del lado del orden existente y venderán sus aptitudes de economista al mejor postor. Pero aún habrá otros que, conservando lo válido y firme de Keynes, se incorporarán a las crecientes filas de los que se dan cuenta de que no basta con remendar el actual sistema, de que sólo un cambio profundo en la estructura de las relaciones sociales puede sentar las bases para un nuevo avance en las condiciones sociales y culturales de la raza humana.

En mi opinión, este último grupo se verá inevitablemente atraído hacia el marxismo como la única ciencia, verdadera y general, de la historia y de la sociedad. Quizá en el librito de Joan Robinson *An essay on Marxian Economics*, publicado en Inglaterra al principio de la guerra, puede verse la más clara indicación de que esto ocurre. Mrs. Robinson, que es miembro del más estrecho círculo keynesiano, está quizá entre la media docena de economistas ingleses que descuellan. Los marxistas no podrán estar de acuerdo con todo lo que dice, pero encontrarán en ella un crítico interesado, dispuesto y deseoso de discutir problemas con ellos con espíritu apacible y científico.

¿Puede ser accidental el hecho de que uno de los más sobresalientes seguidores de Keynes sea autor del primer trabajo honesto que haya escrito sobre marxismo un escritor inglés no marxista?

15. F. C. E., Méjico-Buenos Aires, 1959.

16. Qué pocos son los que realmente merecen este nombre.