

El lugar de Keynes en la historia del pensamiento económico*1

Ronald L. Meek

1

La literatura económica actual postkeynesiana abunda en artículos que comparan el sistema teórico keynesiano con los llamados sistemas «clásicos», a los que Keynes dirigía primordialmente sus ataques. Inicialmente, el principal propósito de tales artículos era formular los sistemas keynesiano y clásico en términos lo suficientemente precisos (normalmente matemáticos) para que las nuevas contribuciones esenciales hechas por Keynes quedaran exactamente remarcadas. Más recientemente, el objetivo principal ha pasado a ser la comparación y el contraste de varios modelos construidos bajo la general inspiración del sistema de Keynes con los elaborados por los modernos rehabilitadores del enfoque clásico.

Desde el principio, los argumentos básicos de estos artículos han tendido a girar más bien en torno a resultados formales, y en años recientes esta tendencia se ha ido acentuando. A pesar de sus títulos —«Keynes y los clásicos», etc.— la mayoría de los artículos son ejercicios de lógica más bien que de historia, y arrojan poca luz desde el punto de vista de la problemática que los historiadores del pensamiento económico tienen en mente cuando hablan de «el lugar de Keynes en la historia del pensamiento económico». Para iluminar este tipo de problemas, es importante que las comparaciones se hagan remontándose en el tiempo para incluir verdaderos economistas «clásicos». El presente ensayo pretende anticipar alguna de estas comparaciones, que puedan ser relevantes e importantes para los futuros historiadores del pensamiento económico, partiendo del periodo en el que estamos viviendo.

2

El problema para la evaluación de las relaciones de Keynes con las demás escuelas del pensamiento económico está oscurecido por la nueva, y en aquel tiempo bastante sorprendente, definición de economistas «clásicos» con la que empieza la *Teoría general*. «Los economistas clásicos —escribe Keynes— fue el nombre inventado por Marx para referirse a Ricardo y James Mill y sus predecesores, es decir, los fundadores de la teoría que culminaría en la economía ricardiana»². Si queremos ser justos con Marx

* Publicado en: Meek, Ronald L. «The place of Keynes in the history of economic thought». En: *Economics and ideology and other essays*. Londres: Chapman and Hall, 1967, p. 179-195. Traducción: Josep Sabater.

1. Este ensayo es una versión mejorada y reescrita de un artículo que fue publicado en el *Modern Quarterly*, invierno 1950-1951.
2. *General Theory*, p. 3, pie de página.

debemos reconocer que esta afirmación no es lo suficiente exacta: Marx precisa cuidadosamente el periodo de la escuela clásica desde Petty a Ricardo en Inglaterra y desde Boisguillebert a Sismondi en Francia³. Tampoco esto es completo: Marx no sólo define los límites históricos de la escuela clásica, sino que también delimita lo que creía que eran las características esenciales que la diferenciaban de las escuelas posteriores⁴. Keynes, sin embargo, no estaba interesado en este caso en hacer justicia a Marx, sino simplemente en vincular la etiqueta de «clásico» a una más larga lista de economistas. «Me he acostumbrado —Keynes continuaba— quizá perpetrando un solecismo, a incluir en “la escuela clásica” a los seguidores de Ricardo, es decir, a aquellos que adoptan y perfecciona la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y al prof. Pigou.»

No cabe duda de que este «solecismo» fue un golpe de genio. No se podría haber descubierto una palabra mejor que «clásico», dados los propósitos básicos de Keynes, con la cual estigmatizar a sus predecesores y resaltar lo que constituía la esencia de su propia contribución. Esto inmediatamente supuso el centrar la atención sobre el rechazo por Keynes de la ley de Say —entendiendo por ello, según Keynes, la noción que «la totalidad del coste de producción debe necesariamente ser gastado en el agregado, directa o indirectamente, en comprar producto»⁵—, y sobre la expresa o implícita aceptación por muchos de sus predecesores. Ricardo y Pigou, que se podría pensar que raramente coincidían, fueron igualmente estigmatizados como reaccionarios a causa de que ambos, a su manera, habían creído en la legitimidad esencial de la ley de Say.

Dada la sugestión del «solecismo» de Keynes, que pone especial énfasis en la continuidad de la ley de Say en la corriente del pensamiento económico desde Ricardo a nuestros días, es necesario añadir inmediatamente que ello comporta oscurantismo, en el sentido que esconde una muy importante discontinuidad que separa la economía «clásica» en el sentido de Marx de los sistemas que le sucedieron. Ya que esta discontinuidad puede ser importante para la evaluación del lugar de Keynes en la historia del pensamiento económico es preciso decir algo más. Y el punto de partida más relevante aquí, pienso, es la afirmación de Marx de que la escuela clásica «investigaba las relaciones reales de producción en la sociedad burguesa», en contraste a la economía «vulgar» la cual trataba «con apariencias solamente»⁶.

La característica de la economía clásica que Marx está recalando aquí, ha sido mencionada frecuentemente en el presente libro⁷. Los economistas clásicos, ampliamente hablando, creían que si el fenómeno del mercado tenía que ser correctamente comprendido, el investigador debería empezar por penetrar debajo de la superficie de este fenómeno observando las relaciones entre los hombres en su capacidad como productores, las cuales puede decirse que determinan en definitiva sus relaciones de mercado. El hecho de que las mercancías fueran intercambiadas en el mercado, y adquirieran valores, fue en esencia un reflejo del hecho de que los productores de esas mercancías

3. *Critique of Political Economy*, p. 56.

4. Cf. posterior, p. 181

5. *General Theory*, p. 18.

6. *El Capital*, vol. I, p. 81, pie de página.

7. Cf. anterior, p. 15 a 49-50, y posterior, p. 204.

en efecto trabajaban el uno para el otro incorporando su propio esfuerzo a las mercancías. Y esto no es todo: las relaciones entre clases socioeconómicas diferentes en el campo de la producción, relaciones que fueron superpuestas en el concepto más general de «relaciones de producción» implícito en la propia existencia de las mercancías, alteraron los efectos sobre el fenómeno de mercado en ciertos aspectos definitivos y muy importantes. Los economistas clásicos, en efecto, siempre empezaron con «relaciones de producción» en este complejo sentido a causa de que asumieron, consciente o inconscientemente, que estas relaciones socioeconómicas eran los principales determinantes en el valor de las relaciones sobre las cuales dependían primordialmente la forma y el movimiento del sistema económico como un todo. Creían que la política económica debe arrancar desde estas relaciones de producción y sería condenada a la superficialidad y a la esterilidad si hacía abstracción de ello. Este enfoque metodológico no fue realmente explicitado hasta Marx, sin embargo, no hay razón para dudar de que la mayoría de los economistas lo adoptaron, aunque fuera sólo intuitivamente. La idea de que el fenómeno del valor es un tipo de reflexión de las relaciones básicas entre hombres como productores de mercancías tendía a generalizarse en la elaboración de la teoría del valor, un peculiar producto clásico. Y la noción de que el fenómeno de mercado (particularmente en la esfera de la distribución) podía ser considerado en términos de relaciones de producción entre clases pasó a ser un lugar común en el tiempo de Ricardo, en cuyo trabajo asumió considerable importancia.

Es evidente que Marx heredó esta actitud, y que la desarrolló y la aplicó de forma muy provechosa. Pero desde un punto de vista ortodoxo del pensamiento económico desapareció virtualmente con Ricardo. En los economistas post-ricardianos, puede observarse que a partir de la década posterior a su muerte, resultaba políticamente peligroso empezar con las relaciones socioeconómicas entre las personas en tanto que productores, empezando por argumentar que era permisible, y verdaderamente necesario en interés de la objetividad científica, hacer abstracción partiendo de esas relaciones⁸. Empezaba la tendencia gradual hacia la moderna ortodoxia prekeynesiana y neoclásica. Esta tendencia estuvo marcada en particular por la emergencia de una subjetiva teoría del valor basada en la psicológica relación entre las personas y los productos acabados, más bien que en las relaciones sociales entre personas y personas en la producción y, finalmente, por el desarrollo de una nueva teoría de la distribución, la cual afirmaba que las diferencias sociales entre las clases que suministraban la tierra, el trabajo y el capital no eran significativas respecto a las remuneraciones que recibían⁹. La sustitución de las anteriores teorías clásicas del valor y la distribución por este tipo de teorías fue la causa, según Marx, de que los economistas post-ricardianos en su conjunto no lograran penetrar a través de este superficial disfraz en la esencia interna y en la forma íntima del proceso de producción capitalista.

Hubo otra tendencia en el pensamiento económico post-ricardiano, indirectamente asociada con la anterior, que reforzaba la creencia de Marx de que la economía «burguesa» entró en un estado de declive después de la muerte de Ricardo, que consistía en afirmar (siguiendo a Schumpeter) «que el proceso económico, por muy dado que sea a situarse bajo el impacto de “perturbaciones”, permanece todavía libre, en su lógi-

8. Cf. anterior, p. 15-16, y posterior, p. 205-206.

9. Cf. mi *Studies in Labour Theory of Value*, p. 243-256.

ca pura, desde sus "dificultades inherentes"¹⁰. Esta tendencia, desde luego, ya se había puesto de manifiesto en los propios trabajos de Ricardo, quien después de todo había aceptado la ley de Say y explicado la tendencia hacia un estado estacionario debido a la injerencia de factores externos; no obstante este tema fue más profundizado en el trabajo de sus sucesores. Para Marx, esto se explica por causas políticas pausiblemente asociadas a la mencionada tendencia a abstraer las relaciones de producción.

Marx no anticipó que la economía «burguesa» llegaría a reconocer franca y ampliamente que el proceso económico no estaba después de todo libre de «dificultades inherentes». Pero si hubiera vivido para ver la «revolución keynesiana», habría podido insistir en que el análisis de Keynes de esas «dificultades inherentes» resultaba seriamente inadecuado, precisamente debido a la continuidad del pensamiento keynesiano respecto a la antigua tendencia post-ricardiana de hacer abstracción de las relaciones de producción. En otras palabras, probablemente podría haber explicado lo inadecuado que resultaba el análisis keynesiano de las «dificultades inherentes» en términos similares a los que utilizó para explicar la inexistencia de tales dificultades en el caso de los economistas ortodoxos de su propio tiempo. A este punto nos referiremos de nuevo más adelante. Entre tanto, vamos simplemente a hacer notar que la definición de Keynes respecto a los economistas «clásicos», dando énfasis a la continuidad de la ley de Say y glosando sobre un número de diferencias vitales entre el pensamiento clásico y el post-ricardiano, distrae seriamente la atención respecto de ciertos factores determinantes que pueden ser muy importantes para situar el papel de Keynes en la historia del pensamiento económico.

3

Tan pronto hayamos aceptado sin discusión la afirmación por parte de Keynes de que la ley de Say, más o menos adulterada, continuó constituyendo una parte básica de la ortodoxia económica desde los tiempos de Ricardo hasta los del propio Keynes, sin interrupción. «La idea de que podemos abandonar sin ningún riesgo la función de la demanda agregada —escribió Keynes— es fundamental para la economía ricardiana, lo cual pone de relieve lo que se ha estado enseñando a lo largo de más de un siglo»¹¹. Si se acepta este punto de vista, el lugar de Keynes en la historia del pensamiento está perfectamente definida: representa simplemente al hombre que libera a la economía ortodoxa de su larga dependencia de la ley de Say. En la realidad actual, sin embargo, la noción de una larga continuidad histórica de una indiferenciada ley de Say requiere ciertas importantes cualificaciones que destruyen la aparente simplicidad de esta interpretación. En este punto, dos aspectos son especialmente importantes.

En primer lugar, había una diferencia esencial entre el papel que desempeñaba la ley de Say en el sistema ricardiano y el papel que gradualmente fue adquiriendo en el sistema de sus sucesores. En el sistema de Ricardo, generalmente hablando, la ley de Say jugó un rol progresivo, proporcionando una respuesta efectiva a hombres como Spence, Chalmers y Malthus, que argumentaban (objetivamente, a favor de los intereses de los

10. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 559, pie de página.

11. *General Theory*, p. 32.

propietarios y otros «consumidores improductivos» de su tiempo) que la acumulación de capital se produjo demasiado rápidamente y causó un «excedente general» de mercancías. Tal argumento, en las dos primeras décadas del siglo XIX, tuvo claramente connotaciones reaccionarias. No solamente esto, sino que la ley de Say no había sido tan «fundamental para la economía ricardiana», como asumía Keynes. En cualquier caso, por lo que al propio sistema de Ricardo se refiere, se trata más bien de algo sobrepujado a la estructura teórica básica que de un elemento esencial de la propia estructura¹².

En la economía post-ricardiana, por otra parte, la ley de Say empezó a asumir un nuevo y mucho menos progresivo papel. En el sistema de Ricardo, había sido usada como arma arrojada contra las fuerzas que trataban de frenar el avance del método de organización industrial capitalista. En los sistemas post-ricardianos llegó a ser usada como un arma contra un nuevo grupo de los críticos más radicales del orden capitalista, particularmente aquellos asociados con los movimientos de las clases trabajadoras. Una doctrina que podía ser utilizada para mostrar que no había una tendencia inherente hacia una sobreproducción general en una economía capitalista —o, mejor aún, que tal sobreproducción era simplemente imposible— era obviamente una poderosa arma teórica para tener a mano después del periodo de revocación de las *Combination Laws*. Esto permitió a los economistas ortodoxos explicar las crisis periódicas del capitalismo (las cuales empezarán a manifestarse al poco de producirse la muerte de Ricardo) en términos de operaciones de factores exógenos o de la presencia de rigideces inamovibles más que en términos de lo que Marx llamó posteriormente las «contradicciones básicas del capitalismo». El propio Keynes puntualizó claramente la naturaleza del atractivo que poseía la ley de Say para la clase capitalista, que se encontraba a la defensiva contra el desafío radical:

La absoluta victoria ricardiana es algo curioso y misterioso. Tuvo que ser debido a un conjunto de adecuaciones entre la doctrina y el entorno dentro del cual fue proyectada [...]. Lo cual permitía explicar mucha de la injusticia social y aparente crueldad como un inevitable incidente en el sistema de progreso, y que el intento de cambiar estas cosas, encomendado a la autoridad, produce en general más daño que bien. Esto proporcionó una medida de justificación a las libres actividades de los capitalistas individuales, y atrajo hacia esta doctrina el apoyo de la fuerza social dominante tras la autoridad.¹³

En segundo lugar, por lo que a los predecesores inmediatos de Keynes concierne, la noción de que su trabajo estuvo invalidado por la omnipresente ley de Say, que historicamente correspondió a Keynes exorcizar, es tan errónea que casi resulta ridícula. La caracterización que hizo Keynes de los economistas neoclásicos los convirtió en el blanco de todas las críticas y, por lo que respecta a sus predecesores inmediatos en relación a la ley de Say, no fueron tan estúpidos como los hacía aparecer en algunas ocasiones¹⁴. ¡Después de todo, ellos habían discutido ocasionalmente aspectos mone-

12. Cf. anterior, p. 55-66.

13. Keynes, *General Theory*, p. 32-33.

14. Cf. G. Haberler, «The General Theory after Ten Years». Reeditada en: *Keynes' General Theory: Reports of Three Decades*, p. 281-284.

tarios y de ciclo económico! El punto realmente esencial —el cual es tan simple como para que pase desapercibido— es que los predecesores inmediatos de Keynes estuvieron interesados principalmente en un tipo particular de problemas para los cuales la cuestión de verdad o falsedad de la ley de Say no era realmente relevante. «La dificultad de la caracterización que hace Keynes de la teoría ortodoxa —como el Dr. Blaug ha dicho— no es simplemente que ningún economista haya sostenido nunca todas las ideas que Keynes atribuye a los clásicos, sino que casi ningún economista después de 1870 consideró el tipo de problemas macroeconómico que preocuparon a Keynes»¹⁵. Y cuando fijaron su atención en estos problemas, generalmente reconocieron, con frecuencia explícitamente, lo muy limitado del significado práctico de la ley de Say¹⁶, especialmente en el corto plazo.

En resumen, sería un error evaluar el papel de Keynes en la historia del pensamiento económico principalmente por su reacción en contra de la ley de Say, la cual había sido de hecho «fundamental para la economía ricardiana» únicamente por un periodo histórico relativamente corto. Lo que sí fue básicamente objeto de su reacción, en el fondo, fue la continua preocupación de la mayoría de los economistas por el análisis microeconómico en unos momentos en que la solución de la agenda de los problemas prácticos estaba pidiendo a gritos análisis de tipo macroeconómico.

4

Una implicación de lo que se ha dicho es que la *Teoría General* podría suponer un movimiento de retroceso desde el neoclasicismo hacia el clasicismo, por lo menos en el sentido de que Keynes, al igual que Smith y Ricardo, estaba interesado en las variaciones del ingreso agregado. El problema típico de los neoclásicos era cómo distribuir un ingreso dado de la mejor manera «racional» o «económica» —es decir, cómo optimizar la escasez—. El rechazo de Keynes a asumir un ingreso dado, y su interés por los factores determinantes del output agregado, supusieron verdaderamente que algo como el viejo problema de los clásicos acerca del problema de asegurar «una abundancia de mercancías» era situado nuevamente en la agenda.

No solamente el trabajo de Keynes hizo revivir el interés por este problema clásico, sino que también contribuyó a la rehabilitación de un concepto clásico esencial que había ido cayendo en desuso desde la muerte de Ricardo. En el sistema de Ricardo se daba generalmente por sentado que la acumulación podía mayormente ser considerada como una función del excedente social, y en particular de la parte del excedente que consistía en beneficios. La noción de que el volumen de la acumulación estaba determinado por la capacidad de acumular tendía a predominar sobre la noción de que estaba determinado por la tasa de recompensa por la acumulación. En el periodo post-ricardiano, por razones que hemos analizado anteriormente¹⁷, la segunda noción tendió gradualmente a predominar sobre la primera, de forma que el volumen de ahorro a la larga vino a concebirse como una función más o menos exclusiva de la tasa de beneficios o de interés. A partir de aquí quedaba solamente un paso para establecer la teoría de

15. *Economic Theory in Retrospect Homewood*, Illinois, 1962, p. 601.

16. Ver, Marshall, *Principles of Economics*. 8ª ed., Londres, 1946, p. 710-712.

17. P. 87-88.

que el ahorro y la inversión se mantengan automáticamente iguales entre sí simplemente manipulando la tasa de interés.

La crítica de Keynes a esta teoría constituyó el punto crucial en la transición desde el sistema neoclásico microestático al sistema macroestático keynesiano; y en esta crítica, la «nueva» noción de ahorro debía ser contemplada como una función del ingreso más que de la tasa de interés, jugó un papel fundamental. Paul Samuelson, en un interesante pasaje en el que trata del «proceso de pensamiento» refiriéndose a la *Teoría general*, habla de:

La vital importancia de la función de consumo: estableciendo la propensión a consumir en términos de ingreso; o viéndola desde el lado opuesto especificándola como la propensión a ahorrar. Con una inversión dada como una constante o en términos de una función, nos encontramos en disposición de establecer el sistema determinado más sencillo de equilibrio con subempleo, por medio del «cruce keynesiano entre ahorro-inversión-ingreso», el cual no difiere formalmente de «cruce marshalliano entre oferta-demanda-precio».

Inmediatamente cada cosa se pone en su lugar: el reconocimiento de que la intención de ahorrar puede disminuir el ingreso y finalmente el ahorro; el hecho de que un incremento autónomo neto en la inversión, en la balanza exterior, gastos gubernamentales y consumo resultará en un incremento de ingreso mayor que el inicial, etc.¹⁸

Se puede decir, en cierto sentido, que Keynes no solamente colocó de nuevo en primer plano la problemática de la economía clásica, sino que además adoptó, como un instrumento muy importante, uno de los conceptos que los economistas clásicos habían utilizado para tratar este problema.

Pero sólo «en cierto sentido». El interés de Keynes ciertamente se centró en investigar las causas de los movimientos del ingreso, pero se trataba de movimientos de tipo muy diferentes a los tratados por Ricardo. Mientras que éste examinaba las fuerzas que producen un secular incremento del ingreso (y los cambios en su distribución) a largo plazo, Keynes examina las fuerzas que producen fluctuaciones en el ingreso a corto plazo. Sus objetivos básicos eran diferentes y, a pesar de ciertos parecidos bastante superficiales, sus técnicas eran diferentes. Es cierto que Keynes, al igual que Ricardo (aunque mucho más profundamente), puso énfasis en que el ahorro debía ser considerado como una función del ingreso. ¿Pero el ingreso de quién? Ricardo siempre contempló la acumulación como correspondiendo más o menos exclusivamente a una particular clase social, la clase que vivía de los beneficios. Los trabajadores no tenían realmente el poder de acumular y los propietarios de la tierra, aunque tenían la posibilidad, por lo general no denotaban una predisposición a ello. En el sistema de Keynes, sin embargo, el ahorro aparece como una función del ingreso *agregado* de la comunidad en su conjunto, abstrayéndose casi completamente de las diferencias entre clases sociales que Ricardo había tomado como punto de partida.

Finalmente, debe puntualizarse que la *Teoría general* de Keynes, aunque en cierto aspecto más «general» que el sistema neoclásico, era de hecho en otro sentido menos «general» que el sistema clásico. Keynes utilizó el vocablo «general» en el título de

18. *Keynes' General Theory: Reports of Three Decades*, p. 330.

su libro con el fin de llamar la atención de su visión de que la situación de equilibrio con pleno empleo, supuestamente asumida por los autores neoclásicos, era realmente sólo «un caso particular entre las posibles posiciones de equilibrio»¹⁹. Está claro que el uso del vocablo «general» no implicaba su intención de que su teoría fuese considerada como un sustituto del conjunto doctrinal de la teoría neoclásica ortodoxa. Sus quejas contra esta teoría eran debidas simplemente a que no «resolvía los problemas económicos del mundo actual» y más concretamente el problema del desempleo en masa. Si este problema podía de hecho ser resuelto, es decir, «si nuestros controles centrales tuvieran éxito en establecer un volumen agregado de output correspondiente al pleno empleo o lo más cercano posible», entonces, decía Keynes:

la teoría clásica recuperaría de nuevo su punto de partida. Si suponemos que el volumen de output está dado, es decir, estando determinado por fuerzas ajenas al esquema clásico de pensamiento, entonces no hay ninguna objeción para mantener, contra el análisis clásico de la forma en que el interés privado determinará lo que en particular hay que producir, en qué proporción los factores de producción se combinarán para producirlo, y cómo el valor del producto final será distribuido entre ellos²⁰.

Este párrafo revela muy claramente que el sistema de Keynes era menos «general» que el sistema clásico (propriadamente dicho), el cual nunca hizo este tipo de distinción entre análisis microeconómico y macroeconómico. Para Smith y Ricardo, el problema macroeconómico de las «leyes de funcionamiento» del capitalismo aparecen como el principal problema y parecía necesario que *el conjunto* del análisis económico, incluyendo las teorías básicas del valor y la distribución, fueran deliberadamente orientadas hacia su solución. Para Keynes, sin embargo, no parecía que una teoría «general» en este sentido clásico fuera necesaria para la solución del conjunto de problemas macroeconómicos en los que estaba interesado. La microeconomía ortodoxa podía ser dejada en paz, todo lo que debía hacerse era complementarla con un adecuado suplemento macroeconómico.

5

Marx heredó una parte importante de la perspectiva clásica y de su estructura teórica, y no cabe duda de que hay un importante elemento de verdad en la ahora tópica descripción de él como «el último de los economistas clásicos». Pero su propia contribución fue mucho más significativa, y mucho más idiosincrásica de lo que esta descripción parece implicar. Su objetivo fue liberar a los economistas clásicos de su prisión «burguesa», un objetivo que persiguió con especial vigor en dos campos. El primero fue la teoría del beneficio: el problema del origen y persistencia del beneficio bajo condiciones de competencia, creía Marx, no podía ser resuelto adecuadamente si no se *empezaba desde* las relaciones de producción entre los trabajadores asalariados y los propietarios del capital características de las economías capitalistas. La segunda fue la teoría del ciclo económico: el problema de las fluctuaciones cíclicas, exclamaba, no

19. *General Theory*, p. 3.

20. *Ibíd.*, p. 378-379.

podría ser resuelto en términos de factores exógenos, sino solamente considerando las fluctuaciones como el reflejo de ciertas profundas contradicciones sociales y económicas inherentes al propio modo de producción capitalista.

He aquí un paralelo obvio entre Marx y Keynes, y era de prever que la publicación de la *Teoría general* daría lugar a un número creciente de especulaciones acerca de las relaciones de los sistemas marxista y keynesiano. No es demasiado difícil encontrar un cierto número de otros paralelismos, con variables grados de significación, entre *El Capital* y la *Teoría general*. Verdaderamente hay ciertas similitudes que son obvias, por ejemplo, entre las respectivas explicaciones dadas por Marx y Keynes de las fuerzas que determinan la periodicidad del ciclo y entre sus consideraciones respectivas del papel que juega la especulación. Todavía hay otro paralelo obvio, el cual yo mismo nunca he sido capaz de ver sino como algo puramente formal, entre la teoría del valor trabajo de Marx y el concepto «salario-unidad» de Keynes. Mucho más relevante para la cuestión son los famosos esquemas de reproducción de Marx, los cuales han sido objeto de considerable atención por parte de quienes se han interesado en las relaciones entre Keynes y Marx. La señora Robinson nos dice que Khan, en el famoso «círculo» en el que el *Tratado* de Keynes fue discutido en 1931, «explicaba el problema del ahorro y la inversión imaginándose un cordón alrededor de las industrias de bienes de capital y, a partir de aquí, estudiando los intercambios entre ellas y las industrias de bienes de consumo; luchaba por llegar a redescubrir el esquema de Marx»²¹. Robinson añadía que si Keynes hubiera tomado a Marx como punto de partida, como hizo Kalecki, se habría ahorrado muchos problemas.

Si un estudio de los esquemas de reproducción de Marx puede revelar ciertas importantemente similitudes con Keynes, también puede servir para sacar a la luz un número de disimilitudes que son como mínimo de la misma importancia. Los agregados de Marx, como el profesor Tsuru ha enfatizado en un estimulante artículo, «se encuentran a medio camino en el viaje teórico de Marx desde la más abstracta discusión del valor hasta la más concreta aclaración de las crisis y otros fenómenos típicamente capitalistas»²². Esto significa que la discusión de Marx sobre sus esquemas de reproducción del volumen II de *El Capital* está basada en una cantidad de supuestos simplificadores, el más notable es el supuesto de que todos los bienes concernidos son comprados y vendidos a través de los valores marxianos. (De forma similar, en el análisis del volumen III sobre la tendencia a largo plazo de la caída de la tasa de beneficios, se asume que todos los bienes se venden a los «precios de producción» que se derivan de los valores). Esto implica, desde luego, que los agregados de Marx no son «operacionales» en el sentido en que lo son los de Keynes, un hecho que frecuentemente se utiliza para demostrar la superioridad del sistema keynesiano sobre el marxista. Es verdad, como Tsuru destaca²³, que el sistema marxiano tendría que expandirse incorporando una teoría de ajustes paramétricos si se hubiese deseado abordar los problemas en que Keynes estaba particularmente interesado. Pero el método de enfoque de Marx no era arbitrario, y el hecho de que tratara estas partes de su análisis en tér-

21. Robinson, *Collected Economic Papers*, vol. III, p. 96.

22. Shigeto Tsuru, «Keynes versus Marx: The Methodology of Aggregates». En: *Post-Keynesian Economics*. Londres, 1955, p. 340.

23. Op. Cit., p. 335-336.

minos de *valores* y «precios de producción», en vez de en términos de precios de mercado, no puede ser tomado como indicativo de que no se sintiese preocupado por el corto plazo. Más bien, reflejaba su visión de que los fenómenos a corto plazo, incluyendo notoriamente el fenómeno del ciclo económico, no podía ser adecuadamente analizado de manera separada de las tendencias a largo plazo, y que las causas básicas de ambos, el largo plazo y el corto, debían ser vistas ante todo dentro de las relaciones sociales fundamentales entre los hombres en la esfera de la producción, las cuales se reflejaban en primera instancia en los *valores* y «precios de producción» de los bienes. Por ejemplo, uno no podría presentar adecuadamente un conjunto de factores como la causa de la tendencia a largo plazo de la caída de la tasa de beneficios (en términos de *valores*), y otro conjunto completamente separado de factores como la causa de la caída de beneficios o de la expectativa de beneficios (en términos de precios) a corto plazo, la cual precipitaría la crisis por sus efectos sobre la inversión inducida. Los factores cuyo incesante conflicto e iteración producen estos dos tipos de fenómenos estaban, desde el punto de vista de Marx, íntimamente ligados entre sí, y provenían de ciertas contradicciones implícitas en las relaciones de producción que caracterizan a la economía capitalista.

La contradicción *básica* del modo de producción capitalista, que en cierto sentido es el origen de todas las demás contradicciones, era esencialmente, desde el punto de vista de Marx, una contradicción entre *tendencia* y *objetivo*. La *tendencia* del modo de producción capitalista, escribe Marx, es «hacia un absoluto desarrollo de las fuerzas productivas, sin tener en cuenta el valor y la plusvalía que representan y sin reparar en las condiciones sociales bajo las cuales la producción capitalista tiene lugar». El *objetivo* inmediato del sistema, por otra parte, es «preservar el valor del capital existente y promover su autoexpansión hasta el límite más elevado posible». El objetivo y la tendencia están en continuo conflicto. El empeño capitalista es promover la acumulación y la productividad, con el fin de incrementar sus beneficios y el valor de su capital. Pero los cambios tecnológicos asociados con la acumulación incrementan la composición orgánica del capital y, por tanto, a menos que su efecto sea compensado, son causa de la caída a largo plazo de la tasa de beneficios. La continua acumulación, nuevamente, incrementa la masa de los bienes de capital pero, al mismo tiempo, conlleva una depreciación periódica del valor del capital existente, lo cual «perturba las condiciones dadas, dentro de las que el proceso de circulación y reproducción del capital se desarrolla, y es, por lo tanto, acompañado por repentinas desaceleraciones y crisis en el proceso de producción». Y la lucha del capitalista para incrementar su tasa de beneficios y su tasa de acumulación implica una restricción inmediata del consumo por su propia parte y por parte de sus trabajadores. «Estas diferentes influencias», exclama Marx,

pueden en un momento operar predominantemente una al lado de la otra en el espacio y otras veces sucederse en el tiempo. De tiempo en tiempo, el conflicto de intereses antagónicos encuentra una válvula de escape en las crisis. Las crisis son siempre momentáneas y enérgicas soluciones a las contradicciones existentes. Son erupciones violentas que por un tiempo restauran el equilibrio alterado²⁴.

24. Citas en este párrafo de *El Capital*, vol. III, p. 244.

Así pues, aunque en la «reproducción ampliada» existe la posibilidad teórica de un «equilibrio» entre las distintas sectores de la economía, cuyas condiciones pueden ser cuidadosamente definidas, tal «equilibrio» puede en realidad ser solamente alcanzado accidentalmente, o por el tipo de restitución forzosa del equilibrio justo descrita²⁵.

Si bien es verdad que tanto Marx como Keynes rechazan la ley de Say y aducen factores endógenos para la explicación de las fluctuaciones cíclicas, el parecido no va mucho más lejos que esto. La primera y más obvia disimilitud es que mientras el análisis del ciclo de Marx era una parte integral de un análisis macrodinámico de miras muy amplias, bastante similar en alcance al de sus predecesores clásicos, el análisis de Keynes del equilibrio con subempleo tenía más o menos exclusivamente un carácter macroestático. Keynes enfatizando que «en el largo plazo estaremos todos muertos», asumía deliberadamente que las técnicas de producción, tamaño de las plantas, etc, se mantendrían sin cambios. Como Schumpeter puntualizó, en el modelo básico de Keynes (pero no siempre en los argumentos en que se apoyaba) «todos los fenómenos que inciden en la creación y cambio del aparato (industrial), es decir los fenómenos que dominan el proceso capitalista, están de este modo excluidos de consideración»²⁶. La segunda disimilitud se desprende de lo que se ha dicho al final de la sección previa acerca de los grados comparativos de «generalidad» entre los sistemas clásico y keynesiano. Marx, al igual que Smith y Ricardo, no hace distinción entre análisis micro-económico y macroeconómico, y deliberadamente orienta su teorías sobre el valor y la distribución hacia la solución del problema de las «leyes de funcionamiento» del capitalismo. La tercera disimilitud, que está profundamente ligada a las dos anteriores, es simplemente que mientras la teoría de Marx estaba expresada *en términos de* las relaciones de producción peculiares del capitalismo, Keynes en su mayor parte hizo abstracción de estas relaciones, considerándolas simplemente como una parte del entorno «dado» dentro del cual las variables que consideraba significativas interactuaban entre sí.

Este último punto requiere una explicación algo más elaborada. Los agregados keynesianos, como ha dicho el profesor Tsuru, a diferencia de los agregados marxianos, «no se refieren necesariamente a la especificidad del capitalismo [...]. En cualquier tipo de sociedad, sea tribal-primitiva o socialista, es posible aplicarlos y referirnos a estos ratios por medio de términos tales como “la propensión al consumo”, “la propensión a invertir”, etc.»²⁷. En el sistema de Keynes, juegan un papel vital tres «variables independientes», las cuales están deliberadamente definidas en términos asociales. Estas variables son «la propensión psicológica al consumo, la actitud psicológica hacia la liquidez y las expectativas psicológicas de futuros beneficios provenientes de los activos de capital»²⁸. Si la «estructura social», la «técnica actual», el «nivel de competencia», etc. se toman como dados, argumenta Keynes, entonces las «variables independientes» determinarán las «variables dependientes» (volumen de empleo y renta nacional). Keynes reconoce, desde luego, que los factores «tomados como dados» tienen influencia en las «variables independientes»; pero afirma que «no los determi-

25. Cf., *ibíd.*, vol. II, p. 494-495.

26. Schumpeter, en *The New Economics*, p. 93.

27. Tsuru, *op. cit.*, p. 336.

28. *General Theory*, p. 247.

na completamente», y asume que la naturaleza de su influencia, excepto en casos especiales, no necesita ser investigada²⁹. Para Marx, por el contrario, parecía obvio que era precisamente este campo de investigación el que era verdaderamente crucial.

6

Aquellos de nosotros que profetizamos que en los años siguientes a la publicación de la *Teoría general*, la estructura de la ortodoxia económica se mostraría lo suficiente flexible para acomodar el análisis de Keynes, y que hablar de la «revolución keynesiana» era por tanto una afirmación errónea, debemos simplemente reconocer que nos habíamos equivocado. Hoy, treinta años después de la *Teoría general*, la avalancha de artículos y libros resumiendo, interpretando, desarrollando y atacando el trabajo de Keynes no muestra signos de decaimiento. Es tan grande el volumen de esta literatura «postkeynesiana», que verdaderamente es muy difícil identificar incluso cuáles son las tendencias que tienen importancia en el día de hoy, por no mencionar aquellas que los historiadores del futuro reconocerán como importantes en relación con la cuestión del lugar que debe ocupar Keynes en la historia del pensamiento económico. Creo que no es posible hacer mucho más en esta coyuntura que clasificar un número de las tendencias corrientes bajo dos amplios apartados.

El primero de estos apartados agrupa ciertas tendencias que en conjunto significan un retroceso sobre la visión fundamental de Keynes del capitalismo como un sistema intrínsecamente inarmónico en el cual no existe una mano invisible equilibrando automáticamente los niveles de inversión con los niveles de ahorro y pleno empleo. Para el mismo Keynes, que estaba implicado en el análisis de las fluctuaciones del output a corto plazo, asumir la ausencia de semejante mano invisible era mucho más importante que las diversas razones particulares que podían ser esgrimidas para justificar su ausencia en algún caso³⁰. Después de Keynes, sin embargo, cuando la propensión psicológica de los economistas a formalizar había tenido tiempo de operar, la cuestión de estas razones empezó a aparecer como mucho más importante. ¿En cuáles de estas razones confió Keynes? ¿Cuáles de ellas eran realmente importantes? ¿Bajo qué circunstancias no sería operativa *ninguna* de ellas, de forma que la mano invisible tuviera que volver a ocupar nuevamente su papel? El camino estaba ahora abierto para que florecieran cientos de modelos basados en diferentes conjuntos de supuestos, incluyendo, desde luego, restaurados modelos neoclásicos en los que estaba asumido que el crecimiento era posible sin alejarse significativamente del pleno empleo. La caricatura que Keynes hizo de los economistas neoclásicos empezó a provocar las inevitables represalias, y la resurrección del efecto Pigou sirvió «para salvar la cara y el honor de los creyentes en el equilibrio armónico»³¹ al hacer parecer menos probable que las trampas de liquidez y los planes de inversión inelásticos al interés pudieran evitar la consecución del pleno empleo.

Este retroceso, desde la original visión keynesiana, que en parte fue posible, paradójicamente, utilizando los instrumentos y técnicas proporcionados por el mismo

29. *Ibid.*, p. 245-247.

30. Cf. Samuelson, en *Keynes' General Theory: Reports of Three Decades*, p. 231.

31. Samuelson, *op. cit.*, p. 333.

Keynes³², es desde luego algo más que un mero subproducto de la moda de construcción de modelos estimulada por la *Teoría general*, y algo más que una mera reflexión de la notoria dificultad teórica de reconciliar competencia con desempleo³³. No es fácil vivir sin el confortable supuesto de la presencia de una mano invisible, y para muchos economistas, después de una debida reflexión, la interpretación de Keynes de las fluctuaciones cíclicas, que ponen de relieve la importancia de los factores endógenos sobre los exógenos, empieza a aparecer quizá un poco arriesgada. Pero el retroceso ha sido estimulado sobre todo por el simple hecho de que, contrariamente a lo que cada uno esperaba, no ha habido una depresión importante en el mundo capitalista por espacio de 25 años. Esto ha provocado, en opinión de muchos modernos economistas, el mismo tipo de reacción que ocasionó, en una situación no muy diferente, en las mentes de alguno de sus predecesores después de la muerte de Ricardo: si las cosas de hecho se han sucedido mucho mejor de lo que Keynes (o Ricardo) anticiparon, ¿no debe haber algo radicalmente erróneo en la teoría básica de Keynes (o Ricardo)? No es fácil decidir lo que uno debiera hacer entre esta aparente contradicción entre teoría y realidad. ¿Puede uno empezar hablando en términos de tendencias keynesianas «innatas» que están ahora siendo contrapesadas por la acción de gobierno? ¿O puede uno quizá empezar postulando la existencia de tendencias hacia el pleno empleo, por ejemplo, por medio de cambios equilibradores en la distribución del ingreso? La elección de la acción realmente seleccionada dependerá de las predilecciones personales, y puede también, desde luego, depender del lado particular del Atlántico en el que al economista le ha tocado vivir.

El segundo apartado incluye las tendencias que han llevado a la transformación de la teoría macroestática propia de Keynes en una teoría macrodinámica más realista y trascendental. El que la palabra correcta sea «transformación» es desde luego materia corriente de controversia: el alcance en el que la *Teoría general* ha sembrado las semillas de la macrodinámica moderna no es fácil de determinar. Ni es fácil juzgar si y en qué sentido la teoría macroestática keynesiana era en realidad un «fundamento indispensable»³⁴ para el sistema macrodinámico moderno. Pero puede, en cualquier caso, decirse que el sistema de Keynes proporcionó los estímulos básicos para la emergencia del moderno sistema macrodinámico, en el cual se puede prestar y se está prestando mayor atención a las «relaciones de producción» de lo que propio Keynes pensaba prestarles. Una vez el uso de los agregados apropiados se ha hecho respetable, la desagregación pasa a ser posible: por ejemplo, los ahorros de los receptores de beneficios pueden ser separados de las de otros grupos sociales. Una vez que el concepto de corriente neta de ingresos ha sido incorporado a nuestra teoría, podemos empezar a preguntarnos acerca de las características del organismo económico dentro y fuera del cual estos ingresos fluyen³⁵. Una vez que la capacidad de crear ingresos desde las inversiones ha sido considerada, podemos proceder a preguntarnos sobre los efectos de añadir capacidad productiva. Y una vez hayamos analizado el problema de la determinación del volumen de producción bajo condiciones competitivas, podemos proceder a intro-

32. Cf. Samuelson, op. cit. p. 334.

33. Cf. G. Haberler, en *Keynes' General Theory: Reports for Three Decades*, p. 284.

34. *Ibid.* Harrod, p. 140.

35. Cf. Tsuru, op. cit., p. 341.

ducir el monopolio en nuestro cuadro. El resultado neto de este segundo conjunto de tendencias ha sido la emergencia de un número de teorías macrodinámicas que están mucho más cerca de las teorías clásica y marxista, en espíritu y frecuentemente en contenido real, de lo que nadie razonablemente había anticipado. En el largo plazo, puede bien ser que el «poderoso impulso»³⁶ dado por Keynes, quizá inintencionadamente, al análisis macrodinámico sea el factor principal para determinar su lugar en la historia del pensamiento económico.

Pero si dijéramos solamente esto podría parecer que ignoramos el aspecto más importante de todos. Estamos viviendo en un tiempo en el que la naturaleza y la función de la economía en su conjunto está experimentando una profunda revolución. Existen varios caminos para describir esta revolución: a mí me gusta pensar en ello en términos de la transformación de la economía en un ciencia, o quizá en un arte, de gestión económica o ingeniería social, y ligar esto con el declive en nuestros días del concepto de la máquina económica³⁷. La cuestión no es simplemente que hoy el análisis económico está teniendo una incidencia en la política pública en un grado mayor que nunca antes, sino que la naturaleza toda del análisis económico está siendo cambiada radicalmente en función de tratar de manera efectiva los *nuevos* problemas de política económica que están emergiendo en un mundo en el cual el dominio de la máquina económica está disminuyendo constantemente. Es evidente que el sistema teórico keynesiano es desde luego uno de los más «maquinistas». Pero al concentrarse, como se ha hecho, en la tendencia de la máquina para generar desempleo y capacidad ociosa, y centrar la atención sobre los agregados que eran no solamente cruciales desde un punto de vista de la política económica sino también mensurables estadísticamente, se ha dado un tremendo ímpetu al desarrollo del nuevo tipo de pensamiento económico que nuestro tiempo requiere. Al hacer respetable la interferencia con la operación de la máquina y haciéndolo sobre una base científica, Keynes ayudó a pavimentar el camino para un nuevo tipo de pensamiento económico, el cual puede muy bien trascender a todos los sistemas económicos anteriores, incluyendo el suyo.

36. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 1.184

37. Ver mi «Inaugural Lecture», *The Rise and Fall of the Concept of Economic Machine* (Leicester, 1965).

Kalecki y Keynes*

George R. Feiwel

[...]

1. LOS ÁRBOLES GENEALÓGICOS INTELECTUALES DE KALECKI Y KEYNES

Con excepción de Malthus y algún otro¹, la corriente principal de la economía académica prekeynesiana dejó a un lado la molesta cuestión de encontrar mercados adecuados para el producto del pleno empleo y justificaban la suposición del pleno empleo con lo que Marshall llamaba el conocido axioma económico², es decir, la ley del Mercado de Say (cf. Keynes 1936, p. 19).

[...]

La *Teoría general* se entiende mejor como la culminación del desarrollo intelectual de la escuela económica de Cambridge impregnada de la tradición clásica. Keynes se rebeló contra todas esas teorías que le eran familiares y que no explicaban la cuestión de la demanda efectiva. Se hallaba fascinado por Malthus, decepcionado con Ricardo y marcadamente en contra de Marx, a quien «nunca entendí ni jota»³. Keynes creía que «la idea de que, felizmente, podamos descuidar la función de la demanda agregada es fundamental en la economía ricardiana, que subyace en lo que se nos ha enseñado durante más de un siglo. Malthus, en realidad, se opuso con vehemencia a la doctrina de Ricardo de que era imposible que la demanda efectiva fuese deficiente; pero fue en vano». Como Malthus no fue capaz de explicar satisfactoriamente el «cómo y por qué la demanda efectiva podía ser deficiente o excesiva, fracasó en ofrecer una construcción alternativa; y Ricardo conquistó Inglaterra tan completamente como la

* Publicado en: Feiwel, George R. «Kalecki y Keynes». En: *Michael Kalecki: contribuciones a la teoría de la política económica*. México: Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 72-75, 82-86, 92-99.

1. La relación de Keynes con sus predecesores ha sido objeto de gran controversia. Ver, *inter alia*, Klein, 1966, caps. 1 y 2; Hansen, 1953, cap. 1; Harris, ed. 1947, cap. 6. Evidentemente, otros autores influenciados por Keynes se han preocupado de la demanda efectiva. Para un sumario de las opiniones de Lauderdale, Malthus, Hobson y Wicksell, véase Hansen, 1964, caps. 14 y 17. Ver además Schumpeter, 1954, *passim*, y Leijonhufvud, 1969.
2. No quiere esto decir que todos los autores hayan tratado la ley de Say como si fuese una proposición evidente por sí misma. Se ha presentado una argumentación más sofisticada. Véase Schumpeter, 1954, p. 615-625 y Patinkin, 1965, especialmente n. L.
3. Joan Robinson 1964, p. 338. Sobre Keynes y Marx, véase también Joan Robinson, 1951, p. 133-145; 1960, p. 1-17; Klein, 1966, p. 130-134.

Santa Inquisición conquistó España... El gran enigma de la demanda efectiva con la que Malthus había luchado a brazo partido se desvaneció de la literatura económica... Sólo pudo vivir furtivamente, bajo la superficie, en los bajos mundos de Karl Marx, Silvio Gesell o el Mayor Douglas» (Keynes 1936, p. 32).

Parece que Keynes, en su ensayo sobre Malthus, fue demasiado lejos al comentar los pasajes de la correspondencia Malthus-Ricardo⁴. Se ve que nunca captó el problema con el que luchó Ricardo: «Uno no puede levantarse después de una lectura cuidadosa de su correspondencia sin un sentimiento de que la casi total desaparición de la línea de enfoque de Malthus y el dominio de Ricardo por un periodo de cien años ha sido un desastre para el progreso de la economía». Keynes continuó: «Si hubiese sido Malthus, en lugar de Ricardo, el tronco principal del que procediese la economía del siglo XIX, ¿en qué posición más sensata y opulenta estaría el mundo hoy día!»⁵.

Está claro que Schumpeter tenía razón al decir que, en la controversia entre Malthus y Ricardo, «el generoso entusiasmo llevó a Keynes más allá de todos los límites de la razón. En cuanto a eso puntuó su informe con aplausos para Malthus y comentarios negativos respecto a la “ceguera” de Ricardo, convirtiéndose él mismo en un ciego en relación a la debilidad obvia del primero y todos los puntos fuertes del argumento del segundo»⁶.

[...]

Hasta cierto punto, el gran logro de Keynes fue negativo en el sentido de que socavó la economía y política ortodoxas. Se rebeló contra la tiranía de la ley del Mercado de Say desde dentro de la ciudadela de la ortodoxia (Sweezy 1964, p. 301, 305). Por lo menos agitó la economía ortodoxa y provocó su reexamen y revaloración. En este sentido, el logro de Keynes es inconmensurablemente mayor que el de Kalecki⁷. De hecho, la revolución de Keynes «derriba de una vez por todas el mito de una armonía entre

4. El problema consistía en que Ricardo se ocupaba de la teoría de la distribución entre las clases bajo condiciones del equilibrio a largo plazo (la acumulación a largo plazo del capital exige ahorros, y los mayores beneficios elevarían la tasa de crecimiento del volumen de capital y propiciarían una tasa de crecimiento a largo plazo del empleo). Malthus estaba preocupado con los determinantes de las variaciones a corto plazo en el volumen de la producción en el mundo real (la rentabilidad a corto plazo exige gasto). Ricardo señaló la fuente de la disputa cuando escribió: «Me parece que una causa grande de nuestra diferencia de opinión en cuanto a los asuntos que hemos discutido tan a menudo sea que usted tiene siempre en mente los efectos inmediatos y temporales de los cambios individuales, mientras que yo pongo bien aparte esos efectos inmediatos y temporales y fijo toda mi atención en el estado de cosas permanente que de ellos resultará. Tal vez usted estima demasiado esos efectos temporales mientras que yo los subestimo demasiado. Para manejar bien este asunto, habría que distinguirlos y mencionarlos cuidadosamente y adjudicar el debido efecto a cada uno». Citado por Keynes, 1963a, p. 116; ver también la respuesta de Malthus, *ibid.*
5. Keynes, 1963a, p. 117, 120-21. Para una magistral presentación de Ricardo, véase Sraffa, 1951. Sobre Ricardo y Malthus, véase Blaug, 1968, caps. 3, 4 y 5, donde pueden hallarse amplias referencias sobre los textos. Asimismo, Shumpeter, 1954 vale la pena de ser consultado.
6. Shumpeter, 1954, p. 623. Shumpeter acusó a Keynes de tener el mismo vicio que Ricardo; «el hábito de echar una pesada carga de conclusiones prácticas sobre una base muy tenue», *Ibid.* p. 1.171.
7. «La dificultad radica, no en las nuevas ideas, sino en rehuir las viejas, para aquellos educados como lo hemos sido la mayoría de nosotros, porque ellas se ramifican en todos los resquicios de nuestra mente». (Keynes, 1936, p. viii.)

los intereses privados y públicos, que fue la piedra angular del liberalismo del siglo XIX» (Sweezy 1964, p. 301).

Tanto Kalecki como Keynes aportaron la teoría de la demanda efectiva⁸, que había sido obscuramente percibida por alguno de sus predecesores, pero que nunca se desarrolló en una teoría general. [...]

[...]

2. CRÍTICA DE KALECKI A LA TEORÍA GENERAL DE KEYNES

«El último libro de Keynes, la *Teoría general, la ocupación, el interés y el dinero*, que sin duda constituye un viraje en la historia de la economía, puede subdividirse generalmente en dos partes esenciales» (Kalecki 1936c, p. 18-26): 1) determinación del equilibrio a corto plazo, limitado por una capacidad productiva dada y por un nivel dado de la inversión (por unidad de tiempo), y 2) determinación del volumen de inversión.

Parece que la cuestión primera se resolvió bastante satisfactoriamente en la teoría de Keynes, aun cuando pudiesen surgir dudas debido a cierta ausencia de claridad y rigor de la exposición. En su artículo, Kalecki intentó presentar su propia interpretación de esta parte de la teoría de Keynes, llegando a sus mismas conclusiones esenciales a través de un camino algo diferente.

La cuestión es enteramente distinta en lo que se refiere al segundo problema esencial, a saber, el análisis de los factores que determinan el nivel de la inversión. En este punto no es la exposición, sino la construcción analítica la que adolece de serias deficiencias, por lo que la cuestión permanece, por lo menos en parte, sin solución.

Antes de embarcarse en la exposición del argumento de Keynes, Kalecki hizo algunas observaciones relativas al aparato analítico utilizado por aquél, introduciendo importantes modificaciones en la presentación del argumento. Su exposición de la determinación del equilibrio a corto plazo es de gran interés (incluida la introducción de la teoría de la competencia imperfecta en el argumento y el replanteamiento del equilibrio a corto plazo), aunque es la segunda parte de la crítica la que en este punto tiene primordial importancia.

Kalecki advirtió que, en toda su obra, Keynes trató con un sistema cerrado, ignorando, por tanto, la influencia del comercio exterior. Entre los supuestos importantes que Kalecki hizo en su propia exposición está el de que los trabajadores no ahorran (ni tampoco viven por encima de sus medios). Kalecki creía que el tomar en considera-

8. «Así, la ley de Say [...] es equivalente a la proposición de que no hay obstáculos al pleno empleo. Si, no obstante, no es ésta la verdadera ley con respecto a la demanda agregada y a las funciones de la oferta, queda por redactar un capítulo vitalmente importante de la teoría económica y sin el cual son fútiles todas las discusiones con respecto al volumen del empleo agregado» (Keynes, 1936, p. 26). Es de destacar que el propio Keynes hablase del carácter revolucionario del libro que estaba escribiendo. Creía que su nueva economía iba a minar el marxismo. «Creo estar escribiendo un libro sobre teoría económica que en buena medida revolucionará —no, supongo, de inmediato sino en el curso de diez años— la manera en que el mundo concibe los problemas económicos. Cuando mi nueva teoría haya sido asimilada debidamente y mezclada con la política, los sentimientos y las pasiones, no puedo predecir cuál será el resultado final sobre la actividad y los negocios. Pero habrá un gran cambio y, en particular, la base ricardiana del marxismo será demolida» (Keynes a George Bernard Shaw, enero I. 1935, citado por Harrod, 1951, p. 462).

ción el ahorro de los trabajadores obscurecería ciertos rasgos característicos de la economía capitalista en general y, en particular, dejaba la teoría de Keynes menos incisiva.

Kalecki observó que Keynes utilizaba las llamadas unidades salariales, es decir, los salarios por hombre-hora de trabajo como su *numeraire*, bajo el supuesto simplista de que los salarios para todos los tipos de trabajo mantienen una relación constante entre ellos. Igualmente comprobó que esta manera de medir el valor de los bienes tiene un significado más profundo, ya que Keynes mantenía que el movimiento salarial produce un movimiento proporcional del precio. Al elegir unidades de medida, y al expresar todo en unidades salariales, Keynes eliminaba uno de los factores más importantes en el movimiento total del precio.

El tema básico en la teoría de Keynes es la hipótesis de una reserva de desempleo. Si una caída de los salarios nominales, provocada por el desempleo, da como resultado una caída proporcional de los precios, no existe tendencia alguna a la absorción del desempleo.

Kalecki llegó a la conclusión de que, en la teoría de Keynes, la inversión tiene una importancia decisiva para el equilibrio a corto plazo, y por tanto, para el volumen del empleo y de la renta nacional por unidad de tiempo. Es el volumen de la inversión el que determina cuánta mano de obra absorberá el aparato productivo existente⁹. Por tanto, la respuesta a por qué tenemos un empleo y producción altos o bajos hay que buscarla en los factores que deciden el volumen de la inversión. Es el análisis de esto a lo que Keynes dedicó la segunda parte de su teoría.

Según Kalecki, al llegar a este punto debería destacarse que no es el ahorro el que decide la inversión, sino, por el contrario, la inversión la que crea el ahorro. Existe siempre, a cualquier nivel de la tasa de interés, un equilibrio entre la demanda y la oferta de capital, dado que la inversión genera su equivalente en ahorro¹⁰. Por consiguiente, la tasa de interés no puede determinarse por la demanda y oferta de capital. Según Keynes, esta tasa se determina por otros factores, principalmente por la oferta y demanda de dinero. Si hay una cierta cantidad de dinero en circulación y la renta nacional se incrementa, la demanda de dinero aumentaría, y de la misma manera la tasa de interés, hasta tal punto que forzaría el uso de la misma cantidad de dinero, pese al incremento de las transacciones comerciales. Este es, en esencia por lo menos, uno de los aspectos de la teoría monetaria de Keynes.

Hasta el momento se ha supuesto que la unidad salarial es una magnitud constante. ¿Qué cambios tendrán lugar en la situación de equilibrio a corto plazo antes descrita como resultado, por ejemplo, de una caída en esta unidad, debido a una reducción de los salarios nominales? En síntesis, y suponiendo que el volumen de la inversión expresado en unidades salariales no está sujeto a variaciones, no cambiará nada en el equilibrio a corto plazo en general. El empleo y la producción permanecerán inalterables, y sólo los precios caerán en proporción a la unidad salarial.

No obstante, ¿es posible que la inversión, expresada en unidades salariales, no esté sujeta a cambio si, por ejemplo, caen los salarios nominales? Keynes afirmó que era así, pero su argumento no es convincente del todo. La contrarreplica más importante que

9. Kalecki señaló en esta revista que, en su 1933f, había mostrado, al igual que Keynes, que la inversión es un determinante del tamaño global de la producción (p. 20-21).

10. Una vez más, Kalecki señala la similitud con su concepto en 1933f, p. 22 y 23.

puede adelantarse es que una reducción en los salarios aumenta la rentabilidad y podría inducir a un incremento en el volumen de la inversión. Sin embargo, Keynes subestimó la influencia de la rentabilidad *actual* en la inversión y, por tanto, no consideró en absoluto esto como la cuestión más esencial. Pero, pese a estas deficiencias, el argumento de Keynes de que el volumen de los salarios nominales no influye, por lo menos directamente, en el equilibrio a corto plazo parece correcto.

Para evidenciar su probabilidad es suficiente con suponer que, en su actividad inversora, los empresarios no actúan *inmediatamente* cuando la rentabilidad aumenta como resultado de una caída en los salarios, ya que si ellos no aumentan inmediatamente la inversión, el equilibrio a corto plazo permanecerá invariable de momento, y los precios caerán en proporción a los salarios. De aquí que la mejora de la rentabilidad pruebe ser ilusoria, y las bases para el incremento de la inversión desaparezcan —si después de reducir los salarios los empresarios no incrementan inmediatamente las inversiones, no lo harán tampoco más tarde—. De este modo, el movimiento de los salarios nominales sería realmente un factor carente de influencia en el equilibrio a corto plazo¹¹.

Un concepto básico de la teoría keynesiana de la inversión es la eficacia marginal de un tipo particular de capital. Keynes la definió como igual a la tasa de descuento que constituiría el valor actual de la serie de anualidades dado por los rendimientos (la diferencia entre los ingresos y los gastos apropiadamente definidos) esperados del proyecto a través de su periodo de vida. Es obvio que la tasa de beneficio esperado de una unidad de los bienes de capital será mayor cuanto mayor sea el rendimiento prospectivo (el valor obtenido al capitalizar las series de los rendimientos anuales esperados) y menor el precio (coste) de los bienes de capital. En el sistema de Keynes, el volumen de la inversión se determina por la igualdad entre la tasa esperada de beneficio y la tasa de interés. Si, en un momento determinado del tiempo, la tasa esperada de beneficio es mayor que la tasa de interés, existirá estímulo a la inversión, y la tasa de actividad inversora aumentará. Pero como resultado del incremento de la demanda de bienes de inversión, sus precios aumentarán y la tasa esperada de beneficio disminuirá. Finalmente, la inversión será empujada hasta un nivel en el que los precios de los bienes de inversión igualen la tasa esperada de beneficio con la tasa actual de interés, dejando de existir cualquier proyecto de inversión para el que la eficacia marginal del capital (EMC) exceda a la tasa real de interés en vigor.

El concepto de EMC tiene dos serios defectos: en primer lugar, nada dice sobre las *decisiones* de invertir del empresario que calcula a los precios de mercado de los bienes de inversión *existentes* en el estado de «desequilibrio». Sólo indica que, si la tasa esperada de beneficio, calculada en base a la del nivel de precio, no es igual a la tasa de interés, tendrá lugar un cambio en el nivel de inversión, que transformará la situación presente en otra en la que la tasa esperada de beneficios *igual* a la tasa de interés. Utilizando la terminología de los economistas suecos, se podría decir que la teoría de Keynes determina sólo el nivel *ex post* de la inversión y nada dice sobre la inversión *ex ante*.

Más aún: supongamos que la tasa inicialmente esperada de beneficios fuese mayor que la tasa de interés, y que ha tenido lugar un incremento de la inversión que ha aumen-

11. Kalecki señaló que él también había indicado la independencia del tamaño de la producción con los salarios nominales en 1933f, p. 45-46.

tado los precios de los bienes de inversión, de forma que la tasa esperada de beneficio, estimada a estos nuevos precios, y el rendimiento anticipado *inicialmente* es igual a la tasa de interés. Debería observarse que el incremento de la inversión no sólo eleva los precios de los bienes de inversión, sino que, de acuerdo con Keynes, se ve seguida de una elevación general de la actividad, aumentando los precios y la producción en todas las ramas. Dado que, como Keynes observó, la situación actual pesa demasiado en la formación de las expectativas sobre el futuro, éstas se harán más optimistas y aparecerá otra vez una diferencia entre EMC y la tasa de interés. De este modo no se alcanza el equilibrio y continúa el incremento de la inversión (aquí se da el llamado efecto acumulativo wickselliano).

El concepto de Keynes —que nos dice qué volumen alcanzará la inversión cuando un «desequilibrio» dado se transforme en «equilibrio»— se enfrenta también en este punto con serias dificultades. Es bastante evidente que el incremento de la inversión no es, en absoluto, un proceso que conduzca al sistema hacia el «equilibrio».

Es difícil aceptar como satisfactoria la solución de Keynes al problema de la inversión. El motivo de esta falta de éxito reside en el enfoque esencialmente estático del problema, que por su misma naturaleza es dinámico. Keynes aceptó el estado de las expectativas sobre los rendimientos como un dato, y de aquí dedujo un cierto nivel dado de la inversión, descuidando la influencia que, a su vez, las inversiones tendrán sobre las expectativas. Existe aquí un indicio para llegar a una teoría realista de la inversión. Su punto de partida debería ser la solución al problema de las decisiones de invertir *ex ante*. Supongamos que, en un momento determinado, tenemos un estado dado de las expectativas sobre la renta futura; los precios de los bienes de inversión determinados y, finalmente, una tasa dada de interés. ¿Qué volumen alcanzaría en tal caso la inversión planeada por los hombres de negocios para un periodo dado? Supongamos que este problema está resuelto (lo que parece ser imposible, a menos que introduzcamos algunos supuestos especiales sobre la psicología de los empresarios, o sobre las imperfecciones del mercado monetario). Un ulterior desarrollo de la teoría de la inversión sería el siguiente: las decisiones de invertir, correspondientes al estado inicial, por lo general no serían iguales al nivel de inversión existente. Por consiguiente, en el periodo siguiente, el volumen de la inversión sería, en términos generales, diferente y, con ello cambiaría la posición de equilibrio a corto plazo. Así, pues, tenemos que tratar con un estado de las expectativas distinto al que existía en el periodo inicial, con otros precios de los bienes de inversión, y con una tasa de interés diferente; de todo ello resultaría un nuevo nivel para las decisiones de invertir.

Pese a la crítica a la teoría de Keynes, sobre la base de que descuida los aspectos dinámicos, la primera parte de ella conserva, no obstante, todo su valor intrínseco. En el proceso dinámico, las inversiones están continuamente cambiando, pero a cada nivel de inversión le corresponderá un nivel de empleo y producción, determinados según la primera parte de la teoría de Keynes. Keynes no explicó con precisión las causas que influyen en los cambios de la inversión, pero analizó exhaustivamente la estrecha relación entre estos cambios y el movimiento general del empleo, la producción y la renta (Kalecki 1936c, p. 18-26).

[...]

3. PUNTOS DE DIFERENCIA

1. La teoría de Kalecki sobre el corto plazo es más abiertamente «dinámica» (dinámica a corto plazo, en el sentido de la teoría del ciclo económico) que la de Keynes. Esencialmente, la *Teoría general* de Keynes no sólo trata de un modelo estático, sino que, de forma explícita, su argumento afectaba fundamentalmente a la situación a corto plazo (el corto plazo marshalliano)¹², y por esto, únicamente a los determinantes a corto plazo de los cambios en la producción y el empleo. El modelo de Kalecki fue más amplio, ya que abordó el problema de largo plazo. Pero este esfuerzo no tuvo del todo éxito. Nunca estuvo realmente satisfecho con su análisis del largo plazo, por lo que continuó buscando nuevas soluciones.

2. En una crítica al famoso libro de Harrod, *Hacia una dinámica económica*, Joan Robinson escribió: «Nadie estará en desacuerdo con Harrod en que la teoría económica moderna carece, y con urgencia necesita, un sistema de análisis que se ocupe de una sociedad dinámica. La *Teoría general de la ocupación* de Keynes, se abrió paso a través del cascarón del análisis estático, pero, aparte de algún *obiter dicta*, apenas expuso una teoría del desarrollo a largo plazo. La obra pionera de Kalecki ha sido muy poco continuada (Harrod no hace referencia a él); muchos han sido los palos de ciego dados, pero carecemos de un cuerpo sistemático de la teoría dinámica a largo plazo que complemente el análisis a corto plazo de la *Teoría general* y que absorba, como un caso especial, a la teoría estática a largo plazo en la que se educó la presente generación de economistas académicos»¹³.

De hecho, uno de los determinantes claves, y con frecuencia olvidado, de las decisiones de invertir es el volumen de capital. «El mismo tratamiento del volumen de capital de Keynes fue excesivamente superficial»¹⁴.

La función de la inversión de Kalecki, tal como se formuló en un principio, «es una función que todavía está en uso (en la investigación econométrica) y que no ha sido

12. «Tomamos como dados la especialización existente y la cantidad de la mano de obra disponible, la cantidad y calidad existente del equipo disponible, la tecnología existente, el grado de competencia, los gustos y hábitos del consumidor, la no utilización de las diferentes intensidades del trabajo y de las actividades de supervisión y organización, así como la estructura social incluyendo las fuerzas, aparte de las variables que exponemos más adelante, que determinan la distribución de la renta nacional. Esto no quiere decir que supongamos que estos factores sean constantes; sino simplemente que, en este lugar y contexto, no estamos considerando o teniendo en cuenta los efectos y las consecuencias de los cambios en ellos» (Keynes, 1936, p. 245).
13. Joan Robinson 1951, p. 155. Desde entonces, Harrod reconoció el aporte básico de Kalecki a la dinámica económica. Cf. Harrod, 1964, p. 179. «[...] los cimientos que Keynes y Kalecki sentaron para la generalización de la *Teoría general* deben ser plenamente reconocidos. Poca duda existe de que si los autores ingleses hubiesen tenido referencias del trabajo de Kalecki, su tarea en la aplicación de las teorías de Keynes al crecimiento a largo plazo habría sido enormemente facilitada. La cuestión a destacar aquí es que la moderna teoría del crecimiento de Keynes en ningún sentido es una creación de los autores modernos. Las relaciones básicas que subyacen en los sistemas de los teóricos keynesianos modernos derivan directamente de la obra de Keynes y Kalecki» (Kregel, 1971, p. 101-102).
14. Klein, 1966, p. 68; cf. Domar, 1957, Ensayo 4 y *passim*. El papel del volumen de capital en la función de inversión viene de la teoría tradicional de la empresa, basada en el principio de la maximización del beneficio. También la investigación econométrica sugiere que hay una fuerte correlación negativa entre la inversión y el volumen de capital. Klein, 1966, p. 68 y próx.

refutada por los datos disponibles hoy. Es también muy popular incluir el volumen de capital en la función de inversión» (Klein 1964, p. 190). Las ideas de Kalecki sobre la inversión son altamente originales y verdaderamente fecundas. Por ejemplo, la función de inversión, tal como fue presentada en el primer modelo de Kalecki, «es una ajustada anticipación de muchos desarrollos modernos en econometría» (Klein 1964, p. 190).

3. «El análisis de la propensión al consumo, la definición de la eficacia marginal del capital, y la teoría de la tasa de interés, son las tres principales lagunas en nuestro actual conocimiento que será necesario rellenar. Cuando esto se haya realizado, encontraremos que la teoría de los precios se coloca en su sitio apropiado, como una materia subsidiaria a nuestra teoría general» (Keynes 1936, p. 31-32). Keynes parece haber tenido muy poco interés en el problema del valor y de la distribución, mientras que Kalecki integró la teoría del precio con la teoría de la distribución y con la teoría de la producción y el empleo en su conjunto.

La versión de Kalecki de la teoría coloca el acento principalmente sobre la distribución del producto nacional entre salarios y beneficios y, con ellos, sobre los determinantes de la renta nacional y su distribución (los factores que determinan la distribución de la renta).

Keynes aceptó la teoría del valor (neoclásica, de competencia perfecta) y de la distribución (neoclásica, de productividad marginal) tradicionales, en contraste con Kalecki, quien sinceramente creyó que sólo abandonando el supuesto insostenible de la competencia perfecta, y penetrando en el mundo real de la competencia imperfecta y del oligopolio, se podrían obtener conclusiones razonables sobre el comportamiento económico. Para Kalecki, el dogma de la competencia perfecta constituye «uno de los supuestos más irrealistas, no sólo para la fase actual del capitalismo, sino también para la llamada economía capitalista competitiva de siglos pasados: sin duda, la competencia fue siempre, por lo general, muy imperfecta. La competencia perfecta se convierte en un mito peligroso cuando se olvida su estatus real de modelo cómodo» (Kalecki 1971a, p. 3). Lo que el profesor Shackle llamó «el manifiesto de Sraffa, de 1926, que pedía la revisión de la teoría del valor» (Shackle 1967, p. 12), y la lucha de Joan Robinson y otros muchos para hacer caso omiso de la competencia perfecta (esencialmente en la esfera de microteoría), hizo poca huella en el enfoque de Keynes. En contraste, Kalecki construyó su modelo macrodinámico sobre la base de un micromodelo, incorporando las fuerzas de la imperfección del mercado. En otras palabras, Kalecki proporcionó al mismo tiempo un macro y micromodelo, mientras que Keynes permaneció, esencialmente, en una macroescala. Keynes centró su ataque en el fracaso macroeconómico del sistema, pero, en esencia, no puso en tela de juicio los cuerpos de la teoría del valor y de la distribución establecidos. La versión de Kalecki evita las trampas de la dicotomía y fragmentación de la teoría económica en compartimentos micro y macro. Al integrar lo micro y lo macro, el modelo de Kalecki proporciona un punto de partida crítico para entender la ocurrencia simultánea del fenómeno del desempleo y la inflación. Por tanto, el modelo de Kalecki abarca un campo mayor de los fenómenos económicos, y lo hace de una forma más real.

Como veremos en un capítulo posterior, Kalecki proporcionó una ingeniosa explicación de cómo se determinan los precios. Ofreció una teoría de la distribución al margen de la corriente principal de la economía neoclásica, y demostró que los factores

distribucionales, tales como las fuerzas semimonopolistas y monopolistas (cuyo sobrenombre es el «grado de monopolio»), son la clave para dividir el producto entre perceptores-de-beneficios y de-salarios en condiciones a corto plazo. De este modo, son esencialmente pertinentes al problema de la demanda efectiva y a las fluctuaciones de la producción agregada la utilización de los recursos.

Aquí es necesario subrayar un punto. Kalecki demostró que, bajo condiciones de competencia imperfecta, un descenso de los salarios reales (los precios son rígidos y se reducen mucho menos que los salarios nominales) está asociado a una caída del empleo¹⁵.

Hay que destacar el siguiente punto planteado por Joan Robinson: «El análisis de la competencia imperfecta se estaba desarrollando hombro a hombro con la *Teoría general*, pero ninguno de ellos estaba relacionado con el otro. Ya en 1935, Kalecki había visto la conexión cuando demostró que, si los precios están fijos, una reducción de las tasas salariales monetarias reduce realmente el empleo. Este tema se elabora más en el último ensayo de este volumen, donde se señala el camino para un elemento importante en la extensión del análisis de los problemas a largo plazo que prosigue hoy»¹⁶.

4. Keynes limitó el argumento de la *Teoría general* a un sistema cerrado¹⁷. Para que tenga validez general, el sistema debe ser abierto con relación al comercio internacional y las finanzas (cf. Harris, ed. 1947, pt. 5; Meade 1951; Joan Robinson 1951, pt. 4). Ya en 1929, Kalecki consideró la balanza de pagos como promotora de la prosperidad. Tuvo en cuenta la tasa del excedente de exportación también como promotor de la prosperidad, y las dificultades de la balanza-de-pagos que tienden a acompañar a una recuperación como un factor limitativo de la expansión. Esto fue confirmado por Joan Robinson, quien, por sí misma, hizo importantes contribuciones a la extensión del modelo keynesiano: «La *Teoría general*, de Keynes, fue elaborada en términos de un sistema cerrado. Se me dejó a mí la tarea de bosquejar su extensión dentro de la teoría del comercio extranjero en condiciones depresivas. Aquí también la obra de Kalecki reclama prioridad» (Joan Robinson 1966c, p. xi).

La política expansiva en un sistema abierto se ve dificultada por sus probables repercusiones adversas sobre la balanza de pagos. Una recuperación suele verse seguida por una elevación de la demanda de bienes que no se producían en ese país, o que se producían en cantidades insuficientes. Un factor contribuyente es el alza de los precios interiores (en relación a aquellos de los socios comerciales) en el curso de la recuperación. No existe, sin embargo, ningún mecanismo que asegure que el crecimiento de la produc-

15. «Una reducción en los salarios monetarios va generalmente acompañada, como resultado de la "rigidez" en los precios, de un aumento en el "grado de monopolio" y en consecuencia conduce a una reducción también en los salarios reales. Sin embargo, este descenso va unido a una caída en vez de una subida en el empleo. La recesión en el empleo en cuestión afecta a las industrias de bienes salariales en tanto que el empleo en las industrias que producen bienes de inversión y bienes de consumo para los capitalistas no aumenta, pero la renta real de los trabajadores desciende» (Kalecki, 1966h, p. 56).

16. Joan Robinson 1966c, p. xi. Sobre la confianza de Keynes «en una suerte de vago concepto marshalliano de la competencia», ver Joan Robinson, 1964, p. 339. Cf. Hansen, 1953, caps. 10 y 11, Harris, ed., 1947; y Keynes, 1939b, p. 34-51.

17. Keynes, 1936, p. 265 y *passim*. Debe señalarse que Keynes escribió mucho sobre moneda y comercio en otros contextos.

ción irá acompañado por el apropiado crecimiento de la exportación¹⁸. De hecho, hay ciertas fuerzas operando que bloquean la corrección del desequilibrio de la balanza de pagos.

Cuando la expansión ha tomado impulso, las dificultades de la balanza de pagos quizá lleguen a impedir la continuación de la recuperación, pudiendo ser necesario limitar las presiones de la demanda antes de alcanzar un nivel de pleno empleo debido a la balanza de pagos, la integridad en los valores de intercambio, y la importancia del dinero en circulación. La conclusión es que la recuperación estimulada por el gasto deficitario tiene un límite.

Kalecki observó que la difundida teoría sobre la relación directa entre el déficit presupuestario y el deterioro en la situación de intercambio del comercio exterior es infundada. Pero existe una conexión indirecta, puesto que si el déficit presupuestario se cubre mediante la creación de capacidad de gasto, se produce un incremento en la producción y, por este camino, se contribuye a aumentar las importaciones y el deterioro de la situación del cambio exterior. Pero si el presupuesto fuese financiado mediante créditos, sin creación alguna de capacidad de gasto (por ejemplo, a expensas de créditos a los negocios privados), entonces no se conseguiría ningún incremento en la producción, y de éste modo el cambio exterior no se deterioraría. El hecho es que el déficit presupuestario tiene un efecto negativo sobre el cambio exterior solamente cuando tiene un efecto positivo sobre la producción. No obstante, existe una salvedad importante que hacer a esta regla. Si la creencia, ampliamente sostenida, es que existe una relación directa entre el déficit presupuestario y la situación del cambio exterior, la aparición o aumento del déficit presupuestario estimula el atesoramiento de oro y divisas extranjeras. Esto puede trastornar la posición de cambio exterior de la moneda, incluso en mucha mayor medida que cuando el efecto del déficit presupuestario produce la expansión de la producción.

Kalecki discutió la eficacia relativa de algunas de las medidas alternativas que hacen frente al problema de balanza de pagos surgido de este modo. Mantuvo que las tensiones en la balanza acompañan a la expansión, producidas desde el principio por el déficit, en el caso de una expansión realizada para garantizarse un excedente en el comercio exterior, surge «sólo en el punto en que la inversión ha alcanzado un nivel varias veces mayor que este excedente, es decir, en un estado avanzado del auge». Pero antes de que esto suceda, una notable mejora del funcionamiento económico que no implique perturbaciones de balanza de pagos conducirá a una afluencia del capital extranjero. Si esta afluencia persiste, pueden no darse tensiones de balanza-de-pagos, y la prosperidad avanza también. Existen ventajas en una recuperación estimulada mediante medidas para asegurar un excedente en el comercio exterior. «Vale la pena mencionar que la recuperación "natural", basada en el aumento automático de la actividad inversora, no goza de estas ventajas, y si no existe una afluencia de capital extranjero, se verá enfrentada con las mismas dificultades de balanza de pagos que la recuperación basada en... (el déficit presupuestario)» (Kalecki 1966h, p. 24-25).

5. Uno de los mayores logros de la revolución keynesiana fue la refutación del supuesto de que «cualquier acto individual de abstención de consumir necesariamente lleva a, y viene a ser lo mismo que, el trabajo y las mercancías liberadas de este modo del sumi-

18. Mientras que EE UU y Gran Bretaña son buenos ejemplos de esto, otros países disfrutaron también del «crecimiento inducido por la exportación».

nistro al consumo que invierten en la producción de riqueza bajo la forma de capital» (Keynes 1936, p. 19).

Tanto Kalecki como Keynes demostraron que no existe un mecanismo automático que asegure el nivel de pleno empleo a través de un proceso económico eficaz, endógeno. En esencia, ambos hombres demostraron claramente que una parte de la renta que no se gasta no existe, a menos que haya inversión privada o gastos públicos. Poniéndolo en términos familiares, si al nivel de la renta generada el ahorro deseado excede de la inversión deseada, la deficiencia de la demanda efectiva infecta el sistema, siguiendo a ello una contracción de producción y empleo, y asentándose la economía en un nivel de renta inferior al pleno empleo. La tarea del gobierno es transformar el «exceso de ahorro» en gasto (o transformar el exceso de ahorro en inversión). El problema del ahorro y de la inversión es un elemento esencial en los enfoques de Keynes y Kalecki.

Keynes rechazó la teoría ortodoxa del interés del ahorro inversión, según la cual, el ahorro fluye automáticamente hacia la inversión, independientemente del nivel de renta; y propuso sustituirla por una teoría ahorro inversión de determinación del nivel de producción, en donde la renta es la variable cardinal en el proceso ahorro inversión y donde la tasa de interés es de importancia máxima en la función de la preferencia por la liquidez. Este enfoque de Keynes al proceso de determinación de la renta nacional ha calado profundamente en los manuales de economía, y se ha convertido en un lugar común¹⁹.

Pero cualesquiera que sean los méritos relativos de los enfoques de Kalecki y Keynes, no deberían valorarse independientemente de la confusión acerca de la igualdad del ahorro y la inversión cuando se propagaba el «evangelio keynesiano» (cf. Samuelson 1972, p. 650-661; Hansen 1953, cap. II; Harris, ed. 1947, pt. 9; Lerner 1964, p. 203-204; Joan Robinson 1969b).

6. En algunos sentidos, la versión de Kalecki de la teoría era más limitada y compacta, pero no por ello era menos preciso su análisis del *modus operandi* de la producción agregada y su teoría de la fluctuación. Es de señalar que Kalecki no abordó la teoría de la demanda efectiva a través de la teoría del multiplicador, «lo que en un sentido hace su versión menos rica que la de Keynes, aunque no por ello menos vigorosa. Por otro lado, él fue directamente a una teoría del ciclo económico, en la que Keynes se mostró muy débil». El perspicaz tratamiento de Kalecki de «el mecanismo de ajuste del volumen de capital se reconoce actualmente como el fundamento de todos los modelos modernos del ciclo económico»²⁰.

La teoría del multiplicador fue una de las principales contribuciones a la economía de un brillante y original discípulo de Keynes, el ahora profesor Lord Kahn. Al formular la teoría del multiplicador, Kahn proporcionó «el eslabón perdido entre lo que Keynes

19. Véase, por ejemplo, Samuelson, 1970. «La exposición por Kalecki de la teoría evita el problema de la igualdad entre ahorro e inversión, que tanto nos ha molestado, al apoyarse simplemente en que el equivalente del gasto de inversión se añade al beneficio. Alude accidentalmente otro pasaje en donde Keynes levantó fuertes controversias al dar por sentado que la tasa de interés es un fenómeno monetario. Cuando la inversión, la renta y el ahorro aumentan, es necesario que la oferta de medio de cambio aumente también: de lo contrario la tasa de interés subiría y se le pondría un lastre a la inversión» (Joan Robinson, 1964, p. 337).
20. Joan Robinson, 1964, p. 337. Sobre Keynes como extraño a la teoría pura del ciclo económico, véase Metzler, 1947.

decía en política y lo que quería decir en teoría» (Klein 1966, p. 36, 103). Uno de los principales protagonistas de la revolución keynesiana fue Kahn, «cuya participación en el logro histórico no puede haber quedado muy lejos de la de coautor (Schumpeter 1954, p. 1172. Cf. Harrod 1951, cap. XI; Shackle 1967, caps. X-XII). Además Keynes estuvo hábilmente asistido por un grupo sobresaliente de estudiantes y jóvenes colegas, quienes más tarde llegaron a ser auténticas eminencias en la materia».

Keynes hizo un uso ingenioso del descubrimiento de Kahn, e integró el multiplicador dentro de la teoría de la determinación de la producción agregada. Las obras de Kalecki de comienzos de la década de los años treinta indican que había llegado a una perfecta comprensión del multiplicador. Sin embargo, nunca llegó a formalizarlo.

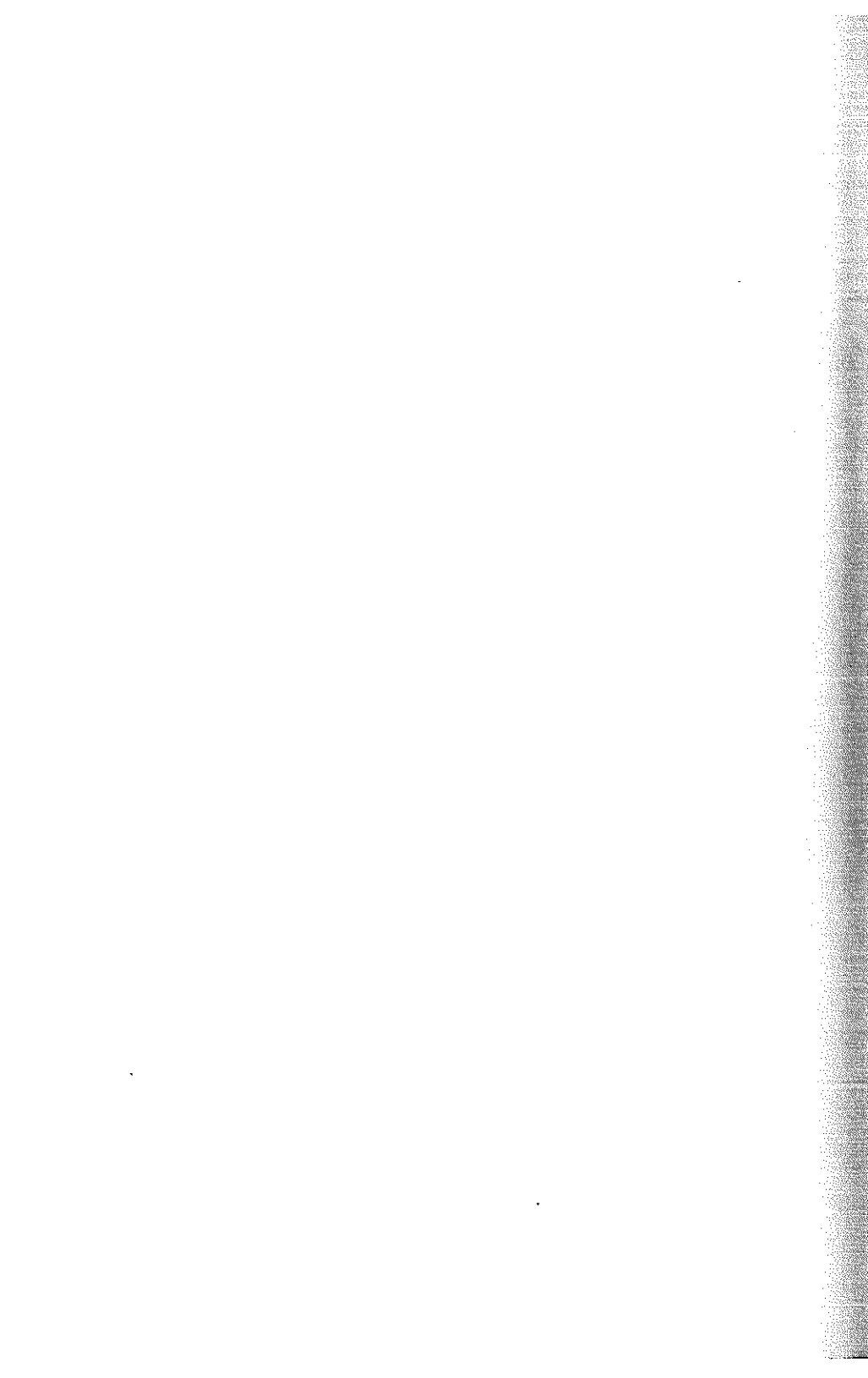
7. Incluso este limitado tratamiento sería equivocado si no destacase la contribución más notable de Keynes al forjar los instrumentos de análisis: su famoso concepto de la propensión a consumir, que estableció relaciones funcionales entre la renta y el consumo. «La psicología de la comunidad es tal que cuando la renta real agregada aumenta, el consumo agregado aumenta también, pero no tanto como la renta» (Keynes 1936, p. 27). Hansen eligió este concepto como el mayor descubrimiento de la economía analítica, comparable al de la curva de la demanda de Cournot-Marshall. Sin embargo, Schumpeter protestó vehementemente en contra de que se dignificase a la «pseudopsicología» dándole el título de «ley psicológica» (Schumpeter 1954, p. 1059-60). En este punto, el tratamiento de Kalecki es muy superior, ya que su análisis se basa en la distribución de la clase más que en factores psicológicos.

Como se mencionó anteriormente, Kalecki partió del supuesto que los trabajadores gastan lo que ganan y que los capitalistas son los que ahorran. La hipótesis implícita de que la propensión marginal al consumo de los perceptores de salarios es igual a la unidad está marcadamente en desacuerdo con los hechos (pero se mantiene aquella otra de que la propensión marginal al consumo por parte de los perceptores de beneficios es menor que la de los perceptores de salarios). De esta forma, Kalecki simplificó extremadamente su modelo, aunque no sin ventajas para abordar el problema. En cualquier caso, la construcción teórica de Kalecki puede adoptarse fácilmente para explicar el hecho de que los asalariados contribuyen algo al ahorro (Klein 1964, p. 190).

En el análisis de Kalecki del mecanismo de la determinación de la renta (que veremos en los capítulos siguientes), la renta nacional se eleva hasta el punto en que la participación en los beneficios, determinada por factores distribucionales, como el grado de monopolio, corresponde al nivel de la inversión. La función de los factores distribucionales es determinar la renta de acuerdo a los beneficios, los cuales, a su vez, se rigen por la inversión más el consumo procedente de aquéllos. Las variaciones en la distribución de la renta tienen lugar a través de un cambio en el producto nacional (renta) y no por medio del cambio en la magnitud del beneficio. Como la participación en los beneficios en un período corto de tiempo depende del grado de monopolio, si éste último crece, también crece la participación relativa en los beneficios en la renta nacional. Sin embargo, la magnitud de los beneficios permanece inalterable, puesto que continúa determinándose por la inversión —una función de las decisiones de invertir en el pasado—, pero los salarios y la producción descenderán. El nivel del producto nacional caerá hasta el punto en que la mayor participación en los beneficios proporciona la misma magnitud absoluta de beneficios.

REFERENCIAS

- BLAUG, M. *Economic Theory in Retrospect*. Homewood, Ill., 1968.
- DOMAR, E. *Essays in the Theory of Economic Growth*. Nueva York, 1957.
- HANSEN, A. H. *A guide to Keynes*. Nueva York, 1953.
- . «Was Fiscal Policy in the Thirties a Failure?», *REStat*, mayo de 1963.
- . *Business Cycles and National Income*. Nueva York, 1964a.
- . *The Postwar American Economy*. Nueva York, 1946b.
- HARRIS, S. E. *The News Economics*. Nueva York, 1947.
- HARROD, R. F. *The Life of John Maynard Keynes*. Londres, 1951.
- . «Optimum Investment for Growth». En: *Problems of Economic Dynamics and Planning: Essays in Honour of Michal Kalecki*. Varsovia, 1964.
- KALECKI, M. *Proba teorii koniunktury* (Ensayo sobre la teoría del ciclo económico). Varsovia: IBKGC, 1933f; p. 55.
- . «Pare uwag o teorii Keynesa» (Algunas consideraciones sobre la teoría de Keynes), *Ek*, 3 (1936c), p. 18-26.
- . *Studies on the Theory of Business Cycles 1933-1939*, con una introducción de Joan Robinson. Oxford: Basil Blackwell, 1966h, XII, p. 71.
- . «Class Struggle and the Distribution of National Income», *Kyklos*, 1 (1971a), p. 1-9.
- KEYNES, J. M. *General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres, 1936 (edición en castellano en F.C.E., México, 1963).
- . *Essays in Biography*. Londres, 1933; Nueva York, 1963a.
- KLEIN, L. R. «The Role of Econometrics in Socialist Economics». En: *Problems of Economic Dynamics and Planning: Essays in Honour of Michal Kalecki*. Varsovia, 1964.
- . *The Keynesian Revolution*. Nueva York, 1947, 1966.
- KREGEL, J. A. *Rate of Profit, Distribution and Growth*. Chicago, 1971.
- LEIJONHUFVUD, A. *Keynes and the Classics*. Londres, 1969.
- LERNER, A. P. «The General Theory», *ILR* (octubre de 1936). Reproducido en R. Lekachman (ed.).
- MEADE, J. E. *The Theory of International Economic Policy*, vol. 1. Londres, 1951.
- METZLER, L. A. «Keynes and the Theory of Business Cycles». En: S. Harris (ed.). *New Economics*. Nueva York, 1947.
- PATINKIN, D. *Money, Interest, and Prices*. Nueva York, 1965.
- ROBINSON, Joan. *Collected Economic Papers*, vols. 1, 2 y 3. Oxford, 1951, 1960, 1965.
- . «Kalecki and Keynes». En: *Problems of Economic Dynamics and Planning: Essays in honour of Michal Kalecki*. Varsovia, 1964.
- . Introducción a *Studies in the Theory of Business Cycles 1933-1939*, de M. Kalecki. Varsovia, 1966c.
- . *Introduction to the Theory of Employment*. Londres, 1947, 1969b.
- SAMUELSON, P. A. *Economics*. Nueva York, 1970.
- . *The Collected Economic Papers of Paul A. Samuelson*, vol. 3. Cambridge, Mass., 1972.
- SHACKLE, G. L. S. *The Years of High Theory*. Cambridge, 1967.
- SRAFFA, P. «The Laws of Returns Under Competitive Conditions», *EJ*, diciembre de 1926.
- . Introducción a *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Con la colaboración de M. H. Dobb, 8 vols. Cambridge, 1951.
- SWEETZ, P. M. «John Maynard Keynes», *S&S*, 4, 1946. Reproducido en R. Lekachman (ed.).



El significado de la revolución keynesiana*

Geoffrey Pilling

[...]

1. KEYNES: LAISSEZ FAIRE Y EL ROL DEL ESTADO

Cualesquiera que sean las conclusiones a las que se llegue en relación a las cuestiones planteadas al principio de este capítulo, y en lo que ellas implican, es indudable que Keynes debe ser considerado como una de las fuerzas centrales de las teorías modernas (es decir, del siglo XX) acerca de la regulación estatal de la economía capitalista. Sea cual sea la calidad de sus conceptos, no se puede dudar de la importancia ideológica de este aspecto de su obra. Ya que fue sobre la base del creciente papel del Estado que las teorías sobre la supuesta transformación del capitalismo de posguerra fueron sobre todo, si no totalmente, establecidas. (En los años 30 existieron diversas teorías sobre la negación del capitalismo que se suponía que estaba ocurriendo en ese momento, entre ellas la tesis de James Burnham sobre la revolución patronal, pero con muy poca relación o ninguna con las ideas de Keynes). A este respecto, debido a que dio un lugar central al Estado en el funcionamiento de la economía, podemos considerar claramente a Keynes como uno de los iniciadores de la corriente dominante de la economía política del presente siglo.

La queja principal que Keynes presentó contra la vieja economía (neoclásica) fue que él vio que sus supuestos básicos estaban en creciente desacuerdo con las nuevas condiciones que emergían en el siglo actual. En un momento de la *Teoría general*, al comentar esta creciente falta de correspondencia entre la vieja teoría neoclásica y la evolución observada del sistema capitalista, Keynes dice:

Los economistas profesionales, después de Malthus, se mostraron aparentemente impasibles ante la falta de correspondencia entre los resultados de su teoría y los hechos observados... Es muy posible que la teoría clásica represente la forma en la que nos gustaría que se comportara nuestra economía. Pero dar por sentado que así es como lo hace en realidad es ignorar nuestras dificultades (*The General Theory*).

Aquí Keynes sigue con su bien conocido tema: que la única medida que podía utilizarse para juzgar lo que él llamo economía clásica era la cuestión de si era capaz de

* Publicado en: Pilling, Geoffrey. «The significance of the keynesian revolution». En: *The crisis of keynesian economics. A marxist view*. Londres: Crom Helm, 1987, p. 32-49, 66-67, 99. Traducción: Gemma Galdon.

servir como apoyo teórico para resolver los problemas inmediatos del mundo real. No estuvo, repetimos, preocupado principalmente por las deficiencias lógicas de la economía neoclásica, sino por la irrelevancia de sus postulados básicos. Y como encontró que estos postulados estaban cada vez más reñidos con la realidad, no se podía concluir que existiera una coincidencia automática entre los intentos del individuo por conseguir el beneficio máximo y el bien social. Así, «el mundo no está tan gobernado desde arriba que los intereses privados y los intereses sociales siempre coincidan... No es una correcta deducción de los principios de la economía que el interés propio ilustrado funcione siempre en el bien del interés público» (Keynes, *Collected Works*, 9).

A pesar de los muchos esfuerzos realizados para presentar a Keynes como un adversario radical del capitalismo, se debe destacar desde el principio que cualesquiera que fueran las objeciones parciales que pudo haber tenido respecto a los que él llamó la tradición económica clásica, y fueran cuales fueran sus críticas particulares al capitalismo existente en sus días, Keynes, a pesar de todo, siguió siendo un defensor incondicional del orden capitalista. Así, en *The End of Laissez-faire*, espera que «el capitalismo, gestionado adecuadamente, probablemente puede ser mucho más eficiente para obtener fines económicos que cualquier sistema alternativo en perspectiva». Aquí, las palabras claves son, evidentemente, «gestionado adecuadamente». Keynes creía en «la transición de la anarquía económica hacia un régimen que pretenda deliberadamente controlar y dirigir las fuerzas económicas en el interés de la justicia social y la estabilidad social».

Lo esencial de su objeción al «viejo» capitalismo no regulado reside en el hecho de que él temía que éste fuera bastante incapaz, en la práctica, de conseguir esta estabilidad social. Esta ansiedad fue la que le llevó a la justificación pragmático-utilitaria de la intervención estatal *ad hoc*. Ésta es una posición que en ningún caso es exclusiva de Keynes. Hablando en términos generales, es una posición que habían defendido desde los años 80 del siglo XIX los fabianos, por ejemplo, que por cierto, al igual que Keynes, creían en una sociedad dirigida por una élite.

Así, en los *Fabian Essays*, publicados por primera vez en 1889, encontramos a Sydney Webb, Shaw y compañía proponiendo, de una forma que prefigura sorprendentemente a Keynes, que los receptores de rentas e intereses debían ser gradualmente abolidos —en su caso a través de la tributación progresiva—. En su contribución a los *Essays*, William Clarke llamó la atención sobre el rápido avance del monopolio y, con él, de la separación de las funciones de gestión de las de propiedad (uno de los temas favoritos de los teóricos socialdemócratas posteriores a 1945). Prosiguió,

el capitalista se está convirtiendo rápidamente en alguien totalmente inútil. Al encontrar que es más fácil y más racional unirse con otros de su clase en una gran empresa, ha abdicado de su posición de controlador, ha puesto a un director asalariado para que realice su trabajo por él y se ha convertido en un mero receptor de rentas o intereses. La renta o interés que recibe se abona por el uso de un monopolio que no él, sino toda una multitud de personas, crearon a través de sus esfuerzos conjuntos (Briggs, 1962: 117).

Detrás del pensamiento fabiano se encontraba la idea de que el fin del *laissez faire* era equivalente al fin del capitalismo, o al menos del capitalismo propenso a las crisis y al colapso. Siempre es posible tomar una forma relativa de capitalismo —en este caso, el capitalismo de *laissez faire*— y sugerir que, de alguna manera, es la forma esencial,

pero una que está desapareciendo, aunque de hecho aún no ha desaparecido. Karl Popper, por ejemplo, declaró que «lo que Marx llamó «capitalismo», es decir, capitalismo de *laissez faire*, se ha «extinguido» por completo en el siglo XX» (Popper, 1947, vol. 2: 318). En otras palabras, Popper, de forma muy ilegítima, toma una forma pasajera del capital, su fase competitiva, y la eleva al rango de forma esencial. Naturalmente, cualquier juicio histórico sobre el capital, la relación entre sus diversas formas y la necesidad del paso de una a otra, se evita a través de esta especie de enfoque metafísico. Es justamente esta concepción histórica del capitalismo la que está ausente en Keynes¹. Su rechazo del *laissez faire* es un rechazo pragmático-utilitario. Es la única forma de salvar el sistema. Así, en la *Teoría general* afirma:

Por lo tanto, aunque la ampliación de las funciones del gobierno, relacionada con la tarea de ajustar mutuamente la propensión a consumir y el estímulo a invertir, le parecería a un publicista del siglo XIX o a un financiero estadounidense contemporáneo una invasión terrorífica del individualismo, yo la defiendo, en cambio, tanto como la única manera factible de evitar la destrucción de las formas económicas existentes en su totalidad y como la condición para el funcionamiento satisfactorio de la iniciativa individual (*The General Theory*: 380).

En resumen, una mayor intervención estatal era necesaria para rescatar al sistema capitalista, un punto reiterado de forma diferente cuando Keynes dijo: «Nuestra tarea final puede ser la de seleccionar aquellas variables que pueden controlarse o dirigirse deliberadamente por una autoridad central en el tipo de sistema en el que realmente vivimos» (*The General Theory*: 247). Traducido a términos concretos, esto significaba que podía seleccionarse cualquier variable del sistema económico: la elección de las apropiadas se decidiría desde el punto de vista de su efectividad y aplicabilidad para preservar las formas económicas existentes. Evidentemente, se podían producir algunas discusiones, y de hecho se produjeron, sobre la eficacia del control de cualquier variable particular. Los monetaristas señalarían el papel crucial de la regulación de la oferta monetaria, los keynesianos ortodoxos el del control del gasto público y del nivel de inversión. A pesar del intenso debate generado entre los que participaron en estas controversias, éstas tienen en realidad una importancia relativamente menor². Pero, en cualquier caso, para Keynes, estas operaciones del estado (su «autoridad cen-

1. Por lo tanto, uno no puede aceptar la confiada afirmación de Joan Robinson (1962: 74) sobre Keynes: «En primer lugar, Keynes recuperó algo de la firmeza de los clásicos. Vio el sistema capitalista como un sistema, una empresa en marcha, una fase en el desarrollo histórico». Fue precisamente la visión del capitalismo como un modo de producción específico, que surge bajo unas condiciones históricas definidas, lo que faltaba en Keynes.
2. Esto no significa que la polémica entre los defensores de la política monetaria y fiscal esté totalmente desprovista de importancia. En la práctica, la política fiscal se ocupa de la redistribución de la renta nacional, la toma a la fuerza desde el estado de parte del valor social de sus propietarios originales y su uso para fines que decide el mismo gobierno. En cambio, la política monetaria es esencialmente política de crédito. A nivel teórico, en relación a su teoría del dinero, los keynesianos y los monetaristas tienen mucho en común. Los dos parten del punto de vista del individuo como unidad básica de la economía: cuando estos individuos son agregados, llegamos a la demanda de dinero. Entre otras cosas, esto implica una confusión central entre el dinero que actúa como medio de intercambio y el dinero que funciona como capital (capital monetario). Volveremos a este punto en el capítulo siguiente.

tral») se basarían en una condición crucial: que los cimientos de la economía capitalista («el tipo de sistema en el que realmente vivimos») se dejaran intactos.

Según la teoría neoclásica, la economía está regulada por el mercado, a través del cual el consumidor realiza sus demandas en éste; según esta concepción, el Estado no se ocupa del consumidor, sino solamente de la voluntad de los ciudadanos (los electores) que, a través del mercado, hacen sentir sus necesidades en conexión con la realización de las necesidades sociales. Para eso, una parte de los ingresos se apartan en forma de impuestos. En contraste con esta teoría, Keynes afirmó que la responsabilidad del Estado es considerablemente más extensa, ya que creía que no sólo debe regular la economía para asegurar el pleno empleo, sino que está obligado a tomar medidas para generar las inversiones suficientes para compensar lo que él consideraba un déficit crónico de inversión privada. En opinión de Keynes, el Estado debería utilizar la renta nacional o, por lo menos, una parte de ella, para mitigar el desempleo, un hecho que convertiría al Estado en un componente central del sistema económico, más que en una fuerza externa, tal como lo había sido en términos generales en el viejo concepto neoclásico. Fue principalmente la fuerza de este aspecto de la teoría de Keynes lo que llevó a los defensores del capitalismo a proponer más tarde (después de 1945) que el funcionamiento espontáneo del sistema de mercado —que estaba ampliamente aceptado que se había descompuesto de forma irrevocable en los años 30— estaba dando paso a la regulación estatal, o al estatismo, tal como era generalmente conocido. Ésta es la idea de la que se derivó la noción del «capitalismo del bienestar», con la visión del Estado como una fuerza interclasista que se ocupara de todos los miembros de la sociedad sin importar su posición social. Esto, a su vez, proporcionó la justificación de las políticas económicas de quienes dominaban la socialdemocracia británica después de 1945, y sobre este tema volveremos próximamente.

Como es bien conocido, Keynes combinó su creencia de que el capitalismo sufría de un número inadecuado de salidas para la inversión rentable con propuestas a favor de un modesto grado de redistribución de la renta como una forma posible de incrementar la demanda efectiva. Estas prescripciones derivaban a su vez de la posición de Keynes respecto al consumo: una distribución más igualitaria de la renta era una forma de aumentar el consumo. De nuevo, al defender medidas estatales para regular la distribución de la renta, Keynes se encontró en oposición con la vieja tradición neoclásica en la que supuestamente se llegaba a estas cosas de forma espontánea por la acción de las fuerzas de mercado.

Otro aspecto que vale la pena destacar es la visión de Keynes sobre la determinación de los salarios. Generalmente, se afirma que Keynes se opuso a ciertos aspectos de la teoría de los salarios que suscribía la economía neoclásica. Pero en este caso, igual que en muchos otros, las diferencias con sus predecesores tenían un carácter más secundario que sustantivo. Tal como han señalado algunos autores recientes (Meltzer, 1981; Hutchison, 1981), Keynes nunca desafió fundamentalmente la teoría de los salarios de la productividad marginal, y, por lo tanto, en última instancia tampoco negó que una reducción de los salarios fuera el *quid pro quo* de un aumento en el nivel de empleo. Lo que defendió fue que la aparente disminución geométrica del empleo que experimentó el capitalismo mientras se escribía la *Teoría general* se debió no tanto a factores microeconómicos como macroeconómicos, notablemente a una falta de inversión y a una deficiencia de la demanda agregada. (Este punto fue evidentemente discutido por

los monetaristas: para ellos, una vez que se ha instituido una política monetaria adecuada, el funcionamiento de la economía depende esencialmente de factores microeconómicos). Dejando esto aparte, Keynes creyó que los recortes directos de salarios eran socialmente peligrosos, ya que provocarían inevitablemente una feroz resistencia por parte de la clase trabajadora. Keynes propuso que los salarios se redujeran disimuladamente, a través de un proceso de inflación regulado desde el Estado: «Un movimiento de los empresarios para revisar a la baja los acuerdos salariales encontrará mucha más resistencia que una bajada gradual y automática de los salarios reales como consecuencia del aumento de los precios» (*The General Theory*: 264). Una inflación controlada de este tipo permitiría un aumento de los salarios nominales a la vez que influiría sobre una reducción simultánea de los salarios reales a través de la inflación de precios, que ayudaría también a estimular los beneficios. Así, en la cuestión del nivel de los salarios y su determinación, Keynes situó al Estado en el centro de sus preocupaciones. En un momento de la *Teoría general* afirmó:

No es la propiedad de los instrumentos de producción lo que es importante que asuma el Estado. Si el Estado puede determinar la cantidad agregada de recursos destinados al aumento de los instrumentos y la tasa básica de recompensa para los que los poseen, habrá realizado todo lo necesario (*The General Theory*: 378).

Aquí Keynes propone que el Estado sea responsable de la determinación de la tasa de recompensa al capital que, por implicación, ya no debe dejarse que la determinen las fuerzas de mercado. Fue a partir de este ejemplo que se desarrollaron los argumentos a favor de las «políticas de rentas» controladas por el Estado, argumentos que han sido defendidos principalmente por los postkeynesianos y justificados como el mejor instrumento para asegurar la estabilidad de los precios. (El planteamiento teórico es el siguiente: según los postkeynesianos, uno de los resultados de la mala interpretación de Keynes ha sido el diagnóstico erróneo de la inflación. Durante los años de posguerra, la inflación había sido entendida como la consecuencia de un exceso de demanda, más que una consecuencia de la presión sobre los costes. Como resultado, la respuesta de los gobiernos a las presiones inflacionistas era invariablemente el recorte de la demanda que, aunque ciertamente reducía el output y, por lo tanto, aumentaba el desempleo, afectaba poco o nada a los precios).

Las ideas de Keynes no tienen en ningún caso un interés puramente académico, ya que tienen implicaciones políticas muy profundas, sobre todo en relación a la naturaleza y papel del sindicalismo en el sistema capitalista. Uno de los rasgos principales del capitalismo británico del siglo XIX en su fase liberal de desarrollo fue que otorgó ciertas concesiones al movimiento sindical organizado, al que se permitió negociar colectivamente con los empresarios en cuestiones de salarios y condiciones laborales. El siglo actual ha traído consigo un alejamiento constante de los planteamientos de este tipo, una evolución que se ha acelerado en las últimas dos décadas. Todos los gobiernos británicos, sean conservadores o laboristas, han tendido a una cierta forma de corporativismo, en el que los derechos de los sindicatos como negociadores independientes en nombre de sus miembros han sido erosionados. En este punto, este aspecto de la obra de Keynes estuvo en plena consonancia con algunas de las tendencias sociales y políticas básicas del siglo.

Debería señalarse que, aunque Keynes se basó sin ninguna duda en el trabajo teórico de algunos de sus predecesores, aunque de forma muy ecléctica, sus opiniones se basaron también en una experiencia práctica considerable, que abarcaba desde sus propuestas para la reforma del sistema monetario indio a su trabajo en los últimos años de su vida por un nuevo orden monetario mundial. Keynes fue un asesor del gobierno en la primera guerra mundial, durante el periodo de las negociaciones del Tratado de Versalles y también durante el subsiguiente intento de restauración y final abandono de viejo patrón oro en 1931. Aunque dejaremos para el próximo capítulo la consideración detallada de la naturaleza de las innovaciones teóricas de Keynes, podemos afirmar provisionalmente que fue en gran medida en base a este trabajo práctico y teórico que culminó en la *Teoría general*, que se preparó el camino para la idea de que el siglo XX marcó la némesis de la era de la libre competencia; debido a la idea de que la economía ya no podía funcionar ni autorregularse sin la intervención de una tercera fuerza (el Estado) para restaurar el ahora inherente desequilibrio entre producción (representada por Keynes como un flujo de ingresos) y consumo.

Tampoco fueron las ideas de Keynes una mera respuesta inmediata a la depresión que sumergió al mundo capitalista en el periodo posterior a 1929. Sus posiciones tanto sobre política económica como la teoría económica tenían raíces más profundas: eran el resultado de reflexiones sobre los problemas de gestión económica bajo las nuevas condiciones del siglo XX que se remontaban, como mínimo, hasta el final de la primera guerra mundial. En su *The End of Laissez-Faire*, presentado primero como conferencia en Oxford en 1924, Keynes dijo:

Debemos aspirar a separar esos servicios que son técnicamente sociales de aquellos que son técnicamente individuales. Los temas más importantes de la agenda del Estado están relacionados no con esas actividades que los individuos privados ya están realizando, sino con aquellas que quedan fuera del ámbito del individuo, aquellas decisiones que nadie toma si no las toma el Estado. Lo importante para el gobierno no es hacer cosas que los individuos ya están realizando, y hacerlo un poco mejor o un poco peor, sino hacer aquellas cosas que en este momento no se están haciendo (Keynes, *Collected Works*, 9).

Así se justificaba la necesidad imprescindible de la intervención estatal.

Aquí Keynes está expresando el hecho de que su vida discurrió mas allá del periodo que fue testigo del colapso del viejo liberalismo: la ideología que había justificado la política social y económica británica hacia el resto del mundo durante gran parte del siglo XIX. El principio del declive secular británico, que encontraba sus raíces en las últimas décadas del siglo XIX, fue indudablemente el fenómeno que dominó el pensamiento y la acción de Keynes a lo largo de su vida. En el ámbito político, fue la pérdida de la hegemonía mundial, que encontró su expresión en el declive y la eventual desintegración del Partido Liberal como el principal instrumento político de la clase dirigente, en favor del Partido Conservador. En el ámbito económico, fue un declive que causó un creciente desaffo a y el eventual abandono de la vieja «Economía de Manchester», que proclamaba el comercio libre y el liberalismo económico como las virtudes gemelas que llevarían a Gran Bretaña y al mundo a la prosperidad y la paz ininterrumpidas. (¡Lo que no quiere decir que el resto del mundo apoyara necesaria-

mente estas ideas!). En los años 30, estos dos puntales de la ideología burguesa del siglo XIX se encontraban bajo un ataque frontal, y desde muchos puntos de vista. La doctrina del *laissez faire* estaba siendo reemplazada por diferentes conceptos de «estatismo», siendo la expresión más intensa de esta tendencia la alemana, un país donde la economía de Manchester nunca logró tener, en cualquier caso, mucha influencia. Que la libre competencia se había derrumbado en favor del monopolio, y que como consecuencia el Estado debía asumir la responsabilidad de regular los monopolios, fue uno de los temas centrales de la «teoría» económica fascista³. Precisamente debido a que Keynes no permaneció recluido en la academia, sino que durante toda su vida se ocupó muy de cerca de los problemas económicos y sociales del capitalismo del siglo XX, se vio obligado a tratar estos temas centrales de la teoría y la política económica. Keynes mantuvo que la sobreproducción surge como consecuencia de lo que él consideraba como una ley psicológica inherente, que provoca que, al aumentar los ingresos, aumente también el consumo, pero no de forma tan rápida. Como resultado, el aumento de los ingresos va acompañado por una mayor tendencia a ahorrar. Sin embargo, la inversión no aumenta con la suficiente rapidez para igualar este volumen creciente de ahorros, por lo que se genera un residual no utilizado, que se manifiesta en una utilización incompleta de los recursos, tanto humanos como materiales. La visión victoriana, según la cual el ahorro estaba entre las mayores virtudes, ya no era apropiada para el siglo XX; de hecho, un nivel de ahorro demasiado elevado era una de las causas del malestar del momento, dijo Keynes. Él consideró que esta discrepancia entre el ahorro y la inversión era tan crónica que era imposible eliminarla sin una intervención sistemática del Estado, incluyendo una política gubernamental de bajos tipos de interés, sumada a la creación de dinero y de crédito por encima de las necesidades de la circulación inmediata, con la concentración en manos del Estado de una parte de los ingresos y las inversiones totales. (Keynes habló de forma vaga sobre la «socialización de la inversión», y fue de afirmaciones como estas de las que se derivó falsamente la idea de que él fue de alguna forma un defensor del socialismo, una idea infundada muy difundida entre los círculos de grandes empresarios americanos después de 1945).

La teoría de Keynes ha sido considerada generalmente como una teoría de la subinversión, debido a que él consideró que el problema del capitalismo estaba esencialmente asociado a un déficit del gasto en inversión. Sin embargo, Keynes fue al mismo tiempo un gran admirador del subconsumista Malthus, y lamentó muchísimo el hecho de que fueran las ideas de Ricardo, y no las de Malthus, las que triunfaran en la historia del pensamiento económico inglés. Y, en un aspecto, existen ciertamente sorpren-

3. Al revisar la *Teoría general*, Roll planteó el siguiente punto: «es significativo que muchos de los avances en la teoría de la competencia imperfecta sean debidos a economistas italianos y alemanes que apoyan las doctrinas del fascismo. El examen de la competencia limitada realizado por uno de éstos lleva a su autor a la conclusión de que el logro del equilibrio en las condiciones crecientemente inestables actuales es la función del Estado. Como el economista italiano Amoroso, él ve el estado corporativo como la maquinaria ideal para este propósito. La doctrina del sr. Keynes sobre el dinero, el interés y el control gubernamental de la inversión también tiene su contrapartida, si no en la teoría fascista, por lo menos en la práctica fascista. Por mucho que la política económica de Alemania e Italia pueda variar de la forma detallada en la que al sr. Keynes le gustaría que la política fuera puesta en práctica, se podría afirmar que la política fascista está basada en algunos de sus principios» (Roll, 1938). Las ideas de Keynes fueron ciertamente bien recibidas en las publicaciones económicas nazis como *Der deutsche Volkswirt* y *Die deutsche Volkswirtschaft*.

dentes similitudes entre el trabajo de Malthus y el de Keynes, sobre todo en el hecho de que los dos vieron la necesidad de una «tercera persona», fuera de las relaciones del capital, como una forma de corregir la tendencia al desempleo; en el primer caso, esta «tercera persona» abarcaba las diferentes clases no productivas; en el caso de Keynes, este papel lo cumplía el Estado. Otras personas con ideas similares fueron Sismondi, quien vio a la pequeña burguesía como tal tercera persona necesaria, y el economista radical J. A. Hobson, quien creía que las colonias proporcionaban una salida a los bienes excedentarios producidos por el capitalismo⁴.

A su modo particular, cada uno de estos autores fue un «crítico» del sistema capitalista –pero, en todos los casos, la crítica tuvo un carácter muy limitado–. Incluso en el caso de Hobson, cuyas ideas sociales y políticas estuvieron marcadamente a la izquierda de las de Keynes, él creyó que las contradicciones del capitalismo podían ser superadas a través de una redistribución radical de la renta. El tema es el siguiente. El mero reconocimiento, por parte de un escritor concreto, de ciertas contradicciones asociadas con el capitalismo, no convierte necesariamente su trabajo en científico, y el de Malthus es un caso que muestra la verdad de esta aseveración. Ya que aunque Malthus sí vio una cierta contradicción entre la producción y el consumo, jamás investigó la verdadera causa oculta de esta contradicción, y Marx pudo declarar que su trabajo era tanto vulgar (centrado sólo en la apariencia de las contradicciones del sistema capitalista y no en su esencia) como completamente apologético (Malthus, ese «adulador sin vergüenza», «ese Parson») ¹5. John Stuart Mill es otro ejemplo de un pensador que se opuso a ciertos rasgos del capitalismo y que realizó una serie de propuestas para rectificar estos «defectos», incluyendo, en este caso, un llamamiento a favor de una distribución de la renta de alguna forma más equitativa y a una extensión limitada de las funciones del Estado. Lo mismo ocurre con Keynes: él aceptó que ciertos problemas estaban asociados al capitalismo (la negación de un hecho tan evidente hubiera sido en cualquier caso imposible en las circunstancias en las que se escribió la *Teoría general*), pero en realidad asumió que, esencialmente, el capital era armonioso. El inarmónico mundo de las apariencias surge de factores que contradicen esta noción y que no pueden ser explicados sobre la misma; en resumen, se originan en fuerzas de fuera del sistema económico –«políticas erróneas»; la obstinación o la estupidez de los que están en el poder; los efectos dañinos del monopolio, etcétera–. Así, en última instancia, Keynes, igual que hacen los monetaristas, se ve obligado a explicar el colapso del capitalismo en los años 30 basándose en factores no económicos.

4. Los subconsumistas, como Hobson, vieron el remedio a la recesión en los ahorros que transferirían las rentas desde la acumulación (los capitalistas) a los consumidores (los trabajadores). Keynes consideró que el problema al que se enfrentaba el capitalismo era la falta de crédito, que era a su vez el resultado de una política financiera restrictiva. En momentos de recesión, esto creaba una deficiencia en la inversión: el remedio era aumentar el nivel de inversión a través de una política de «dinero barato» y, si esto se revelaba inadecuado, a través de la empresa pública.
5. «Malthus está interesado no en esconder las contradicciones de la producción burguesa, sino, al contrario, en enfatizarlas, por una parte para probar que la pobreza de las clases trabajadoras es necesaria (tal como lo es, de hecho, en este modo de producción) y, por otra, para demostrar a los capitalistas la necesidad de una jerarquía bien alimentada de Iglesia y Estado para así crear una demanda adecuada para las mercancías que producen» (tomo III: 57). Pero mientras Malthus llamó la atención sobre algunas de las contradicciones capitalistas, huyó de demostrar su esencia en el conflicto entre el trabajo y el capital.

En última instancia, Keynes dirigió gran parte de sus críticas al orden económico y social existente no contra el capitalismo como tal, sino contra una de sus formas, concretamente el capital generador de interés. Así, en un pasaje muy conocido, afirma:

Veo, en consecuencia, el aspecto *rentier* del capitalismo como una fase transitoria que desaparecerá cuando haya realizado su tarea. Y con la desaparición de este aspecto *rentier*, muchos más aspectos dentro del capitalismo sufrirán un amplio cambio. Será, además, una gran ventaja para el orden de cosas que estoy defendiendo, que la eutanasia del *rentier*, del inversor sin funciones, no sea repentina, sino una mera continuación gradual pero prolongada de lo que recientemente hemos visto en Gran Bretaña, y que no necesitará ninguna revolución (*The General Theory*: 376).

Esta oposición al *rentista* era claramente una de las razones por las que Keynes se opuso a las políticas deflacionarias que se siguieron en los años 20, ya que la deflación «conlleva una transferencia de riqueza del resto de la comunidad hacia la clase rentista... de los activos a los inactivos» (Keynes, *Collected Works*, 4).

Keynes ciertamente no fue el primero en adoptar esta posición: otros antes que él habían adoptado posiciones similares, de la misma forma que algunos de sus contemporáneos también denunciaron el capital no industrial, frecuentemente en términos mucho más estridentes. [...]

[...]

[...] El trabajo de Keynes fue una parte integral de esta acomodación del conjunto de la economía ortodoxa a la realidad cambiante del desarrollo capitalista. El tema a destacar es que fue una reacción a esa realidad cambiante, y en ningún caso el iniciador de ese cambio, y eso debe destacarse ante el enormemente exagerado rol que Keynes asignó a las ideas [como instrumento] para cambiar el mundo.

2. ¿CAUSÓ EL KEYNESIANISMO EL BOOM DE POSGUERRA?

No hace falta decir que el keynesianismo se ha convertido recientemente en un insulto. No sólo se le hace responsable de la supuesta mala administración de la economía británica de posguerra, de la que muchos se lamentan, sino que se le hace responsable de la ruinosa idea de los déficits presupuestarios que, como popularmente se cree, han hecho tanto para hacernos llegar a nuestra crisis actual. Y, como si esta lista de acusaciones no fuera suficiente, Keynes no sólo nos condujo a la falsa idea de que la economía se puede ajustar, sino que también abrió la puerta a una funesta regulación estatal de la economía. Estas acusaciones pueden ser consideradas como muy graves; pero muy pocas, sí alguna, pueden sostenerse. Por ejemplo, ya hemos mencionado que Keynes rechazó explícitamente la idea de que una serie de pequeños ajustes en los agregados presupuestarios pudiera regular la economía dentro de unos límites deseados. Lo mejor que se les puede decir sobre esto a los detractores de Keynes es que algunos de sus seguidores pudieron malinterpretar su trabajo en este sentido; esta es de hecho la queja de Robinson, Hutchison y otros (aunque Hutchison y Robinson están marcadamente en desacuerdo sobre la naturaleza de estas malas interpretaciones).

A pesar de esto, dos cosas están fuera de disputa. En primer lugar, que, hasta mediados de los años 70, el paro en el Reino Unido raramente alcanzó el 2%, una cifra extremadamente baja en vista de la propuesta de William Beveridge de un 3% como un nivel realista al que aspirar en la posguerra —un objetivo que Keynes a su vez consideró de improbable cumplimiento—. Segundo, que fue ciertamente uno de los elementos más persistentes del saber convencional de los años 50 y 60 el pensar que estas bajas cifras de desempleo y la prosperidad relativa que suponían eran debidas a la revolución en política económica para la que Keynes había establecido las bases teóricas.

La visión ampliamente aceptada es que la larga lucha de Keynes fue convencer a los políticos estratégicamente situados del acierto de sus propuestas junto con la teoría en la que se basaban; una vez conseguido esto (después de 1940), se abrió el camino para un mayor grado de intervención estatal. Y, gracias al triunfo de las ideas de Keynes, la prosperidad se mantuvo después de 1945, con la implicación de que fue sólo a partir de mediados de los años 70, cuando estas teorías keynesianas fueron rechazadas, que la economía se hundió en una recesión que se hubiera podido evitar. Aquí se da claramente toda la importancia al rol de las ideas en la orientación de la política socio-económica.

Un autor reciente ha resumido la forma en que se ha considerado generalmente este tema:

nuestra perspectiva de la "revolución keynesiana" era deliciosamente simple; la historia económica reciente tendía a escribirse por economistas o historiadores del pensamiento económico, y ambos tendían a ver la teoría económica como la fuerza principal detrás de la política económica. La política económica era presentada como un choque entre una ortodoxia inamovible y una fuerza intelectual y moralmente superior, el keynesianismo, que acabó triunfando con el compromiso de mantener unos niveles altos y estables de empleo en el White Paper [proyecto de ley] de 1944 (Booth, 1983).

Donald Winch pareció adoptar una postura similar: «A la luz de esta experiencia, se puede concluir que la revolución keynesiana en política o bien ha sido un sumo éxito o que, debido a otras razones no explicadas, se ha revelado innecesaria» (Winch, 1972: 293).

Evidentemente, es cierto que los gobiernos de posguerra se comprometieron públicamente a establecer un nivel de empleo alto y estable. El *White Paper on Economic Policy* (1944) al que se refiere Booth era muy explícito sobre este tema:

El gobierno acepta como uno de sus objetivos y responsabilidades principales el mantenimiento de un nivel de empleo alto y estable después de la guerra... Se debe evitar que el gasto total en bienes y servicios caiga hasta un nivel en el que aparezca un desempleo generalizado.

Los gobiernos de posguerra no sólo se comprometieron públicamente, en esta y en otras declaraciones, a una política de pleno empleo, sino que tenían también a su disposición un presupuesto público que era mucho mayor que antes de la guerra. A pesar de este cambio de circunstancias, muchos autores han arrojado muchas dudas sobre si algún gobierno del periodo de posguerra llegó realmente a intentar regular la

economía de acuerdo con las convencionales ideas keynesianas de gestión presupuestaria⁶. Sir Alec Cairncross, con alguna matización menor, parece apoyar esta idea:

La respuesta es que, a pesar de que las ideas keynesianas, prolongando el dinero barato del periodo de posguerra, contribuyeron indudablemente al establecimiento temprano del pleno empleo, raramente se sometieron a prueba en los años 50 y 60. La demanda generalmente facilitaba la contención fiscal, y los esfuerzos de los gobiernos se concentraban tanto en mantener la inflación a raya como en intentar asegurar el pleno empleo... Durante el periodo, el gobierno central tuvo un excedente sustancial en la balanza de pagos que hasta 1973 cubrió la mayoría de las necesidades de endeudamiento de las industrias nacionalizadas... Las técnicas de gestión de la demanda estuvieron plagadas de ideas keynesianas, pero la gestión de la demanda en sí operaba sobre fuerzas de mercado boyantes e incluso entonces sólo dentro de unos límites reducidos (Cairncross, en Floud y McCloskey (eds), 1981, vol. 2: 374).

En un artículo anterior y muy conocido, R. C. O. Mathews fue incluso más enérgico en repudiar la visión aún muy común de que era el funcionamiento de las políticas keynesianas lo que explicaba la expansión del capitalismo en los años 50 y 60, ya que «durante el periodo de posguerra, el gobierno, lejos de inyectar demanda en el sistema, ha tenido persistentemente un gran excedente en la balanza corriente [...]. El ahorro público ha sido de una media del 3% de la renta nacional» (Mathews, 1968).

[...]

3. LA VISIÓN TRADICIONAL DEL CAPITAL*

[...]

Evidentemente, es un truismo decir que Keynes criticó ciertos aspectos del trabajo de la escuela neoclásica de su época, igual que otros lo habían hecho antes que él. Pero es igualmente cierto que estas críticas nunca llegaron a ser fundamentales, jamás investigaron los cimientos epistemológicos de esta escuela, nunca se preguntaron por las concepciones históricas y sociales en las que se basaban. En cambio, está claro que la misma obra de Keynes estaba empapada precisamente con las mismas concepciones antihistóricas que predominaban en la economía neoclásica. Como es bien sabido, Keynes se abstrajo deliberadamente de cualquier análisis crítico de la estructura social de la sociedad y sus leyes de desarrollo. En otras palabras, dio por sentado el sistema capitalista, aceptó sus apariencias como si constituyeran su esencia. Su preocupación se centró exclusivamente en el funcionamiento y no en la dinámica del capitalismo.

En su sistema teórico, presenta tanto las fuerzas productivas como las relaciones de producción como agentes inmutables, que se dan una vez y para siempre: «tomamos como dada la capacidad y cantidad de trabajo disponible, la cantidad y calidad del

6. Joan Robinson dice de forma algo casual sobre la política postkeynesiana de posguerra: «Tal como sabemos, durante veinticinco años las recesiones serias se evitaron siguiendo esta política» (Robinson, 1972). Esta afirmación tan simple no podría hoy recibir un apoyo unánime, ni mucho menos.

* En Pilling, Geoffrey. «The fundation of Keynes' economics». En: *The crisis of keynesian economics. A marxist view*. Londres: Grown Helm, 1987, p. 66-67, 99.

material existente, la técnica, el grado de competencia... , así como la estructura social, incluyendo las fuerzas que, además de nuestras variables... determinan la distribución de la renta nacional» (*The General Theory*: 245). En otra parte Keynes escribió que tomaba como dado (es decir, como fijo) todo el «marco económico» del capitalismo (*The General Theory*: 246).

Evidentemente, el hecho de que Keynes tomara estos factores como algo «dado» no significa que ignorara el hecho de que, en el sentido empírico, este no era el caso. Aparece aquí un tema mucho más serio. Revela el hecho de que la obra de Keynes suponía un proceso convencional y esencialmente positivista de construcción de modelos por el cual, en base a una serie de supuestos arbitrarios, se construye un modelo de la economía. Es decir, que Keynes realizó una serie de supuestos con el fin de simplificar el análisis de la economía —por ejemplo, que no se produce cambio técnico, que el «marco económico» del capitalismo es fijo— y en base a estas abstracciones se deriva una imagen coherente del mundo. Pero, como en el caso de los supuestos tradicionales de la competencia perfecta, estas abstracciones son puramente mecanismos mentales sin ninguna base en la realidad de los fenómenos que se investigan. Y precisamente por esto deben ser arbitrarios y subjetivos. [...]

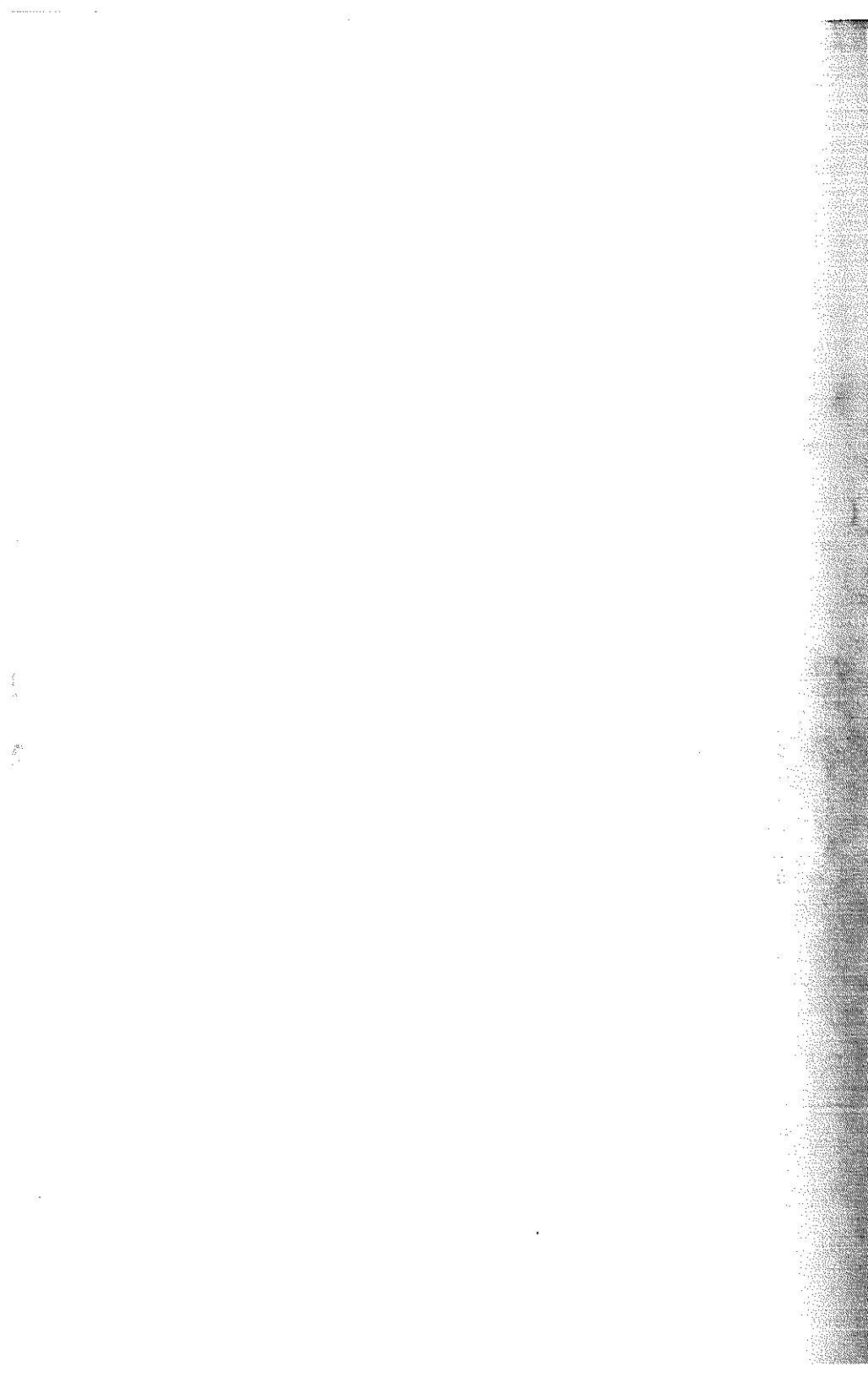
[...]

Al examinar las concepciones teóricas básicas de Keynes hemos afirmado que, lejos de realizar un avance respecto al trabajo de sus predecesores clásicos, constituyen una seria degeneración, ya que mientras que Smith, Ricardo y otros se propusieron establecer las leyes objetivas del capitalismo, la obra de Keynes está profundamente empapada del subjetivismo que caracteriza la totalidad del pensamiento burgués en el siglo XX. En primer lugar, tal como hemos intentado mostrar, su trabajo fue muy ecléctico, inspirándose en elementos de la escuela neoclásica para su explicación de las leyes de la distribución, pero a la vez invocando a Malthus para la explicación de la pobreza en los años 30. Es por esta razón, debido a que la obra de Keynes parecía un cajón de sastre, que cualquiera pudo meter la mano y escoger lo que quería. Esto está ciertamente conectado con la visión de Keynes del Estado como una institución interclasista, un tema examinado en el capítulo anterior. El Estado era una institución para ser utilizada para dirigir la economía según las ideas de uno. Pero esto necesariamente deja abierta precisamente la cuestión de qué políticas deben seguirse. Sismondi y Proudhon utilizaron un análisis parecido al de Keynes para defender ideas socialistas utópicas; Malthus utilizó su subconsumo para defender la posición del feudalismo en el marco de un capitalismo que avanzaba rápidamente; en el siglo XX (bajo condiciones históricas bastante diferentes, cuando el capitalismo había dejado de ser una fuerza de progreso) tanto el fascismo como la socialdemocracia han impulsado políticas económicas que pueden reclamar un legítimo parentesco con Keynes. Que ideologías tan enfrentadas como estas puedan encontrar cierto grado de apoyo en la teoría económica de Keynes no es ningún accidente, teniendo en cuenta que ésta a) se limitó al ámbito de la circulación (considerando las relaciones de producción como dadas), y b) funcionaba a partir de categorías psicológicas subjetivas.

[...]

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BOOTH, A. (1983). «The "Keynesian Revolution" in Economic Policy Making», ECHR 2nd series, vol. XXXVI: 1 (febrero).
- BRIGGS, A. (ed.) (1962). *Fabian Essays*. Londres: Allen & Unwin.
- FLOUOD, R.; McCLOSKEY, D. (eds.) (1981). *The Economic History of Britain Since 1700*, vol. 2, CUP, Cambridge.
- HUTCHINSON, T. W. (1981) *The Politics and Philosophy of Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- MATHEWS, R. C. O. (1968). «Why Has Britain Had Full Employment Since The War?», *EJ*, vol. LXXVIII (setiembre).
- MELTZER, A. (1981). «Keynes "General Theory": A Different Perspective», *JEL* (marzo).
- POPPER, K. R. (1947). *The Open Society and its Enemies*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- ROBINSON, J. (1972). «The Second Crisis of Economic Theory», *AER*, LXIII (mayo).
- ROLL, E. (1938). «The Decline of Liberal Economics», *The Modern Quarterly*, I (1).
- WINCH, D. (1972). *Economics and Policy: A Historical Survey*. Londres: Fontana.



Deficiencias en la explicación keynesiana y en sus propuestas de política económica*

Alan Marin

1. INTRODUCCIÓN

El modelo y las recomendaciones de política económica keynesiana revisados en el capítulo anterior obtuvieron rápidamente una amplia aceptación, tanto entre los economistas como en términos de compromisos de política económica. En Estados Unidos, el New Deal fue pronto considerado como un tipo de protokeynesianismo, aunque incluso tan tarde como en los años 60 algunos republicanos siguieron mostrándose públicamente contrarios al «gasto con déficit». El retorno de un presidente demócrata, Kennedy, en 1960, inauguró un periodo en el cual algunos de los economistas más destacados de la economía keynesiana en los Estados Unidos jugaron un papel clave en las decisiones de política económica. Probablemente es correcto afirmar que, hasta 1980, las políticas keynesianas fueron seguidas incluso durante los mandatos de presidentes republicanos¹. En la mayoría de los demás países desarrollados hubo una aceptación mucho más rápida de las políticas keynesianas por parte de los partidos políticos de todo el espectro político. Por ejemplo, en el Reino Unido, un compromiso bipartito sobre la responsabilidad del gobierno para conseguir el pleno empleo se basó en un informe que se había realizado antes del final de la segunda guerra mundial.

A pesar de esta aceptación de la política y del enfoque keynesianos por parte de la mayoría de los economistas, siguió habiendo discusiones entre economistas sobre lo que se consideraban algunas de las debilidades del enfoque keynesiano. Algunos economistas vieron estos aspectos como meras dificultades menores en la explicación keynesiana del desempleo y de la economía, pero otros los vieron como fallos fundamentales. Estos últimos, una minoría disidente durante los buenos tiempos del keynesianismo, se han hecho mucho más influyentes desde finales de los 60. Los temas de este capítulo, por lo tanto, son aún el foco de grandes desacuerdos —que afectan no sólo a las

* Publicado en: Marin, Alan. «Deficiencias in the keynesian explanation and policy proposals». En: *Macroeconomic policy*. Londres: Routledge, 1992, p. 26-50. Traducción: Gemma Galdon.

1. Después de 1980, el presidente Reagan se concentró oficialmente en ver la política fiscal principalmente por sus efectos «sobre la oferta», y también creyó oficialmente en el equilibrio presupuestario. Sin embargo, en realidad sobrevino un gran déficit presupuestario, y se ha afirmado que el mayor éxito de los Estados Unidos en la reducción del desempleo (al menos en comparación con la mayor parte del resto de los países desarrollados) fue debido a la adopción inconsciente del gasto con déficit «keynesiano». Este es un buen momento para señalar que la expresión «sobre la oferta» no es lo mismo que la curva de la oferta agregada (aunque puede provocar cambios en ésta). La expresión se refiere a las medidas *microeconómicas* para aumentar el output económico y el crecimiento, principalmente a través de los supuestos efectos incentivadores de las disminuciones de impuestos y de la desregulación.

explicaciones teóricas, sino también a las recetas de política económica—. En la próxima sección consideraremos los debates sobre los supuestos de Keynes de que el salario nominal debe ser tratado simplemente como algo dado en un periodo de tiempo. Tal como afirmamos en el capítulo 1, hasta hoy, bajo nuestro punto de vista, muchas de las diferencias de opinión sobre política económica pueden reducirse a diferencias de opinión sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. Una forma de expresar de otro modo este argumento es preguntando si todo el desempleo es «voluntario». Este aspecto es tratado en la sección titulada «¿Es el desempleo siempre voluntario?».

Los problemas de la exogeneidad de los salarios nominales y de la voluntariedad o no del paro, llevan a la consideración de la relación entre el paro y los salarios *reales*. Este tema es tratado en las páginas 412-418 y examina la cuestión de si los salarios reales tienen que disminuir para así aumentar el empleo, o si un recorte en los salarios nominales llevaría en realidad a una caída de los salarios reales, o meramente a un recorte proporcional equivalente en los precios.

La sección «Desempleo de equilibrio o de desequilibrio», más adelante en este capítulo, relaciona la exogeneidad del salario nominal con todo el tema del énfasis en el desempleo en *equilibrio*.

Las ideas tratadas en las páginas 402-420 están todas interrelacionadas, pero desafortunadamente la gente sólo puede leer palabras en un orden, y no de forma simultánea. Para facilitar la exposición hemos puesto estas ideas en la que creemos que es la mejor secuencia, pero el lector puede encontrar que le es útil recordar (o releer) las secciones anteriores después de haber leído las últimas, con el fin de apreciar mejor las interdependencias.

La sección final (páginas 420-428) estudia la relación entre los debates acerca de un modelo que formalmente se ocupa del desempleo en *equilibrio*, y los desacuerdos continuos sobre si los gobiernos deberían intentar estabilizar las *fluctuaciones* económicas.

2. LA EXOGENEIDAD DE LOS SALARIOS NOMINALES

En los modelos estándar de la economía keynesiana, se supone que, mientras existe el desempleo, los salarios nominales permanecen fijos². Debido a que en la visión keynesiana del mundo, cuando existe un amplio desempleo, existe un exceso de oferta de trabajo, la teoría normal de mercado implicaría esperar que se produzca una presión a la disminución de salarios; de la misma forma que cuando se produce un exceso de oferta en cualquier otro mercado esperamos que el precio del producto afectado caiga. El supuesto de que los salarios nominales permanecen constantes durante periodos de desempleo es, por lo tanto, frecuentemente expresado como la visión de que «los salarios nominales son rígidos a la baja».

2. Las expresiones «salarios en dinero» y «salarios nominales» se utilizan de forma intercambiable. Se refieren simplemente al salario calculado en unidades monetarias. Además, excepto cuando tratemos los salarios relativos en diferentes empleos, los términos «salario en dinero» y «salarios nominales» también se tratarán de forma equivalente. El término «salarios reales» se refiere a lo que puede comprarse con el salario nominal. Convencionalmente se calcula dividiendo el salario nominal por algún índice del nivel de precios.

A pesar de que gran parte de la discusión se refiere a las implicaciones de política económica del supuesto de que los salarios nominales son exógenos, lo que es realmente importante es la rigidez *a la baja* de los salarios nominales, Keynes también supuso en la *Teoría general* que mientras el empleo se mantuviera por debajo de nivel de pleno empleo, los salarios no subirían realmente³ incluso si se producía un cambio en el nivel de precios. Esto suponía que aunque los salarios nominales fueran constantes, los salarios reales no lo son. En particular, si los salarios nominales se mantuvieran constantes al producirse un aumento en el nivel de precios, entonces los salarios reales bajarían. Esto parece implicar que en el proceso de fijación de los salarios, los trabajadores (y posiblemente también los empresarios) se preocupan del salario nominal pero no del salario real. Esta implicación perturba profundamente a algunos economistas. Uno de los resultados fundamentales del análisis microeconómico es que el comportamiento, y por consiguiente la asignación de recursos, debería depender no de valores *nominales*, sino de precios *relativos*. En el contexto del mercado de trabajo y del comportamiento de los trabajadores en la oferta de trabajo, el valor nominal es el salario nominal y el precio relativo del trabajo es el salario nominal relativo al nivel de los precios: es decir, el salario real. Por lo tanto, el supuesto de que los trabajadores no reaccionan a los cambios en los salarios reales contradice lo que los economistas generalmente consideran como un comportamiento «racional». Comportamiento que responde a valores nominales, y no a valores reales, también frecuentemente descrito como «ilusión monetaria». La gente se permite engañarse a sí misma para un comportamiento inapropiado (es decir, realizar acciones que no maximicen su utilidad) porque observan los salarios o los precios simplemente como una cifra de £, más que en relación a la disponibilidad de recursos que esos £ representan.

Las fuertes connotaciones negativas y emotivas de palabras como «irracionalidad» e «ilusión» no son una mera casualidad. Como ya se ha afirmado, los supuestos de gran parte (la mayoría) del análisis microeconómico y sus predicciones dejarían de tener valor si este tipo de comportamiento fuera generalizado. De aquí el malestar por el supuesto de Keynes de que los salarios nominales pueden ser rígidos incluso cuando el Índice de Precios al Consumo cambia⁴. Los debates subsiguientes se han centrado mayoritariamente en el caso en el que un aumento en el nivel de los precios significa una disminución de los salarios reales si los trabajadores no logran un aumento del salario nominal.

Estos dos temas, el de si los salarios reales bajarán cuando la oferta de trabajo supere a su demanda y el de si puede ser que no aumenten cuando los precios aumenten, están conceptualmente separados. Se podría afirmar que uno es realista sin aceptar necesariamente el otro. De hecho, en los últimos años, algunos keynesianos han planteado explicaciones del mercado de trabajo que tratan sólo de uno de los dos supuestos. Keynes explicó de qué forma veía el comportamiento del mercado de trabajo, que, en su opinión, justificaba los dos aspectos de la suposición de la rigidez del salario nominal. Puesto que, como ya se mencionó en el capítulo anterior, la *Teoría general*

3. Volveremos a esta cuestión cuando discutamos la inflación en el próximo capítulo, especialmente la inflación de costes.
4. El Índice de Precios al Consumo tiene diferentes nombres en diferentes países. Otros nombres muy comunes son índice «del coste de la vida» o IPC.

contemplaba precios flexibles y que crecieran al expandirse el output, incluso en tiempos de desempleo (de forma que los salarios reales bajaban al expandirse el output), Keynes consideró los dos aspectos de la rigidez salarial. Como durante mucho tiempo, después de los años 30, la mayor parte de los keynesianos ignoraron la posibilidad de que se produjeran aumentos de precios durante periodos de desempleo, tendieron a preocuparse simplemente de defender el supuesto de que los salarios nominales no bajaban ni siquiera cuando se producía un exceso de la oferta de trabajo. Sin embargo, recientemente, algunos keynesianos han intentado justificar el supuesto de que los salarios nominales permanecen rígidos incluso mientras suben los precios.

No vamos a intentar dar un informe exhaustivo de todas las diferentes explicaciones posibles ofrecidas por los economistas keynesianos para justificar el supuesto de que los salarios son rígidos, pero mencionaremos algunas para dar una idea de los tipos de argumentos planteados. Entre las que se dieron primero se encuentra la idea de que los trabajadores están preocupados por los salarios *relativos* porque se supone que éstos indicarían su valoración relativa. Por valor, en este contexto, no nos referimos a su productividad marginal, sino, en cierto sentido, a la consideración que se les tiene. La aceptación de un recorte salarial por parte de un trabajador o de un grupo de trabajadores en concreto puede suponer una disminución de su posición social si no están seguros de que todos los demás trabajadores están aceptando también recortes de sus salarios. Esto se puede expresar de otra forma para aquellos que lo encuentren admisible, afirmando que el salario relativo de una persona indica su «valor» —teniendo esta palabra el sentido que se le dio en el famoso epigrama de Oscar Wilde: «Un cínico es un hombre que sabe el precio de todo y el valor de nada»—. Debido a que un aumento del nivel de precios que reduce el valor real de todos los salarios nominales no altera el salario relativo, los trabajadores podrían aceptar un recorte en el salario real que se produjera de este modo, incluso aunque rechazaran el ser los primeros en iniciar un proceso de recortes en los salarios reales a través de una reducción de su salario nominal en un periodo de desempleo. De esta forma, este tipo de explicación se ocupa de las dos formas de rigidez salarial.

Algunas versiones keynesianas más modernas de un enfoque similar destacan aspectos como la importancia de las normas sociales que inhiben a los trabajadores desempleados de ofrecerse para ocupar los puestos de los trabajadores ocupados en ese momento, al menos en periodos de desempleo no catastrófico, o los miedos de ofender los sentimientos de «equidad»⁵. Esto último puede relacionarse también con las teorías del mercado de trabajo que predicen que no sólo los trabajadores se resistirán a los recortes salariales, sino que también sería posible que los empresarios no quisieran recortar salarios incluso si pudieran contratar a trabajadores desempleados con salarios más bajos que los que pagan a sus trabajadores actuales. En la versión referente a la equidad de estas teorías (una versión de lo que a menudo se conoce como teorías «del salario de eficiencia»), si los recortes salariales a los trabajadores empleados se llevaran a cabo a través de la amenaza de contratar a trabajadores desempleados, el resentimiento generado entre los trabajadores les llevaría a emplear el mínimo esfuerzo posible. La falta de compromiso voluntario por parte de los trabajadores llevaría no sólo a una caída de la cantidad real de trabajo realizado, sino que también

5. Ver, por ejemplo, Solow (1980), (1990) o Akerloff (1980).

podría provocar una actitud descuidada hacia la calidad. Por lo tanto, los empresarios serían los primeros interesados en no recortar salarios⁶. Otras versiones de las teorías «del salario de eficiencia» enfatizan otras razones que los empresarios podrían tener para no querer recortar los salarios. Éstas incluyen: el incentivo de evitar incurrir en el coste de formar a los trabajadores recién contratados, lo que puede lograrse manteniendo un salario por encima del salario «corriente» para el puesto, desanimando así a los trabajadores contratados a marcharse a otro empleo; el incentivo extra para que los trabajadores cumplan bien y eviten ser despedidos que supone que su salario sea superior al que podrían aspirar si tuvieran que encontrar otro trabajo; y la existencia del peligro de que el pago de salarios más bajos desanime a los trabajadores potencialmente más productivos a entrar en la empresa.

Las razones para el supuesto de los salarios rígidos, en el ejemplo que acabamos de proporcionar, tienen en común el hecho de no contar con la «imperfección» de los sindicatos. Otra corriente de la tradición keynesiana, aunque no destacada por Keynes mismo, se centra en el papel de los sindicatos. La importancia de los sindicatos, entonces, no sería tanto que su motivación para resistirse a los recortes salariales es mayor que la de sus miembros, sino que, a diferencia de los trabajadores organizados, éstos tendrían el poder de evitar los recortes salariales. Esencialmente, la amenaza de huelga si algunos de los trabajadores empleados fueran a ser reemplazados por desempleados a cambio de un salario menor, podría ser suficiente para evitar un recorte salarial. Sin embargo, al menos en los países en los que la proporción de la fuerza de trabajo perteneciente a un sindicato está muy por debajo del 100%, los sindicatos solos no son suficientes para justificar el supuesto de que todos los salarios nominales son rígidos a la baja. Incluso si las empresas con presencia sindical no recortaran los salarios nominales, las empresas sin sindicatos podrían hacerlo y así producir sus mercancías a precios más bajos que las empresas con sindicatos, de forma que éstas últimas se verían obligadas a cerrar. Incluso si industrias completas tuvieran sindicatos, en el caso de que las industrias sin sindicatos pudieran reducir sus precios relativos, la demanda se desplazaría hacia éstas. El énfasis en el poder sindical como explicación al menos parcial de la rigidez salarial a la baja nos parece que varía según los países y el momento, en relación a su tamaño relativo y a la fuerza aparente de los sindicatos.

Tal como se ha indicado antes, los economistas que se oponen al enfoque keynesiano han encontrado a menudo que estas explicaciones keynesianas sobre la rigidez salarial son poco convincentes. En parte, existe el sentimiento de que, sean cuales sean los obstáculos, al final las «fuerzas de mercado» se impondrán. A veces se hace constar con incredulidad que no es posible que los intercambios mutuamente ventajosos no se lleven a cabo⁷. Si existiera un trabajador desempleado que estaría mejor trabajando por un salario aun menor al que estuviera pagando un empresario concreto, y si el empresario pudiera bajar los costes, y así incrementar el beneficio, contratando a este

6. Dependiendo de la formulación exacta de los supuestos, puede ser o no que en estas teorías los empresarios sientan que deben aumentar los salarios nominales si se produce un aumento del nivel de precios. Un problema con las versiones de equidad es que muchas veces se basan más en afirmaciones plausibles de lo que la gente considerará que es justo, y no han sido comprobadas de forma suficientemente precisa como para dar respuestas cuantitativas sobre la importancia de nociones diferentes de justicia en diferentes circunstancias.
7. Ver, por ejemplo, Lucas (1978) o Barro (1979). El primero es también relevante para la próxima sección.

trabajador por un salario menor, entonces se presenta como axiomático que se llegará a un acuerdo mutuamente ventajoso y que éste se aplicará. Las explicaciones keynesianas más recientes acerca de la rigidez salarial a las que nos hemos referido en el párrafo anterior pueden verse como un intento de responder a este ataque contra las primeras explicaciones keynesianas. Lo que tienen en común es que implican que, de hecho, un acuerdo de recorte de salarios entre empresarios y desempleados no sería mutuamente ventajoso. Al menos uno de los dos contratantes potenciales no querría aplicar un trato de este tipo. En el enfoque que apela a las «normas sociales», serían los desempleados los que no querrían ofrecerse para reemplazar a los trabajadores empleados a cambio de salarios más bajos. Las presiones sociales pesarían más que su interés propio, tal como éste se define estrictamente en los enfoques económicos tradicionales de maximización de la utilidad. En las versiones del salario de eficiencia, el reemplazar a parte de la fuerza de trabajo empleada por nuevos trabajadores contratados de las filas de los desempleados a cambio de salarios más bajos no respondería al propio interés del empresario, incluso definido de forma estricta como la maximización del beneficio. En los dos enfoques, como la amenaza de contratar a otros trabajadores si la fuerza de trabajo empleada no accediera a un recorte salarial no es creíble, los trabajadores empleados no aceptarían tal recorte.

En general, los monetaristas encuentran que estas descripciones del mercado laboral no son realistas. Su visión del mundo es que, si el desempleo persiste durante un tiempo, los salarios bajarán a no ser que los aparentemente desempleados prefirieran quedarse en esa situación. Sea cual sea la explicación que acepten, la mayoría de los keynesianos cree que sí pueden producirse largos periodos de desempleo sin que se produzcan reducciones apreciables de los salarios nominales, incluso aunque muchos de los desempleados estuvieran dispuestos a aceptar un trabajo por un salario real algo menor que el normal —si este trabajo les fuera ofrecido—.

3. ¿ES EL DESEMPLEO SIEMPRE VOLUNTARIO?

La cuestión de si hay momentos en los que la mayor parte del desempleo pueda considerarse como involuntario es un tema que ha dividido a los economistas desde que Keynes introdujo por primera vez su idea del desempleo involuntario. Aunque Keynes proporcionó una definición neutral de su utilización del término «desempleo involuntario», la apasionada discusión acerca de si el fenómeno puede existir se mueve entre las definiciones formales y los usos ordinarios y sus implicaciones. En el uso ordinario, el término «involuntario» connota que no hay otras opciones. Como no hay ninguna alternativa, no hay ninguna elección a realizar. Citando a un diccionario, involuntario significa «sin el ejercicio de la voluntad». Así, los que niegan que pueda existir el desempleo involuntario normalmente quieren decir que los desempleados podrían encontrar algún otro trabajo si estuvieran dispuestos a realizar los sacrificios necesarios para ello. Ven el desempleo como algo voluntario porque es el resultado de la elección de quedarse desempleado más que la de aceptar un empleo que se considere incluso menos deseable que el desempleo.

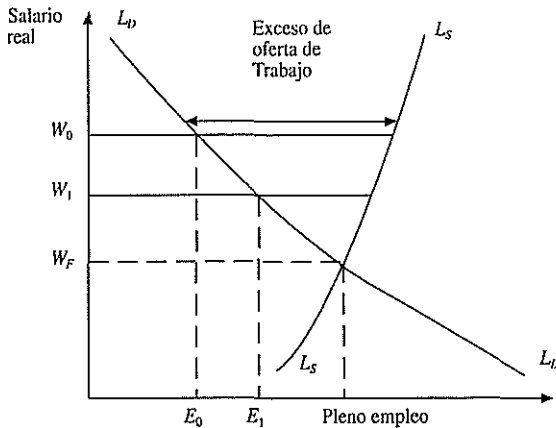
Generalmente, los monetaristas afirman que incluso si no es posible que los desempleados encuentren el tipo de trabajo que querrían, con sus capacidades y el nivel salarial que desearían, siempre hay posibilidades de emplearse. Se puede entender

que un trabajador desempleado que se ha pasado años adquiriendo experiencia en un trabajo cualificado no quiera aceptar un trabajo fregando platos a cambio del salario mínimo, o yendo por ahí ofreciéndose a limpiar zapatos, pero como existe la posibilidad de elegir, su desempleo continuado debería describirse como «voluntario». Esta visión está obviamente relacionada con el desacuerdo keynesiano/monetarista de la sección anterior sobre la rigidez salarial. La visión de que, en el análisis definitivo, todo desempleo es voluntario afirma que siempre existen algunos sectores en los que es posible encontrar trabajo si uno está dispuesto a recortar lo suficiente su demanda salarial⁸.

Los keynesianos dispuestos a argumentar acerca de la voluntariedad del desempleo en este contexto concreto han proporcionado diversas réplicas. Una ha sido afirmar que, en una economía industrializada moderna, esos sectores en los que la posibilidad de encontrar un trabajo por el salario mínimo aún existe, tienen una importancia trivial. Durante los periodos de desempleo masivo, éstos no podrían absorber a todos los desempleados, incluso si todos los desempleados estuvieran dispuestos a trabajar en estos sectores. Además, dentro del marco keynesiano, se ha afirmado que incluso si algunos de los desempleados redujeran sus demandas salariales lo suficiente como para encontrar trabajo como lavaplatos, etc., se estarían limitando a desplazar a las personas empleadas en ese momento en esos trabajos poco cualificados y poco remunerados. Por lo tanto, la composición de los desempleados podría alterarse, pero no se produciría una disminución del número total de trabajadores desocupados a menos que se produjera un incremento de la demanda. Volvemos así a la visión keynesiana de que, durante los periodos de desempleo, el output depende de la demanda agregada. En ausencia de una expansión del gasto total, el output agregado no aumentará y, por lo tanto, el desempleo total no bajará⁹. De forma más general, cuando no se discute simplemente como defensa ante el ataque mencionado en el párrafo anterior, el argumento keynesiano de tratar la mayor parte del desempleo (durante las recesiones) como involuntario, tiene varias corrientes. Una corriente se remonta a la definición formal y técnica de Keynes en la *Teoría general*. Otros tratan de utilizar una noción del desempleo involuntario que recoge algo más de la noción corriente de voluntariedad.

8. También está relacionado con el tema que se discutirá en el capítulo 7 sobre si un nivel demasiado alto de la prestación de desempleo o, en algunos países, los salarios mínimos, son responsables del desempleo. Obviamente, se puede afirmar con cierta credibilidad que un factor que contribuye a determinar si la gente buscará un trabajo a cambio de un salario muy bajo es si es posible que consigan más dinero a través de prestaciones sociales mientras están desempleados.
9. En las páginas siguientes valoramos si un recorte de las demandas salariales de los trabajadores llevaría por sí mismo a un aumento de la demanda agregada. Incluso si se supone que una caída de todos los salarios reales podría aumentar la demanda agregada, sigue siendo posible afirmar que si el recorte de los salarios reales se produce sólo en un muy reducido número de sectores poco importantes de la economía, el efecto sobre la demanda agregada será insignificante. Por lo tanto, los keynesianos podrían afirmar que si los salarios reales fueran rígidos en los sectores más importantes de la economía, no se produciría ningún aumento del empleo agregado, y que el desempleo podría considerarse involuntario.

Obsérvese que todo el tema de los trabajadores cambiando de tipos de trabajo no puede ser analizado formalmente dentro de los modelos macro estándar, ya que son modelos macro que tratan la producción en la economía como un único sector.

Gráfico 3.1. *Desempleo con salarios nominales rígidos*

La definición de Keynes era que el desempleo era involuntario, si un aumento en el nivel de precios relativo al salario nominal incrementaba el volumen de empleo. En otras palabras, que una caída del salario *real* persuadiría a las empresas a emplear a más trabajadores y (lo que es esencial en esta noción de desempleo involuntario) que habría suficiente oferta de trabajadores disponibles para cubrir los empleos extra incluso a este salario real más bajo. La definición se ilustra en el gráfico 3.1, donde la curva de pendiente negativa L_D es la demanda de trabajo —de forma que un salario real más bajo llevaría a demandar una mayor cantidad de trabajo— y L_S muestra la curva de oferta ordinaria de trabajo como función del salario real. Algunos keynesianos considerarían que la curva de oferta es prácticamente vertical, al menos para los trabajadores de primer empleo, si consideramos el trabajo medido en términos del número de trabajadores y no en términos de horas-hombre trabajadas, ya que no creen que las decisiones de las personas sobre si trabajar o no sean muy sensibles al salario real¹⁰. No importa mucho en el debate si la curva de oferta es vertical. Si inicialmente tenemos un salario real de w_0 , entonces la cantidad de trabajo demandado, y por lo tanto de empleo, la da E_0 . A este nivel de salario real, habría más trabajadores dispuestos a trabajar que trabajadores empleados. Si el nivel de los precios fuera más alto, sin cambios en el salario nominal, entonces el salario real sería menor. En el gráfico 3.1, consideremos un salario real menor de w_1 donde si W indica el salario nominal y P indica el nivel de precios tenemos

10. Esta visión era, quizá, más creíble antes del gran aumento de la participación de las mujeres casadas en la fuerza de trabajo. Incluso ahora no es probablemente muy injusto decir que algunos debates keynesianos sobre el desempleo siguen tratando al trabajador típico como un cabeza de familia adulto y masculino. Como mínimo, los enfoques que consideran el desempleo como el principal problema económico suenan más convincentes cuando el desempleado es tratado como el asalariado principal de la familia. De forma similar, declaraciones sobre el coste *social* y el estigma del desempleo parecen más convincentes si la imagen es de este grupo.

y

$$W_0/P_0 = w_0$$

$$W_0/P_1 = w_1$$

siendo P_1 más alto que P_0 . El empleo a w_1 sería E_1 . El desempleo a E_0 es involuntario porque la demanda extra de trabajo puede cubrirse con desempleados incluso a este salario real menor. Lo mismo ocurriría en caso de cualquier aumento en el empleo hasta el nivel de pleno empleo.

Lo que da a esta definición del desempleo involuntario la fuerza y atractivo que pueda tener, es, creemos, la incorporación dentro de un modelo de la economía que trata el salario nominal como rígido a la baja. En el ejemplo, la caída del salario real se produce incluso mientras el salario nominal se encuentra fijado en W_0 , debido al aumento del nivel de los precios de P_0 a P_1 . Los trabajadores no pueden afectar el nivel de precios especialmente durante una recesión, cuando los salarios nominales no están subiendo. Mientras el salario nominal sea tratado simplemente como exógeno, los trabajadores no podrán conseguir el recorte necesario en su salario real. Como están «fuera» de su curva de oferta, Keynes pudo sentirse justificado al describir este desempleo como «involuntario»¹¹. Lo que los trabajadores *querrían* hacer está expresado precisamente en la curva de la oferta de trabajo.

La definición de Keynes del desempleo involuntario y su explicación de los cambios en el desempleo involuntario encajan dentro de su modelo de la economía en el que los cambios en el volumen de empleo están inversamente relacionados con los cambios en el salario real. En el gráfico 3.1, los trabajadores están fuera de sus curvas de oferta siempre que los salarios reales se encuentren por encima de w_F , pero las empresas están en sus curvas de demanda de trabajo y el desempleo varía con los cambios en el salario real a medida que las empresas se mueven hacia arriba o hacia abajo de sus curvas de demanda. Tal como ya hemos indicado, durante mucho tiempo (y hasta cierto punto incluso ahora), muchas discusiones keynesianas trataron el nivel de precios, igual que el salario nominal, como algo inflexible en los momentos en los que el gasto no es lo suficientemente alto como para asegurar un output de pleno empleo. Por eso, algunas de las otras corrientes de los debates keynesianos más tardíos que plantean que el desempleo puede ser involuntario no están directamente relacionados con la definición de Keynes. Son compatibles con análisis que permiten que el desempleo cambie en respuesta a los cambios en el gasto sin los cambios correspondientes en el salario real.

Un enfoque de este tipo es el que afirma que, durante una depresión, los desempleados podrían ser descritos como desempleados involuntarios, no sólo si estuvieran contratados previamente por un salario real al cual ahora no pueden encontrar trabajo, sino también si pudieran esperar razonablemente que más adelante hubiera de nuevo trabajos normales disponibles en condiciones que estuvieran dispuestos a aceptar. Sus empleos no se han perdido debido a cambios fundamentales en la estructura de la economía (ya sea en las *pautas* de la demanda o en la eficiencia de la producción), sino simplemente debido a una falta de demanda *agregada*. Cuando vuelvan los «tiempos

11. También es involuntario en los casos keynesianos «especiales» en los que un recorte del salario nominal lleva a una caída equiproporcional de los precios. Ver la próxima sección.

normales», volverán a poder obtener trabajos normales. Si los trabajadores tienen esta visión, y si tienen razón en tenerla, entonces sus reticencias a buscar trabajos muy mal pagados y de baja categoría no significarán que su desempleo sea voluntario. Esta versión del argumento keynesiano pretende contrarrestar la visión monetarista planteada anteriormente e ilustrada a partir de nuestro ejemplo del lavaplatos. Los keynesianos frecuentemente destacan la evidencia anecdótica de los artículos periodísticos sobre las colas de solicitantes de empleo cuando una empresa anuncia que va a contratar a trabajadores en periodos de recesión. La aceptación de esta visión keynesiana depende, al menos en parte, de la validez de la afirmación de que un aumento del gasto llevará a la existencia de trabajos «normales» a salarios «aceptables»¹².

El argumento keynesiano que acabamos de plantear puede verse como una ampliación de la propia definición de Keynes. Sin embargo, no se limita a un caso en el que los salarios reales «aceptables» que acompañarán a un mayor empleo sean necesariamente más bajos que los salarios reales mientras el desempleo fue más alto. Los dos enfoques, igual que los argumentos de los que insisten en que el desempleo debería ser considerado siempre como voluntario, dependen de una visión más general de lo que se considera un modelo adecuado de macroeconomía. Como gran parte (o a nuestro juicio, la mayoría) del debate subsiguiente no se ha limitado a la definición original de Keynes del desempleo involuntario, uno puede muy bien preguntarse porqué ha habido un debate tan intenso sobre si el término «involuntario» debería aplicarse jamás al desempleo. Keynes podría ser considerado meramente como el que dio la definición técnica dentro de su modelo particular de la economía, y está comúnmente aceptado que las definiciones no son más que abreviaturas para ahorrar el tener que reescribir una larga frase cada vez que uno desea referirse al concepto. ¿Por qué, entonces, deberían los economistas que trabajan con modelos que difieren en mayor o menor medida del de la *Teoría general* seguir debatiendo sobre si el desempleo debería calificarse de voluntario o involuntario? Se puede especular que gran parte de la respuesta a esta pregunta es que, a pesar de que podemos definir palabras de una forma neutral, éstas siguen manteniendo sus connotaciones emotivas. La elección de Keynes de la palabra «involuntario» no fue, según esta visión, una coincidencia. Por ejemplo, podría haber elegido otra expresión, como desempleo de «exceso de oferta» o de «salario real alto». Sin embargo, llamarlo involuntario conllevaba el mensaje de que no era deseable, y de que, a ser posible, se debería hacer algo sobre el tema. Tal como hemos planteado, él consiguió la aceptación del compromiso de no tolerar un desempleo general. En su modelo, y en este caso también en los debates keynesianos posteriores, el desempleo no es deseable en el sentido de que reducirlo mejoraría el bienestar. Precisamente, debido a que los trabajadores se encuentran fuera de su curva de oferta de trabajo, un aumento del empleo, incluso si fuera a un salario real algo menor, beneficiaría a los desempleados sin perjudicar a los empresarios¹³. Aunque ésta hubiera sido igualmen-

12. Las referencias a los empleos «ordinarios», en nuestra exposición de la explicación keynesiana más general sobre porqué no consideran que el desempleo sea necesariamente voluntario, pueden estar relacionadas con el tema debatido en la nota 10. También pueden estar relacionadas, quizá, con la distinción entre mercados de trabajo «primarios» y «secundarios», tal como han desarrollado Doeringer y Piore (1971).
13. En la terminología microeconómica, el cambio constituye, sin ambigüedad, una mejora paretiana (excepto por los efectos sobre la renta real de aquellos que ya estaban empleados, si no se ven compensados por su pérdida).

te una implicación del modelo, fuera cual fuera el nombre dado al tipo de desempleo, llamarlo involuntario daría la impresión deseada incluso a los lectores que hubieran olvidado la definición concreta, e incluso a los que nunca hubieran leído el libro pero que hubieran oído vagamente algo sobre sus ideas a partir del informe de un tercero.

Aquellos que consideran que todo el desempleo es voluntario afirmarán normalmente que no existe ningún *problema* de desempleo. Como los trabajadores se encuentran en su curva de oferta y no están limitados de ninguna manera significativa, no es necesaria ninguna política para intentar alterar el nivel de empleo. El nivel de empleo es el resultado de decisiones de demanda y de oferta tomadas por empresas y trabajadores, y puede suponerse que tiene las propiedades de optimalidad usuales de los equilibrios de mercado. La acción gubernamental para afectar a los mercados de trabajo no estaría más justificada que en cualquier otro mercado —como máximo (según este tipo de visión monetarista), debería limitarse a la eliminación de las imperfecciones, como las debidas al poder sindical—.

Muchos economistas no estarían de acuerdo, pero nosotros creemos que no es para nada insólito que en economía se utilicen términos persuasivos y que éstos tengan un efecto sobre las percepciones generales de la gente. Podemos pensar en expresiones como competencia «perfecta» o comercio «libre». En los dos casos se puede dar, y así se hace normalmente, una definición puramente técnica. Pero el hecho de que a un tipo de competencia se la llame perfecta es muy probable que dé la impresión de que hay algo deseable en este tipo de competencia, incluso a aquellos que nunca han pensado a través de un análisis económico formal de economía del bienestar sobre los supuestos y los juicios de valor bajo los que el término es deseable. De alguna forma, la competencia que es «perfecta» debe ser mejor que la «imperfecta»¹⁴. De forma similar, la designación de la ausencia de aranceles como comercio «libre» conlleva la implicación de que es mejor que la alternativa: lo que es «no libre» debe ser peor que la libertad¹⁵. Nuestra conjetura es que los debates continuos sobre lo apropiado de calificar el desempleo de «involuntario» se deben a similares connotaciones persuasivas acerca de la política económica vinculadas a la elección del adjetivo¹⁶.

Estén o no justificadas nuestras especulaciones acerca de las razones para la continuación del debate sobre la descripción adecuada de los desempleados, estamos convencidos de que el tema sigue siendo crucial para distinguir a los que hemos descrito como keynesianos de los que hemos descrito como monetaristas. En concreto, aquellos que creen que el desempleo es principalmente voluntario parecen ser también los que creen que los gobiernos no deberían, o no pueden, utilizar políticas macroeconómicas para afectar el nivel de empleo y de output. Por otra parte, los que creen que el desempleo puede describirse muchas veces como involuntario parecen también creer siempre que el problema podría resolverse a través de la acción gubernamental y macroeconómica.

14. Esto es incluso más cierto en el caso de la terminología alternativa que se refiere a la competencia «pura».

15. Los que defienden los aranceles hablan de «protección» en lugar de comercio «no libre».

16. Un debate interesante sobre los modos de discurso de los economistas, que va mucho más allá de nuestra preocupación particular en este párrafo, puede encontrarse en McClosky (1983) y (1988). El libro que contiene la última referencia incluye otros puntos de vista.

4. SALARIOS REALES Y DESEMPLEO

En un aspecto importante, Keynes no se apartó de las posiciones de sus predecesores al tratar el empleo en la *Teoría general*: los cambios en el nivel de empleo estaban inversamente relacionados con los cambios en los salarios reales. Como se ilustra en el gráfico 3.1, los cambios en el empleo se producen mientras las empresas se mueven hacia arriba y hacia abajo en sus curvas de demanda de trabajo. Para Keynes, mientras hubiera desempleo involuntario como él lo definió, el cambio en los salarios reales se produciría a través de cambios en los precios, mientras que los salarios nominales permanecerían constantes. A pesar de esto, la proposición de que una disminución del desempleo requeriría normalmente una caída de los salarios reales no contaría con la oposición de aquellos economistas con los que Keynes creyó estar en desacuerdo. En lo que normalmente difirieron fue en sus posiciones sobre si era necesario que los gobiernos intervinieran para conseguir la caída necesaria de los salarios reales. La insistencia de Keynes de que los salarios nominales eran generalmente rígidos a la baja, y su énfasis en que podría producirse un equilibrio con desempleo (tal como debatiremos en la próxima sección), hizo que no estuviera dispuesto a defender que se esperara a que los salarios nominales bajaran para eliminar el desempleo involuntario. Para la política económica, este es un ejemplo de la predilección de Keynes por concentrarse en el que él consideró que era el problema inmediato, y no basarse en cómo sería un equilibrio a largo plazo: «a largo plazo estamos todos muertos».

Según el análisis de Keynes, una política fiscal o monetaria expansiva aumentaría el empleo. Sin embargo, en conjunción con su análisis del mercado de trabajo, como en el gráfico 3.1, esto sólo podría ocurrir si las políticas fiscales o monetarias expansivas llevaran a un aumento del nivel de los precios¹⁷. Desde el principio, algunos de los adversarios de Keynes, como Lionel Robbins, plantearon objeciones a sus propuestas (sobre todo a los panfletos más orientados políticamente que Keynes escribió a principios de los años 30) porque creyeron que estaba evitando el tema. En opinión de Robbins, si la cura del desempleo suponía una caída de los salarios reales, el deber profesional de los economistas era plantearlo de forma honesta y explícita. Entonces, sería una decisión política elegir si se prefería conseguir el recorte de los salarios reales a través de políticas que incrementaran el nivel de los precios o permitiendo la caída de los salarios nominales. Él consideró que el enfoque de Keynes era engañoso: la defensa de políticas expansivas, para no hablar de la aceptación de Keynes de la devaluación o de los aranceles, era políticamente atractiva precisamente porque la mayoría de la gente no se daba cuenta de que era una forma encubierta de conseguir un recorte de los salarios reales. (Aún aparecen argumentos similares, particularmente en los debates sobre la utilización de la devaluación de la tasa de cambio para aumentar el output y el empleo).

Parte del problema era que Keynes, de hecho, no siempre fue coherente sobre este tema (como hemos mencionado en el capítulo anterior). Aunque su modelo formal sí suponía una caída de los salarios reales, sus declaraciones menos formales sí que, a

17. Esto se ve muy claramente en el análisis de la demanda agregada-oferta agregada, en el que un movimiento hacia la derecha de la curva de la demanda agregada conduce a un output más elevado y precios más altos, ya que la curva de la oferta agregada es creciente en tanto que los salarios reales permanecen constantes.

veces, siguieron la suposición de que sería posible conseguir una caída del desempleo sin recortar los salarios reales. Sin embargo, incluso dentro del análisis de la *Teoría general*, la estructura del argumento permitía una defensa de la dependencia de las políticas expansivas para reducir el desempleo. La primera etapa es el argumento, que ya hemos planteado, de que en realidad los salarios nominales son inflexibles a la baja. Por eso, en el mundo real al que se enfrenta el político, sería muy poco aconsejable confiar en una caída de los salarios nominales inducida por el continuo exceso de oferta de trabajo para resolver el problema del desempleo. Además, incluso a nivel teórico, sería posible que un recorte de los salarios nominales no consiguiera producir un aumento del empleo. Podría darse que, en algunas situaciones, un recorte de los salarios nominales produjera solamente una caída proporcional del nivel de precios –dejando así los salarios reales inalterados–. Las circunstancias bajo las que esto ocurriría serían aquellas a las que nos referimos en el último capítulo como el «caso especial keynesiano».

Para ver porqué los dos casos keynesianos especiales, 1) la inversión completamente insensible a las tasas de interés y 2) la trampa de liquidez, provocarían caídas equivalentes de los salarios nominales y los precios, es necesario pensar en la forma en que el empleo y el output están determinados en el marco keynesiano. Claramente, en este o en cualquier otro enfoque, el empleo sólo aumenta si aumenta el output. Si recordamos la identidad contable del producto nacional, y las relaciones de equilibrio resultantes, como en la ecuación (2.1), el output sólo aumenta si se produce un aumento del consumo, de la inversión o del gasto público. Por lo tanto, para que un recorte de los salarios nominales produzca un nivel de equilibrio del empleo más alto, y por lo tanto del output, debe provocar un aumento de uno de estos componentes del gasto. Sin embargo, se supone que el consumo está relacionado con la renta, de forma que el consumo sólo aumenta si la renta (que es igual al output) ha aumentado¹⁸. Como no existe ninguna razón para esperar que un recorte de los salarios nominales produzca un aumento del gasto público, entonces, en una economía cerrada, la única forma posible de que los salarios nominales puedan provocar un aumento del output es si conducen a un aumento de la inversión.

El mecanismo por el cual esto se podría producir es el siguiente. Un recorte de los salarios nominales recorta los costes de producción de las empresas, llevando así a un movimiento hacia abajo de sus curvas de oferta. Así, los precios caen. Sin embargo, una caída de los precios con una oferta monetaria constante significa que la oferta *real* de dinero

18. Algunos debates keynesianos incorporan la idea de que, debido a que un recorte del salario real provoca un recorte en el poder de compra de los trabajadores siempre que los precios no caigan en la misma medida, esto provocará, por lo tanto, una reducción del gasto deseado que, en sí misma, desencadenará la caída de los precios. Sin embargo, un recorte de los salarios con precios constantes significa un aumento de los beneficios. Mientras no nos salgamos de modelos (posiblemente poco realistas) en los que no distinguimos entre la propensión a consumir fruto de los salarios y de la de consumir fruto de los beneficios, sino que nos limitemos a considerar una propensión marginal al consumo fruto de la renta total, este problema podrá ignorarse –particularmente si los modelos formales mencionados permanecen estáticos y no dinámicos–. Si los trabajadores reaccionan más rápidamente a los cambios en su renta real, entonces así lo hacen también los accionistas a los cambios en los beneficios y, por lo tanto, a corto plazo, podría producirse una caída del gasto (y del output) que provocaría un breve aumento del desempleo a corto plazo. Así, la concentración en los efectos a corto plazo podría reforzar la oposición a los recortes salariales, mientras que la concentración en los efectos a un plazo más largo apoyaría los recortes salariales.

aumenta. El exceso de oferta monetaria lleva a una caída de las tasas de interés, y esta caída de las tasas de interés lleva a un aumento de la inversión. Debido al aumento de la inversión, y al consiguiente aumento del gasto deseado total, aumenta la demanda real de productos y se limita la caída de los precios. Consecuentemente, los precios no caen tanto como los salarios nominales, de forma que los salarios reales han bajado —aunque la caída de los salarios reales es menor que la caída de los salarios nominales—. Por lo tanto, en el caso estándar, si los salarios nominales fueran a caer, se produciría entonces un aumento del output y del empleo. Sin embargo, en los casos keynesianos especiales, tal como se ha planteado en el último capítulo, el vínculo entre los aumentos de la oferta monetaria real y los aumentos en la inversión se rompe. En el primer caso keynesiano, la caída de la tasa de interés no lleva a un aumento de la inversión; en el segundo, el aumento de la oferta monetaria real no lleva a una caída de la tasa de interés.

Podemos resumir el argumento anterior de dos formas equivalentes. Primero, un recorte de los salarios nominales no lleva a un aumento del empleo en los casos keynesianos especiales, debido a que la demanda de productos no aumenta y, por lo tanto, acabamos con el mismo nivel de output que antes. Segundo, en los casos keynesianos especiales, el intento de recortar los salarios reales reduciendo el nivel de los salarios nominales fracasa porque los precios caen en la misma proporción dejando inalterados los salarios reales. De aquí, el argumento de Keynes de que uno no sólo no debería esperar que fuera fácil, o siquiera posible, que un exceso de oferta de trabajo llevara a un recorte suficiente de los salarios nominales, sino que ni siquiera era definitivo, a nivel teórico, que un recorte de los salarios nominales resolviera el desempleo¹⁹.

Debería destacarse también que, en el caso «normal», en el que un recorte de los salarios nominales ayudaría al empleo, lo mismo ocurriría con un aumento en la oferta monetaria nominal. Así, cualquier cosa que pueda conseguirse a través de un recorte de los salarios nominales, puede también conseguirse a través de una política monetaria expansiva. Esto refuerza el énfasis de Keynes en el disparate de basarse en el recorte salarial como cura para el desempleo. Según su opinión, esto probablemente nunca ocurriría por sí mismo, incluso si ocurriese, quizá no llegaría al objetivo deseado, e incluso si pudiera llegar al objetivo deseado, una forma más segura de conseguir el mismo resultado sería llevando a cabo una política monetaria expansiva.

Existen otras razones que llevaron a Keynes a oponerse a intentar volver al pleno empleo a través de una política de recorte de los salarios nominales acompañada de (aunque fuera a un nivel menor) una caída de los precios. Estos argumentos no pueden tratarse adecuadamente en un modelo formalmente estático, pero fueron expuestos tanto por Keynes como por algunos de sus contemporáneos²⁰. Parte del argumento es que el *proceso* de caída de los precios desanimaría el gasto aplazable —compensa

19. La posibilidad de que, incluso si los trabajadores aceptasen recortes de los salarios reales, el desempleo seguiría sin bajar, podría verse como un apoyo a la definición de Keynes del desempleo «involuntario».

A pesar de que, a nivel teórico, el argumento de Keynes falla si las decisiones sobre el consumo/ahorro dependen de la riqueza y parte de la riqueza está fijada en términos nominales, de forma que su valor real aumenta cuando bajan los precios (el «efecto Pigou»), los keynesianos niegan que el efecto Pigou sea lo suficientemente fuerte como para alterar sus conclusiones de política económica.

20. Por ejemplo Irving Fisher. Estos argumentos también refuerzan la idea de que el efecto Pigou (nota 19) es irrelevante para la política.

esperar antes de comprar bienes de consumo duraderos para así aprovecharse de sus subsiguientes precios más bajos—. Otro argumento es que, como muchas deudas son fijas en términos nominales, unos precios más bajos incrementarían el valor real de la deuda, y así supondrían una redistribución de la riqueza de los deudores hacia los acreedores. Es plausible sugerir que las personas endeudadas son propensas a tener una propensión mayor al gasto que los acreedores y otros propietarios de activos²¹.

Tal como ya se ha mencionado, el mismo Keynes no se basó siempre en su modelo formal del mercado de trabajo, en el que los incrementos del output sólo podían ocurrir si se producía una disminución de los salarios reales. Como también se ha mencionado en el capítulo anterior, durante un largo tiempo, muchos de los subsiguientes debates keynesianos sobre los acontecimientos y las políticas económicas también ignoraron este aspecto del análisis en la *Teoría general*. Una razón por la que los keynesianos tendieron a ignorar el vínculo inverso entre los salarios reales y el empleo es que se tenía la sensación de que empíricamente este vínculo no existía. En los últimos cincuenta años se han realizado muchos estudios intentando establecer si los salarios reales son o no contracíclicos: es decir, si cuando la economía está en recesión los salarios reales son altos y cuando hay un boom los salarios reales son bajos. Nuestra impresión es que aún no hay un consenso contundente. Durante un tiempo, a finales de los años 30 y posteriores, la opinión mayoritaria era que los estudios estadísticos demostraban que no existía ningún tipo de vínculo entre los salarios reales y el empleo, y esto es aún probablemente aceptado por la mayoría de los economistas. Sin embargo, algunos estudios más recientes han afirmado encontrar una correlación inversa, y otros aún mantienen que no hay ninguna relación. Como mínimo, los datos sobre las fluctuaciones en los salarios reales y el empleo no muestran suficiente variabilidad ni pautas claras como para que las conclusiones sean independientes del momento, lugar y técnicas estadísticas concretas utilizadas en los diferentes estudios²².

El resultado es que economistas diferentes pueden sentirse libres de creer cosas diferentes sobre la relación entre los cambios en los salarios reales y los cambios en el desempleo, o que el mismo economista puede incluso plantear hipótesis diferentes en diferentes análisis, o puede creer genuinamente que hay momentos en los que el desempleo está relacionado con un nivel demasiado alto de salarios reales y momentos en los que no²³. Debido a la falta de pruebas concluyentes directas sobre la relación entre los salarios reales y el empleo, la opinión que uno tome sobre el tema puede estar también afectada por la visión que uno tenga sobre temas relacionados con aque-

21. Además, durante el periodo en que los precios bajan, si los tipos de interés no bajan en la misma medida, los tipos de interés *reales* aumentarán. Esto será un desincentivo para la inversión.
22. Un debate completo sobre la evidencia empírica sobre los salarios reales y los ciclos económicos se encuentra en Michie (1987).

Recientemente, algunas explicaciones de los «nuevos clásicos» sobre los ciclos económicos, conocidas como «teorías de los ciclos económicos reales» han considerado los ciclos como resultados de cambios en las curvas de demanda de mano de obra. Como resultado, el salario real de equilibrio (w_f en el gráfico 3.1) se altera. Así, las intersecciones de las curvas de demanda y oferta de trabajo son movimientos a lo largo de la curva de oferta durante un ciclo empresarial. De esta forma, un mayor empleo debería asociarse a salarios reales más elevados y viceversa. Los informes detallados de estas teorías son generalmente muy técnicos, un ejemplo temprano fue Long y Plosser (1983).

23. Volvemos a este punto en el capítulo 7, cuando discutamos algunas de las explicaciones dadas para explicar los altos niveles de desempleo en Europa occidental en los años 80.

llos. En concreto, si uno acepta que los salarios nominales son rígidos a la baja durante periodos de alto desempleo, entonces (tal como hemos visto en las dos secciones anteriores) sólo es posible que los recortes de los salarios reales reduzcan el desempleo si los precios suben. Contrariamente, si los precios no aumentan durante una recesión, entonces los salarios reales permanecen rígidos. Por lo tanto, las opiniones sobre la relación entre los salarios reales y el empleo están muy vinculadas a las opiniones de si los precios, y no sólo los salarios nominales, son inflexibles.

Aquellos tratamientos keynesianos que suponían que los salarios reales no tienen que caer para una mejora del empleo y del output, muchas veces lo hacían porque asumían —implícita o explícitamente— que las empresas aumentarían su producción sin requerir una subida de los precios durante periodos de recesión. La mayor parte del tiempo, si se ofrecía alguna explicación, ésta se limitaba a afirmar que durante una recesión las empresas dispondrían de grandes excesos de capacidad y, por lo tanto, estarían dispuestas a aumentar su volumen de ventas si pudieran simplemente vender el output, incluso sin requerir un precio más alto. Algunas veces se prestaba un poco más de atención al comportamiento acerca de los precios de las empresas de lo que suponía esta visión. Los modelos empíricos keynesianos muchas veces utilizaron el enfoque de los «precios administrados». Según este enfoque, las empresas cobran un precio que incluye algún margen constante sobre lo que serían sus costes de producción a niveles normales de output.

Más recientemente, ha habido otros intentos keynesianos de proporcionar una base microeconómica más firme y teóricamente aceptable para la proposición de que los precios pueden ser inflexibles —o al menos moverse sólo lentamente— ante los cambios de demanda a los que se enfrenta la empresa. Algunos son más o menos parecidos a ciertas teorías que explican la rigidez de los salarios que hemos mencionado anteriormente, destacando ideas como las relaciones cliente/proveedor durante un período largo de tiempo y la necesidad resultante de una confianza mutua de que ninguna parte intentará aprovecharse injustamente de la otra y que proporcionará previsibilidad²⁴. Otros utilizan la idea de los «costes de menú», por la que las empresas incurrirían en costes si cambiaran sus precios frecuentemente: por ejemplo, debido a la necesidad de imprimir nuevos catálogos y distribuir nuevas listas de precios²⁵. La mayor parte de estas justificaciones keynesianas de la rigidez de los precios, tanto las más nuevas como el enfoque de los precios administrados, suponen que existe una imperfección de largo alcance en los mercados de productos²⁶. En este sentido, encajan fácilmente con la visión keynesiana de que los mercados de trabajo no funcionan según un paradigma simple de mercado, con sus respuestas flexibles a las situaciones de exceso de oferta o exceso de demanda.

24. Ver, por ejemplo, la discusión en Okun (1981).

25. La mayor parte de estos artículos son mucho más exigentes técnicamente que el libro al que nos referimos en la nota anterior, por ejemplo Mankiw y Romer (1991). A diferencia del modelo original de costes administrados, algunos de estos modelos keynesianos más nuevos suponen que los precios pueden permanecer sin cambios incluso si los salarios reales cambian, siempre que no cambien mucho.

26. Si existiera una competencia perfecta, entonces las empresas individuales no podrían elegir entre recortar los precios o mantenerlos sin cambios —tendrían que seguir inmediatamente el precio de mercado— o perder todos sus clientes.

La categorización de las creencias actuales de los economistas sobre los temas debatidos en esta sección no es clara. Aunque los no keynesianos normalmente tratan a los precios como flexibles, y consecuentemente suponen que los mercados de productos se vacían²⁷, los keynesianos tienden a discrepar entre ellos. Algunos tratamientos suponen que los precios varían con el output incluso si los costes salariales no cambian²⁸. Otros debates keynesianos, a veces de las mismas personas, tratan a los precios como algo constante mientras los salarios no cambien, es decir, mientras el output se mantenga por debajo del nivel correspondiente al pleno empleo²⁹. De forma similar, muchos modelos keynesianos empíricos de la economía (pero no todos) siguen utilizando alguna versión de los precios administrados.

Persisten divisiones similares respecto a si los salarios reales tienen que caer para reducir el desempleo. Tal como hemos visto, ésta es una implicación de las opiniones sobre la flexibilidad de los precios. Así, generalmente, los no keynesianos asumen que es necesario que los salarios reales caigan si se quiere incrementar el empleo³⁰. Algunos keynesianos también continúan siguiendo a Keynes y realizan también este supuesto³¹. Otros keynesianos suponen, a veces de forma implícita, sin molestarse en proporcionar ningún modelo explícito del mercado de trabajo, sino suponiendo sólo la rigidez de precios y rigidez de los salarios nominales, que muchas veces es posible incrementar el empleo sin tener que reducir los salarios reales^{32,33}. Todavía más, algu-

27. «Vaciado» significa que la demanda iguala a la oferta. Se supone que si los precios son totalmente flexibles en cualquier mercado, entonces ese mercado estará en una posición en la que la demanda planeada iguala a la oferta planeada; es decir, en la que la curva de la demanda se cruce con la curva de la oferta. En la microeconomía normal, esta es la condición para el equilibrio, pero (como hemos visto en el gráfico 3.1), en los análisis keynesianos es posible tener equilibrios incluso con un exceso de oferta.
28. Por ejemplo, el análisis de la demanda agregada-oferta agregada de algunos manuales.
29. Por ejemplo, la utilización del diagrama IS-LM para analizar los cambios en las políticas sin ningún cambio endógeno en la curva LM que refleje cambios inducidos en el nivel de los precios sólo es correcta si los precios no son flexibles.
30. En el próximo capítulo volveremos al tema de si el desempleo *medido* también bajaría si bajaran los salarios reales. Tal como hemos afirmado antes, para estas teorías no existe ningún «problema de desempleo», ya que el desempleo medido refleja un nivel de empleo dado por la intersección de las curvas de demanda y oferta del trabajo. Los «ciclos económicos reales» no keynesianos de la nota 22 no exigen una disminución de los salarios reales para que aumente el empleo, pero están incorporados en modelos en los que las acciones gubernamentales sistemáticas igualmente no pueden afectar al empleo.
31. Por ejemplo, aquellos manuales que proporcionan un modelo explícito del mercado de trabajo generalmente, pero no siempre, contienen alguna variante de nuestro gráfico 3.1.
32. Aquí, igual que en el resto de este capítulo, seguimos la mayor parte de los tratamientos de estas cuestiones ignorando el cambio tecnológico o la acumulación de capital que permitiría un aumento del salario real a cada nivel del empleo. Es decir, que ignoramos la posibilidad de que se produzcan cambios al alza de la curva de demanda de trabajo. Para la posibilidad de shocks aleatorios en la curva de la demanda, ver nota 22.
33. Después de muchos años, en los que los keynesianos que asumieron la rigidez de los precios y la rigidez del salario nominal no se molestaron en modelar explícitamente el mercado de trabajo, se produjeron intentos de observar explícitamente las consecuencias de suponer que es posible que los niveles de los salarios reales y del empleo fueran tales que no sólo se encontrarán los trabajadores fuera de sus curvas de oferta de trabajo, sino que la empresas se encontrarán fuera de sus curvas de demanda de trabajo, debido a no poder vender tanto como les gustaría al nivel de precios actual. Uno de los análisis de este tipo más tempranos fue el de Barro y Grossman (1971), aunque la idea se remonta muchas veces a Patinkin (1965).

nos debates keynesianos sobre episodios concretos de alto desempleo planteaban que sería posible que hubiera periodos en los que el desempleo se debiera a que los salarios reales fueran demasiado altos, mientras que en otros momentos el desempleo podría ser debido a una falta de gasto agregado, aunque los salarios reales no estuvieran por encima del nivel que sería coherente con el pleno empleo.

Incluso para los que creen que generalmente es necesario reducir los salarios reales para reducir el paro, aún queda por resolver la cuestión adicional de cuál es la mejor forma de conseguir este recorte de los salarios reales. Tal como hemos visto, los keynesianos que no aceptan la necesidad de recortar los salarios reales creen que sería más prudente intentar hacerlo a través de políticas que llevaran a un aumento de los precios, mientras los salarios nominales permanecerían constantes.

Finalmente, en esta sección, aunque nos lleva más allá de los debates planteados en este capítulo y se refiere a temas tratados de forma más completa en el siguiente, podemos también señalar que no existe un consenso keynesiano sobre si el desempleo durante periodos de inflación continuada llevaría por sí solo a un aumento de los salarios nominales menos rápido que el aumento de los precios, recortando así los salarios reales.

Por otra parte, durante periodos en los que existe alguna inflación continuada, no es infrecuente que los ministros y portavoces gubernamentales llamen a la «contención» en las negociaciones salariales y den dos razones en un mismo discurso³⁴. Primero, porque unos salarios más bajos provocarían un aumento del empleo. Segundo, porque unos salarios más bajos reducirían la inflación. No parecen darse cuenta que estas dos razones no son necesariamente coherentes. La primera requiere que los precios aumenten mientras los salarios dejan de aumentar (o aumentan más lentamente), para así reducir los salarios reales. La segunda razón supone que una ralentización del aumento de los salarios nominales será igualada por una ralentización de la inflación —refiriéndose a la inflación de precios—.

5. DESEMPLEO DE EQUILIBRIO O DE DESEQUILIBRIO

El análisis estándar keynesiano es el de un nivel de equilibrio con desempleo³⁵. Existen como mínimo dos cuestiones que han preocupado a algunos keynesianos. Primero, ¿la posibilidad del equilibrio con desempleo depende del supuesto de que los salarios nominales son rígidos? Dada la vulnerabilidad de este supuesto a los ataques por su falta de una base microeconómica firme y teóricamente aceptable (tal como se ha detallado en las páginas 402-406), sería preferible poder abandonar este supuesto pero man-

34. Por ejemplo, en el Reino Unido, a mediados de los años 80, cuando había disminuido la idea de que los objetivos monetarios resolverían *automáticamente* la inflación, fuera lo que fuera lo que pasara con los salarios. El contexto del Reino Unido en ese momento dejó claro que detrás de la primera razón figuraba la idea de que el desempleo estaba causado por unos salarios reales que habían crecido demasiado. (Después del otoño de 1990, cuando el Reino Unido fijó su tasa de intercambio dentro de la CEE, el razonamiento cambió para incluir la pérdida de ventas causada por la falta de competencia a nivel internacional si los precios crecían mucho).

35. En este capítulo, y particularmente en esta sección, nos ocupamos de los niveles de desempleo correspondientes al exceso de la oferta de trabajo agregada. Ignoramos el desempleo friccional y estructural y nos centramos solamente en el desempleo por encima de estos niveles, es decir, por encima del correspondiente al «pleno empleo».

teniendo los resultados estándar. Segundo, particularmente, si las predicciones de equilibrio dependen de la menos que totalmente satisfactoria suposición de que los salarios nominales son completamente inflexibles a la baja, ¿no sería mejor (y más realista) ver el desempleo como un fenómeno de desequilibrio?

La respuesta a la primera pregunta es fácil. Si por equilibrio nos referimos a una situación en la que todas las variables son constantes, incluyendo los salarios, y si por salarios nominales flexibles nos referimos a que los salarios caerían si se produjera un exceso de oferta de trabajo (es decir, que el empleo fuera menor que el de pleno empleo), entonces, por definición, el equilibrio con desempleo exige salarios rígidos. Si los salarios fueran flexibles, y existiera desempleo, los salarios caerían, y esta no es una situación de equilibrio.

La respuesta a la segunda pregunta no es tan simple. Tal como se ha explicado en la sección anterior, incluso si los salarios fueran flexibles a la baja, esto no supondría que se debiera confiar en ellos para resolver el desempleo. Es tautológicamente correcto afirmar que no podría haber un equilibrio con desempleo con salarios flexibles, pero puede haber un desequilibrio continuado con desempleo. Como también se ha explicado, en los casos keynesianos especialmente extremos, los salarios flexibles sólo llevarían a una espiral a la baja continua de los salarios nominales y los precios. Incluso sin los casos keynesianos especiales, los argumentos mencionados antes, respecto a lo que podría pasar durante el *proceso* de caída de los salarios y los precios, significan que si los salarios nominales fueran flexibles, y si empezaran a caer, el proceso podría ser inestable. Es decir, que durante el proceso de desequilibrio se podrían poner en funcionamiento fuerzas que llevaran de hecho a exceder el equilibrio —en nuestro caso, que los salarios nominales (y los salarios reales) cayeran por debajo de los niveles que hubieran restablecido el pleno empleo si no hubiera sido por los efectos deflacionarios del mismo proceso de desequilibrio—. Finalmente, incluso si los salarios nominales fueran flexibles a la baja, podrían ser lo suficientemente lentos como para que, basándose sólo en esta flexibilidad, volver al equilibrio de pleno empleo requiriera un periodo excesivamente largo³⁶. Por lo tanto, la flexibilidad a la baja es irrelevante para los objetivos de política económica, en cuanto a las prioridades keynesianas que se preocupan más de los problemas y posibilidades inmediatos que de los de largo plazo.

Por todas estas razones, algunos keynesianos han preferido pensar en su enfoque como uno no limitado a un modelo que predice que se producirá un *equilibrio* con desempleo pero en su lugar coherente con un análisis del desempleo como un desequilibrio continuo³⁷. Para estos keynesianos, lo esencial del mensaje keynesiano es la recomendación de que, en un periodo de desempleo, uno no debería, e incluso no podría (cuando el problema sea de inestabilidad), basarse en las fuerzas de mercado endógenas para resolver el problema. Sino que son necesarias políticas macroeconómicas expansivas.

Aunque exista esta visión keynesiana, mantenida por algunos keynesianos eminentes, sigue siendo verdad que la mayoría de los keynesianos han seguido al mismo Keynes al limitar su análisis formal a uno de equilibrio con desempleo. Ha habido

36. Obsérvese que este argumento y el previo pueden no ser mutuamente coherentes. Probablemente es mejor verlos como alternativos.

37. Por ejemplo, Tobin (1975).

varias sugerencias acerca de porqué Keynes y sus seguidores se han limitado a sí mismos a los análisis de equilibrio. Históricamente, quizá es relevante que en el Reino Unido, a diferencia de muchos otros países, la segunda mitad de la década de los años 20 fuera un periodo de alto desempleo. Éste no estuvo limitado a la Gran Depresión que empezó en 1929. Así, Keynes, escribiendo un libro publicado en 1936, vivía en un país que había experimentado más de una década de alto desempleo. Bajo estas circunstancias, podría haber parecido sensato concentrarse en el alto desempleo visto como un equilibrio.

Uno puede también ver, y este no es un punto trivial, que es mucho más difícil hacer un riguroso análisis del desequilibrio que uno del equilibrio. Incluso ahora, la mayor parte del análisis formal, tanto microeconómico como macroeconómico, es por esta razón un análisis del equilibrio.

También es posible, ya sea consciente o subconscientemente, que una predicción de equilibrio con desempleo tuviera más atractivo para las políticas expansivas macroeconómicas propuestas por Keynes. Si el desempleo se hubiera debatido como un fenómeno de desequilibrio, las políticas propuestas hubieran estado más abiertas a la respuesta de que «Bueno, como el desempleo es sólo una situación de desequilibrio, mejor confiemos en el mercado para resolver el problema, y no interfiramos imprimiendo dinero o contrayendo un déficit presupuestario» (medidas que encontraban, y encuentran, la oposición de algunos por otras razones). Afirmar solamente que podría tardarse más en volver al pleno empleo si no hubiera intervencionismo puede ser un argumento menos convincente que afirmar que el alto desempleo es un equilibrio. Esto último conlleva la connotación de que durará indefinidamente si no se hace nada.

6. CICLOS ECONÓMICOS Y ESTABILIZACIÓN

Aunque el mismo Keynes se concentró en el problema del equilibrio con desempleo y las políticas para restaurar el pleno empleo, los keynesianos pronto empezaron a dirigir su atención hacia el problema del tratamiento de las *fluctuaciones* en el output y el empleo. Examinando la experiencia de los países industrializados, muchos economistas pensaron que la historia mostraba una pauta de ciclos de producto bastante regulares. Aunque hubo algunos que negaron que hubiera un «ciclo empresarial» regular, la mayoría de los economistas pensaron que los ciclos económicos eran más que un artefacto estadístico —incluso si no eran perfectamente regulares—.

Se ha ofrecido una amplia variedad de explicaciones de los ciclos económicos, desde mucho antes de Keynes. Algunas de las primeras teorías keynesianas se construyeron alrededor de la idea de que la inversión está determinada por los *cambios* en el nivel de renta, además de posiblemente por las tasas de interés³⁸. En combinación con otros retrasos en el gasto, o con algunos límites que más tarde circunscribieron cualquier expansión o contracción de la renta, estas teorías podrían explicar los ciclos económicos. Otros keynesianos destacaron la volatilidad de las expectativas de los beneficios futuros de los que dependía la inversión. Estas oscilaciones en el «espíritu animal» de los empresarios podían entonces ser utilizadas como parte de una explica-

38. La teoría del acelerador para la inversión. Ejemplos influyentes de las teorías de los ciclos, incorporando el acelerador, incluyen a Samuelson (1939) y Hicks (1950).

ción de las fluctuaciones del output³⁹. Para nuestros propósitos, no es necesario dar más ejemplos de esta extensa literatura, ni profundizar más en los detalles de los mecanismos sugeridos. Lo importante es que si el ciclo económico existe, entonces debe considerarse que las políticas gubernamentales respecto al desempleo tienen como objetivo la estabilización del nivel de empleo próximo al nivel correspondiente al pleno empleo. Además, si la contrapartida de las recesiones con alto desempleo son los booms con presiones inflacionistas, parte del objetivo de las políticas macroeconómicas públicas puede ser la contención de los booms para así moderar la inflación⁴⁰.

La meta de la estabilización de las fluctuaciones económicas es, pues, vista por algunos economistas la del mantenimiento de un empleo tan alto como sea posible, sujeto a no permitir que la expansión lleve a un «recalentamiento» inaceptable. Otros, sin embargo, ven la estabilización como un objetivo adicional por derecho propio. Las fluctuaciones del producto (o en la tasa de crecimiento del output) se consideran indeseables y deberían minimizarse. La indeseabilidad de las fluctuaciones se da a menudo por sentado y las razones no se expresan de forma explícita. Puede ser que sea porque la incertidumbre y el riesgo que conllevan las variaciones de la renta y del output son indeseables porque se supone que la gente es adversa al riesgo. Puede ser que amplias fluctuaciones del producto desanimen la inversión y así reduzcan el crecimiento económico a largo plazo.

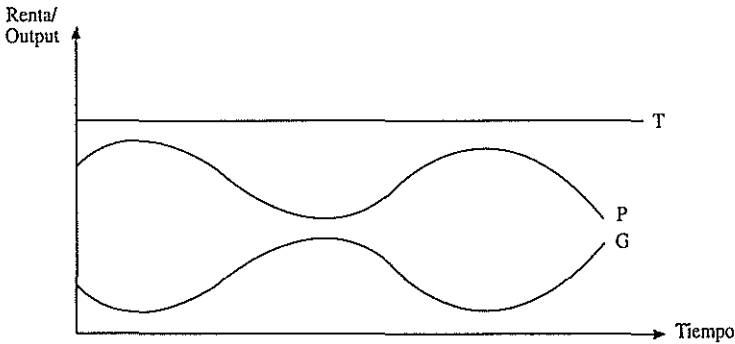
Sea cual sea la opinión aceptada sobre porqué la estabilización es deseada, el enfoque keynesiano de la determinación de la renta y las políticas macroeconómicas parecían implicar la forma en que los gobiernos deberían luchar contra los ciclos económicos. Dada la visión de cómo las políticas monetarias y fiscales podrían afectar al gasto deseado, la recomendación obvia era la de llevar a cabo políticas expansivas durante la fase depresiva del ciclo, y políticas contraccionistas durante la fase de boom.

Sin embargo, a finales de los años 40, Milton Friedman publicó un influyente ataque al intento de estabilizar las actividades económicas a través del uso de políticas macroeconómicas⁴¹. Aunque su ataque tuvo algún efecto sobre el pensamiento de la época, pronto fue eclipsado en gran parte por el otro debate keynesiano/monetarista en términos de la deseabilidad de una política monetaria frente a una política fiscal, con el mismo Friedman identificado como el líder de la escuela monetarista. Su argumento contra la estabilización, que podría expresarse diciendo que ni la política monetaria ni la fiscal deberían ser utilizadas de forma activa para intentar controlar el desempleo, se hizo realmente influyente entre no economistas y economistas después de que el debate monetario frente al fiscal se sosegara –al menos en la literatura académica, es decir, a finales de los años 60–.

La esencia de la idea de que los gobiernos no deberían intentar estabilizar la actividad económica era que los intentos de este tipo era probable que exacerbaran las fluctuaciones más que reducirlas. Una corriente del argumento gira alrededor de la

39. Sin algunos retrasos más en el ajuste, los cambios en las expectativas empresariales sería poco probable que proporcionaran ningún tipo de ciclo económico regular.
40. La relación entre los altos niveles de actividad económica y la inflación se tratarán con detalle en el próximo capítulo.
41. Ver Friedman (1948). Para un interesante debate por parte de otro monetarista importante, que enfatiza la incertidumbre, ver Brunner (1981).

Gráfico 3.2. Política gubernamental de estabilización con éxito



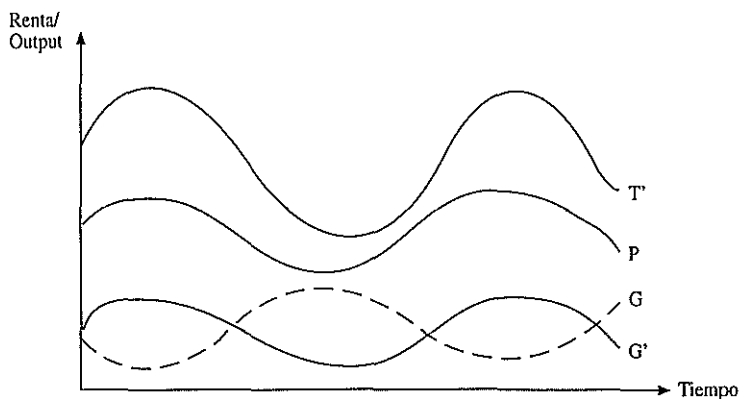
idea de que los gobiernos no siempre pueden acertar el mejor momento para los efectos de sus políticas. Pueden producirse retrasos en el proceso. El resultado de estos retrasos puede ilustrarse de la forma más simple en el gráfico 3.2⁴².

En este diagrama de una economía hipotética, el eje vertical mide el output y el eje horizontal el tiempo. Por simplicidad, mostramos una economía en la que no hay ninguna tendencia al crecimiento y sólo ciclos regulares. La curva *P* representa el nivel de renta que existiría como consecuencia de acciones privadas en la ausencia de cualquier política de estabilización gubernamental. Se representa una situación en la que, por una u otra razón, existiría un ciclo empresarial perfectamente regular. La curva *G* muestra los efectos de la política macroeconómica gubernamental: por ejemplo, el gasto público amplificado por el multiplicador relevante. *T* muestra el nivel total de renta, es decir, la suma del resultado de las actividades privadas y las actividades influidas por el gobierno, de forma que $T = P + G$. El gráfico 3.2 muestra el resultado deseado por el gobierno—su gasto fluctúa justo para compensar las fluctuaciones del ámbito privado, y el resultado es un nivel de renta perfectamente estable—.

En el gráfico 3.3, la curva *P* es exactamente la misma que en el diagrama anterior. La línea de puntos *G* también es exactamente la misma que en el diagrama anterior. Sin embargo, la línea *G'* muestra el peor resultado posible de los efectos con retrasos. Tiene la misma magnitud que *G* pero tiene retrasos en sus efectos, de forma que los resultados de las políticas gubernamentales afectan a la economía con un retraso—el peor caso posible, mostrado aquí, se produce cuando el retraso es exactamente la mitad de largo que el ciclo—. El nivel resultante de renta total, *T'*, fluctúa mucho más que si el gobierno nunca hubiera intentado estabilizar la renta de ninguna forma (en el caso concreto elegido aquí, las fluctuaciones son el doble de anchas). Incluso si los retrasos en los efectos de las políticas gubernamentales sobre la economía no fueran tan largos

42. El tipo de diagrama utilizado aquí se atribuye muchas veces a Phillips, pero *no* es la «curva de Phillips» que se discutirá en el próximo capítulo. Los intentos de estabilización pueden tener efectos perversos, incluso en ausencia de retrasos (como en Baumol [1961]), pero los retrasos exacerbarán el problema, y son la razón más comúnmente debatida para sospechar resultados perversos de las políticas de estabilización.

Gráfico 3.3. Política gubernamental desestabilizadora: retrasos

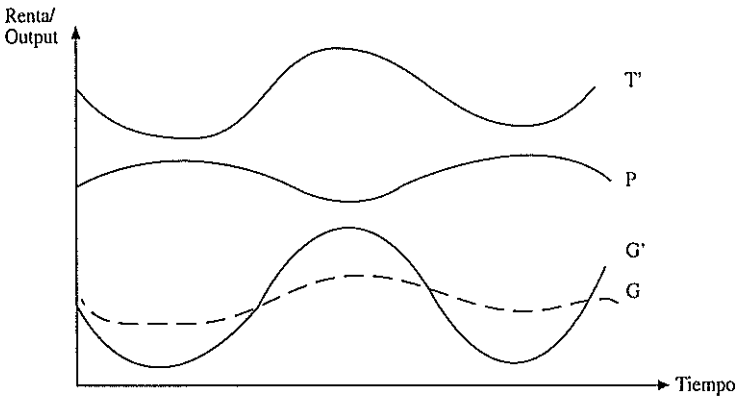


como los elegidos aquí para ilustrar el peor caso posible, es claramente posible que los efectos con retrasos exacerben las oscilaciones cíclicas.

Para expresar la lógica del argumento en palabras, la posición es la siguiente. El gobierno ve que hay una recesión y emprende una acción expansiva. Sin embargo, para cuando la acción expansiva empieza a tener efectos importantes en el gasto, la economía ya está, por sí sola, recuperándose de la recesión. A medida que se adentra en una fase expansiva, se produce el efecto adicional de la actividad gubernamental, que empuja a la economía a una posición de mayor exceso de demanda agregada de la que se habría producido de otra forma. Cuando el gobierno ve que el boom es demasiado grande, adopta algunas políticas monetarias y/o fiscales contractivas para intentar que la economía vuelva a un nivel de gasto más razonable. Sin embargo, si vuelven a producirse largos retrasos, puede ser que el boom empiece a disminuir por sí mismo justo cuando los efectos contractivos de la política gubernamental afectan al gasto. El resultado entonces sería llevar a la economía a una recesión que, de otra forma, quizá no se habría producido, o a una recesión más profunda que la que se hubiera producido de otra forma.

Un resultado similar (aunque menos debatido) puede también producirse si los gobiernos ignoraran las *dimensiones* de las respuestas a las políticas monetarias/fiscales. Un intento de aplicar una política expansiva para evitar una recesión podría llevar a la economía no a un output de pleno empleo, sino también mucho más allá si se produjera una respuesta más fuerte que la esperada (por ejemplo, si la magnitud del multiplicador se hubiera subestimado seriamente). Este caso se ilustra en el gráfico 3.4 donde, de nuevo, *P* es el mismo que en los dos diagramas anteriores y la línea de puntos *G* es también la misma. La línea *G''* muestra lo que puede ocurrir si el gobierno subestima los efectos de sus políticas —la amplitud de las oscilaciones en la renta total, *T''*, es mayor que las de *P*, es decir, mayor de lo que hubiera sido con una *G* constante—. En otras palabras, debido a la ignorancia sobre la magnitud de sus impactos, el gobierno ha convertido unas recesiones «moderadas» en «grandes» booms, y unos booms «menores» en recesiones «severas».

Gráfico 3.4. Política gubernamental desestabilizadora: sobre-reacción



La conclusión de esta línea argumental es que los bienintencionados intentos gubernamentales de estabilizar el nivel de renta y de empleo pueden muy bien acabar siendo muy perversos y empeorar las fluctuaciones. Ante esta incertidumbre, y dada la aversión al riesgo, los gobiernos deberían evitar las políticas macroeconómicas activas.

Los debates sobre las ventajas y desventajas de intentar estabilizar la economía siguieron diferentes caminos. La mayoría se concentraron en los retrasos, y no en la magnitud de los multiplicadores y de los determinantes similares de la magnitud de las respuestas, probablemente debido a que se creía que se disponía de estimaciones razonablemente fidedignas. Un conjunto de debates intentó analizar cuáles eran las posibles fuentes de los retrasos, cuál era su importancia, y si se creía que la política estabilizadora era a pesar de todo deseable, cómo se podían acortar los retrasos a través de cambios institucionales o políticos apropiados. Se categorizaron los tipos de retrasos⁴³.

Cronológicamente, el primer retraso sería el «retraso en el reconocimiento». Este es el tiempo que tarda el gobierno en darse cuenta de que hay un problema. Como existen dificultades para recoger datos exactos y actualizados, las primeras estimaciones muchas veces se revisan de forma sustancial, y muchas veces no es obvio si una observación concreta es una aberración «puntual» o si refleja la emergencia de una nueva situación, el retraso en el reconocimiento puede ser sustancial.

Existen también otros retrasos antes de que se pueda llevar a cabo cualquier acción. Estos retrasos, igual que los otros mencionados, pueden ser muy diferentes en cada país. Por ejemplo, en los Estados Unidos, donde los cambios en el presupuesto deben ser negociados entre el presidente y un congreso que puede tener una mayoría de un partido político diferente, pueden muy bien producirse largos retrasos en la aprobación de cambios en la política fiscal, mientras que la política monetaria puede ser alterada más rápidamente por parte del Federal Reserve Board. Otros países, en los que el

43. El artículo original de Friedman (1948) ya mencionaba algunos de los tipos de retrasos. Estos están debatidos de forma más completa en los manuales de política fiscal o finanzas públicas.

gobierno y la mayoría parlamentaria son normalmente del mismo partido político, pueden no tener este problema concreto. Sin embargo, puede haber una tradición de presentar los presupuestos únicamente una vez al año, y cualquier presupuesto adicional durante ese tiempo podría ser entendido como la admisión de un error políticamente inaceptable. También puede haber algunas asimetrías, especialmente cuando la política fiscal requiere aumentar los impuestos⁴⁴.

Pueden producirse otros retrasos entre la actuación del gobierno y el momento en el que los individuos se ven afectados. Por ejemplo, una vez que un cambio en el impuesto sobre los beneficios ha recibido la aprobación legislativa, las empresas pueden pagar los impuestos con retrasos de forma que sólo afecte al gasto en impuestos en el año siguiente. Se produce entonces un retraso final entre el momento en que los individuos se ven afectados y el momento en que cambian su comportamiento en el gasto. Por ejemplo, un cambio en los tipos de interés puede no llegar a afectar el gasto en inversión hasta mucho después, debido al tiempo entre los cambios en los pedidos de productos de inversión y la entrega real de estos productos y su pago.

El trabajo empírico sugiere que los retrasos medios para algunos tipos de políticas en algunos países pueden muy bien medirse en años y no en meses.

Una respuesta a estos descubrimientos fue decir que no debía emprenderse ninguna política estabilizadora. En particular, si se observan los ciclos económicos posteriores a la segunda guerra mundial, estos normalmente parecían tener una duración de 4-5 años. Por lo tanto, retrasos de un año podían muy bien ser desestabilizadores. Se sugirió que los intentos de «ajuste fino» de la economía, es decir, el intentar corregir incluso las pequeñas divergencias de los niveles deseados de output, no sólo no funcionarían sino que empeorarían las cosas.

Las respuestas keynesianas tendieron más bien a buscar formas de acortar los retrasos. Los cambios legislativos se podían introducir, y en algunos países *se* introdujeron, para acortar los retrasos legislativos y acelerar la implementación de políticas una vez decididos los cambios. Una respuesta alternativa, y posiblemente complementaria, consistió en intentar evitar el problema mejorando la habilidad para prever niveles futuros de actividad. El retraso en el reconocimiento podría ser evitado si fuera posible conocer con anticipación la situación de la economía dentro de, digamos, un año. La acción apropiada podría tomarse en el momento, aunque la política pertinente no tuviera efectos hasta dentro de un año. Fue en parte por este motivo que la construcción de modelos aún más elaborados de predicción basados en la econometría empezó a ser vista como una actividad típica de los economistas keynesianos⁴⁵. Las mejoras en la habilidad de calcular el tamaño de las respuestas probables a las políti-

44. Por ejemplo, en el Reino Unido, en 1988-89, el ministro insistió en que no existía ninguna alternativa a recurrir a las tasas de interés para controlar el boom del consumo. La «razón» por la que no había ninguna alternativa era que él había reclamado para sí el éxito por la reducción de impuestos de la primavera anterior, justificada con la retórica de «la economía de oferta», y tener que subir los impuestos en 1988 le hubiera expuesto al ridículo por parte de sus oponentes políticos.

45. Otra forma que recortaría o evitaría los retrasos en el reconocimiento estaba basada en técnicas similares a las utilizadas por los ingenieros. Ver, por ejemplo, Phillips (1962), que se formó inicialmente como ingeniero. Esto suponía observar no sólo el nivel de alguna variable económica como el output, sino también otros aspectos de su pasado reciente —como la tasa de cambio—. Siempre que los ciclos fueran razonablemente regulares, esto podría evitar la adopción errónea de acciones desestabilizadoras.

cas diferentes también reducirían la posibilidad de que se produjera la segunda causa de desestabilización mencionada anteriormente. Esta relación entre la habilidad de prevenir acontecimientos económicos y la mejora de las políticas de estabilización puede también explicar porqué, cuando en los años 80 algunos gobiernos decidieron renunciar a las políticas de estabilización, también realizaron observaciones despectivas sobre los modelos de previsión econométricos —incluso aquellos dirigidos por sus propios departamentos gubernamentales⁴⁶—.

Otra corriente de la respuesta keynesiana fue afirmar que no estaban preocupados por el «ajuste fino», pero que podían producirse *importantes* oscilaciones en el nivel del gasto que valía la pena intentar estabilizar de alguna forma y que, como mínimo, se podría conseguir una moderación de las fluctuaciones.

La última respuesta keynesiana sugiere, quizá, que también se puede ver el debate monetarista-keynesiano sobre la política de estabilización como un reflejo no sólo de una preocupación por la posibilidad de que se produzcan retrasos, sino como un desacuerdo mucho más fundamental sobre la naturaleza de la economía. En un sentido, este desacuerdo se centra en si la economía puede ser descrita como algo estable. En la mayor parte de la teoría económica, «estabilidad» significa que si, como resultado de una alteración pasada, una variable no se encuentra en su nivel de equilibrio, entonces convergerá hacia un equilibrio. Los desacuerdos de política económica entre los keynesianos y los monetaristas⁴⁷, basados en los desacuerdos sobre si el empleo y el output son estables, están relacionados con la estabilidad en dos aspectos relacionados pero algo más amplios. La visión monetarista supone, muchas veces de forma implícita, que si el gobierno no interviene de forma imprudente, después de una alteración, el empleo y el output no se apartarán mucho del equilibrio y *rápidamente* volverán al equilibrio. Por ejemplo, dejada a su suerte, la economía no experimentará recesiones muy profundas ni muy prolongadas. Contrariamente, los keynesianos basaron sus recomendaciones, muchas veces de forma implícita, en la visión de que en la ausencia de una intervención gubernamental, la economía podría experimentar periodos de muy alto desempleo que también duraran mucho tiempo⁴⁷.

Como normalmente no vemos cambios muy rápidos del output y del empleo en periodos muy cortos, estos dos aspectos de la estabilidad están interrelacionados. Para dar un ejemplo exagerado, si hoy tuviéramos un desempleo del 20% de la mano de obra, es poco probable que la próxima semana el desempleo cayera al 5%.

Este desacuerdo fundamental que algunos han visto entre los monetaristas y los keynesianos tiene implicaciones claras tanto para la deseabilidad como para la factibilidad de la política gubernamental de estabilización macroeconómica. Si uno creyera que las recesiones profundas son poco probables, y que cualquier recesión pronto se curará a sí misma, entonces no hay ninguna necesidad urgente de una política gubernamental expansiva. Además, si es probable que la economía salga pronto de la recesión suave y temporal, entonces cualquier intento gubernamental de llevar a cabo una

46. Este fue un tema común, por ejemplo, del gobierno conservador que llegó al poder en el Reino Unido en 1979.

47. En este párrafo, hemos utilizado el término «equilibrio» de la macroeconomía como equivalente al «equilibrio de pleno empleo». Evidentemente, la visión keynesiana es compatible con la creencia de que se puede producir un «equilibrio con desempleo» y que este equilibrio con desempleo podría ser estable.

política expansiva es probable que acabe siendo desestabilizadora. Si hay retrasos, es probable que para cuando la expansión monetaria-fiscal del gobierno ejerza sus efectos, la economía ya vuelva a estar cerca del nivel de pleno empleo y, por lo tanto, las políticas expansivas tendrían el efecto no deseado de crear un periodo innecesario de presión inflacionista. Desde el punto de vista keynesiano, sin embargo, pasa lo contrario. Debido a que se cree que pueden producirse periodos de desempleo severo, es deseable actuar para reducir este desempleo. Y debido además a que, en ausencia de una política gubernamental, no se produciría una vuelta rápida al pleno empleo, no existe mucho riesgo de que las políticas expansivas durante una recesión se muestren desestabilizadoras. Si es probable que la recesión sea larga, entonces, incluso si se producen algunos retrasos en los efectos de las políticas monetarias-fiscales, la economía aún tendrá capacidad de expandirse (en otras palabras, aún habrá exceso de capacidad y desempleo) cuando las políticas hagan efecto.

Aunque hemos descrito como fundamentales estas diferencias sobre si una economía moderna es autocorrectora respecto al empleo agregado y al producto, éstas se basan en creencias sobre la estabilidad de la economía y no en hipótesis verificables. Nuestra explicación de las creencias de cada una de las partes utiliza deliberadamente términos tan vagos como recesión «temporal» en oposición a «prolongada» o «suave» en oposición a «severa». Los dos grupos de creencias son más frecuentemente bases implícitas y no explícitas de las visiones sobre la política de estabilización, y no están formuladas de forma que se permita algún tipo de comprobación decisiva entre ellas.

El debate de política económica sobre si se debería intentar la estabilización se resume con frecuencia en términos de si se le debería proporcionar *discreción* a un gobierno para intentar controlar activamente la actividad económica agregada o si debería estar limitado por *normas* que debería seguir pasivamente. El tipo de normas propuestas sería tener siempre un presupuesto equilibrado y un crecimiento estable de la oferta monetaria, independientemente del nivel de actividad económica.

Los keynesianos objetaron, tanto a través de análisis empíricos y argumentos teóricos, que seguir normas tan simples llevaría a peores resultados que intentos prudentes de estabilización⁴⁸. Además, afirmaron que las normas simples eran imposibles de seguir. Por ejemplo, a medida que la renta variara, los ingresos/gastos del gobierno variarían automáticamente, de forma que equilibrar el presupuesto requeriría una respuesta activa al estado de la economía; y ésta podría muy bien ser desestabilizadora porque requeriría recortar el gasto público en un momento en que los pagos por transferencias serían altos debido a una recesión⁴⁹.

48. Para un ejemplo de una defensa fuerte del enfoque keynesiano, ver Modigliani (1977).

49. La terminología del debate: normas frente a discreción es engañosa. La posición monetarista no sólo estaba a favor de las normas, sino de normas de un tipo simple particular, es decir, un tipo en el que la norma era independiente del estado de la economía. Los enfoques keynesianos no dependen sólo de que se proporcione poder discrecional a las autoridades, ya que la estabilización podía intentarse a través de normas que permitieran un *feedback* sobre el estado de la economía; por ejemplo, que por cada aumento del 1% del output por encima del nivel de su tendencia a largo plazo, se redujera el gasto público en un x%, estando la x fijada con antelación (posiblemente basándose en estimaciones del multiplicador en un modelo completo de la economía). La utilización de la terminología de «normas frente a discreción» puede estar relacionada con los puntos del siguiente párrafo del texto.

Existe otro argumento que se plantea a veces contra el permitir discreción a los gobiernos para alterar las políticas monetarias-fiscales. Este es más obviamente político: es el miedo de que los gobiernos intenten manipular la economía para que los booms se produzcan en la recta final de las elecciones, con la esperanza que los malos efectos resultantes de la sobreexpansión de la demanda no aparecieran hasta después de que se ganaran las elecciones. Entonces se requeriría una restricción mucho más severa de la que hubiera sido necesaria en otras circunstancias, pero (con suerte) la recesión producida habría tenido sus efectos antes de las próximas elecciones y se podría impulsar otro boom. Aunque las preocupaciones sobre los «ciclos económicos electorales» han sido utilizadas a veces como un argumento en contra de la discreción por parte de los mismos economistas que afirman a la vez que la ignorancia y los retrasos hacen que la estabilización pretendida sea peligrosa, los dos argumentos son inconsistentes. Cronometrar el boom para que ocurra durante los meses anteriores a las elecciones requiere un buen conocimiento de los retrasos, y por eso la estabilización genuinamente pretendida no exacerbaría el ciclo⁵⁰.

La reacción contra la política de estabilización llegó probablemente a su punto álgido entre las decisiones de política económica a principios de los años ochenta. En cierta medida, desde entonces se ha producido un retorno a la defensa de la discreción⁵¹. Sin embargo, hasta cierto punto se ha producido también un giro hacia una mayor preocupación por la inflación y una menor preocupación por el desempleo como objetivo principal de la política monetaria-fiscal, complicada por una mayor atención a los efectos sobre la balanza de pagos/tasa de cambio producidos por las políticas. Estos se analizarán en los capítulos subsiguientes.

7. CONCLUSIONES

Aunque los temas tratados en las diferentes secciones de este capítulo parecen dispares a primera vista, existen, de hecho, interrelaciones entre ellos, tal como se afirmó en la introducción. En términos de implicaciones para la política económica, las posiciones keynesianas tienden a apoyar la deseabilidad y factibilidad de la intervención macroeconómica gubernamental. Las opiniones que hemos llamado monetaristas tienden a negar tanto la necesidad como el resultado deseado de este enfoque activo de la política macroeconómica. En términos de la teoría económica implicada, muchos (si no todos) están vinculados al tema que hemos mencionado varias veces: ¿existen secciones importantes de una economía moderna que no estén captados adecuadamente por el tipo de modelo microeconómico neoclásico de los mercados competitivos en el que los precios se mueven fácilmente para así asegurar el equilibrio?

50. El miedo a los ciclos económicos electorales también es inconsistente con la creencia en las expectativas racionales (discutidas en el capítulo 5). El argumento supone que los votantes pueden ser engañados y no darse cuenta de que la expansión que ha sido realizada es insostenible y que llevará en sí misma a una nueva recesión.
51. La discreción también se hace inevitable si se produce una falta de creencia en que existe una sola medida a conseguir de «la» oferta monetaria. Tan pronto como se puedan utilizar varias medidas de dinero, deben tomarse decisiones si éstas divergen. En los Estados Unidos y el Reino Unido a mediados de los 80, la visión de que los agregados monetarios únicos existentes utilizados como metas ya no estaban relacionados con el gasto de forma segura debido a los cambios en las estructuras bancarias, fue parte de la razón que llevó al abandono de las metas únicas.

BIBLIOGRAFÍA

- AKERLOFF, G. A. (1980). «A Theory of Social Custom, of which Unemployment May be One Consequence», *Quarterly Journal of Economics*, 95, p. 749-775.
- BARRO, R. J. (1979). «Second Thoughts on Keynesian Economics» *American Economic Review*, 69 (2), p. 54-59.
- BARRO, R. J.; GROSSMAN, H. I. (1971). «A General Disequilibrium Model of Income and Employment», *American Economic Review*, 61, p. 82-93.
- BAUMOL, W. J. (1961). «Pitfalls of Contracyclical Policies: Some Tools and Results», *Review of Economics and Statistics*, 43, p. 21-26.
- BRUNNER, K. (1981). «The Case Against Monetary Activism», *Lloyds Bank Review*, 139, p. 20-39.
- DOERINGER, P.; PIRE, M. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington: D.C. Heath & Co.
- FRIEDMAN, M. (1948). «A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability», *American Economic Review*, 38, p. 245-264. Reeditado en Friedman, 1953.
- HICKS, J. R. (1950). *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*. Oxford: Oxford UP.
- LONG, J. B.; PLOSSER, C. L. (1983). «Real Business Cycles», *Journal of Political Economy*, 91, p. 39-69.
- LUCAS, R. E. (1978). «Unemployment Policy», *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 68, p. 353-357.
- MCCLOSKEY, D. N. (1983). «The Rhetoric of Economics», *Journal of Economic Literature*, 21, p. 481-517.
- (ed.). (1988). *The Consequences of Economic Rhetoric*. Cambridge: Cambridge UP.
- MANKIW, N. G.; ROMER, D. (eds). (1991). *New Keynesian Economics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- MICHIE, J. (1987). *Wages in the Business Cycle*. Londres: Frances Pinter Publishers.
- MODIGLIANI, F. (1977). «The Monetarist Controversy», *American Economic Review*, 67, p. 1-17.
- OKUN, A. M. (1981). *Price and Quantities: A Macroeconomic Analysis*. Oxford: Blackwell.
- PHILLIPS, A. W. (1962). «Employment, Inflation and Growth», *Economica*, 29, p. 1-16.
- SAMUELSON, P. A. (1939). «Interactions Between the Multiplier Analysis and the Principle of Accelerations», *Review of Economics & Statistics*, 21, p. 75-78.
- SOLOW, R. M. (1980). «On Theories of Unemployment», *American Economic Review*, 70, p. 1-11.
- (1990). *The Labour Market as a Social Institution*. Oxford: Blackwell.
- TOBIN, J. (1975). «Keynesian Models of Recession and Depression», *American Economic Review*, 65 (2), p. 195-202.

La teoría neoclásica actual y Keynes*

Bernard Guerrien

Los puntos de vista sobre la teoría de Keynes, tanto entre los neoclásicos como entre los keynesianos, son muy diversos. Algunos consideran que esta teoría es más «general» que la teoría del equilibrio general y que ha revelado las «contradicciones internas» de aquélla; otros piensan, al contrario, que ésta sólo es un caso particular que hay que intentar «integrar» en los modelos formalizados derivados del de Arrow-Debreu. Pero el punto de vista más habitual, tal como aparece en la docencia, por ejemplo, es el de una teoría que tiene un «objeto» distinto, el estudio de los grandes agregados de la economía, por oposición a la teoría del equilibrio general que se interesa por el comportamiento de los agentes individuales. Una versaría pues sobre la «macroeconomía», la otra sobre la «microeconomía». Ya hemos explicado en el capítulo XII los problemas que tal diferenciación plantea en el marco de la teoría neoclásica. No volveremos a hablar de ello.

Aquí intentaremos examinar brevemente de qué modo podemos situar el pensamiento del propio Keynes (y no de las diversas variantes del keynesianismo) respecto a la teoría neoclásica actual. Diversas razones explican porqué tal empresa no es una de las más fáciles de llevar a cabo y porqué tantas controversias se basan más en malentendidos (y en un desconocimiento de la teoría actual del equilibrio general) que en diferencias de fondo.

Entre estas razones, apuntamos:

- Keynes criticaba a los neoclásicos *de su época*, a los que incluía en los que él designaba como «clásicos». Y, sin embargo, muchas de las afirmaciones de estos últimos, no demostradas, no han sido incorporadas –o si lo son, con muchas reservas– por los teóricos neoclásicos actuales «serios». Así pues, hay que operar una selección de entre todas las críticas a Keynes para conservar sólo las que siguen siendo válidas respecto a la teoría neoclásica tal como la hemos expuesto en esta obra;
- aunque crítica a los clásicos, Keynes utiliza una parte de su aparato conceptual (basado, además, en un enfoque «marshalliano», por el equilibrio parcial), añadiéndole un cierto número de «leyes» de su propia invención, lo cual a veces plantea problemas de coherencia;
- Keynes era escéptico en cuanto al interés de la formalización matemática de la economía. Pero, como ya hemos dicho en la sección anterior, no se había desmarcado

* Publicado en: Guerrien, Bernard. «Théorie néo-classique actuelle et Keynes». En: *La théorie néo-classique. Bilan et perspectives du modèle d'équilibre général*, 3.ª ed. París: Economica, 1989, p. 360-385. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

completamente de la «visión del mundo» neoclásica, e intentó de todos modos construir un nuevo modelo, que, por lo demás, fue desarrollado (sin respetar siempre su pensamiento) por sus sucesores. Debido a su reticencia ante la formalización, que se explica por el lugar fundamental que atribuía a la incertidumbre, este modelo era, por lo menos en algunos aspectos, lo bastante impreciso como para dar lugar a múltiples interpretaciones, a veces contradictorias.

La reticencia de Keynes respecto a los modelos matemáticos «puros» se explica también por el hecho de que era un hombre de acción, muy comprometido con los debates de política económica de su época; no podía «abstraer» la existencia del beneficio, del riesgo, de las crisis, de la moneda, de un sistema financiero altamente desarrollado, de la especulación, del Estado, etc.; todos ellos fenómenos más o menos vinculados a la incertidumbre. Lo que se manifiesta en sus obras, incluso «teóricas», mediante referencias constantes a la realidad, a la «psicología» de los agentes, al funcionamiento real de diversas instituciones (mercados financieros, la Bolsa), etc. A pesar de que la teoría neoclásica experimenta dificultades para tener en cuenta estos aspectos de la realidad, Keynes conserva, sin embargo, una parte del aparato conceptual de esta teoría: la mezcla «empírico-teórica» que resulta de ello no es siempre muy clara.

Pero lo que puede parecer desde el punto de vista formal una debilidad del pensamiento de Keynes constituye también su fuerza. Porque su gran mérito es justamente el haber intentado explicar mejor la realidad tal como es —y no tal como los modelos «puros» quisieran que fuese—, aun cuando su exposición implica un cierto número de lagunas.

Ahora vamos a intentar precisar todo esto, intentando extraer los rasgos esenciales del pensamiento de Keynes. Vamos a procurar demostrar que la *diferencia fundamental* entre este pensamiento y la teoría neoclásica reside en el lugar atribuido a la *incertidumbre*.

1. UN TEMA CENTRAL EN KEYNES: LA INCERTIDUMBRE

Keynes vivía en un país, Gran Bretaña, que sufrió una recesión prolongada desde el final de la primera guerra mundial. La crisis de 1929 y la Gran Depresión que siguió le confirmaron en su idea de que el sistema capitalista, o el «dejar hacer», no tenía el comportamiento armónico que le otorgaban los clásicos (vocablo que él utilizaba para designar, a la vez, a los grandes clásicos, A. Smith, D. Ricardo y a los marginalistas). Ya que una de las características esenciales del enfoque de estos últimos —así como del de los neoclásicos actuales— es la de no tomar realmente en consideración la incertidumbre. Sea porque se sitúan (de forma más o menos implícita) en una posición estacionaria o semiestacionaria, o porque suponen (como Arrow y Debreu) la existencia de un sistema completo de mercados, presentes y futuros.¹

Es cierto que se puede introducir una cierta dosis de incertidumbre suponiendo la existencia de mercados *contingentes* a plazo (ver capítulo VI) o añadiendo «residuos aleatorios» a las ecuaciones de los modelos, lo que lleva a razonar más sobre esperanzas matemáticas que sobre valores ciertos. Pero Keynes impugnaba esta forma de tratar la

1. Lo que equivale a suponer que el futuro es probabilizable.

incertidumbre ya que no pensaba que el futuro fuese «probabilizable»; además, los agentes no pueden saber con mucha antelación cuáles son los acontecimientos futuros posibles. Es por ello que, respecto al enfoque clásico, Keynes dijo:

... en cualquier momento, las previsiones y los hechos se suponían como dados de forma precisa y calculable... Se suponía que el cálculo de probabilidad... podía ser capaz de reducir la incertidumbre al mismo status, desde el punto de vista del cálculo, que el de la propia certidumbre... Acuso a la propia teoría económica clásica de ser una de esas técnicas bonitas y refinadas que intentan tratar el presente abstra-yéndolo del hecho de que sabemos muy pocas cosas respecto al futuro»².

Para él, la incertidumbre en economía es tal que «no existe una base científica que permita justificar la aplicación de un cálculo de probabilidades cualquiera a estas cuestiones. Simplemente, no sabemos».

Keynes reconocía que los clásicos no ignoraban completamente este hecho, pero les reprochaba que le atribuyesen un lugar secundario en sus análisis, lo que, según él, no le permitía tratar problemas esenciales.

[...]

2. EQUILIBRIOS DE SUBEMPLEO Y PARO INVOLUNTARIO

A toda demanda efectiva –que corresponda a un equilibrio en el sentido que hemos visto anteriormente– se asocia un cierto nivel de empleo, decidido por los empresarios en función de sus previsiones. El nivel de empleo y el nivel de producción están estrechamente vinculados «en un determinado estado de la organización, del equipamiento y de la técnica». Pero, para Keynes, el nivel de producción determina el salario real, siendo éste igual al «producto marginal del trabajo», como lo afirma el «primer postulado» de los clásicos, que él no discute (y que incluso califica de «ley primordial», *Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie*, TGE, p. 43).

No existe pues ninguna razón para que este salario real, indirectamente determinado por las decisiones de producir de los empresarios, sea igual a la «desutilidad marginal de trabajo» que se supone explica la oferta de trabajo de las familias (ver capítulo II). Por consiguiente, puede ser que la demanda efectiva sea tal que existan familias que desearían trabajar con el salario real existente y que no encuentran empleo. Se hallan entonces en situación de *paro involuntario*, y este nivel de la demanda efectiva corresponde a un *equilibrio de subempleo*. Evidentemente, es este tipo de situación lo que interesaba a Keynes.

De hecho, su razonamiento suponía que el salario nominal estaba más o menos fijado, o que sólo experimentaba variaciones limitadas durante el proceso que conduce al equilibrio de subempleo (asociado a una cierta demanda efectiva). Sucede pues que cuando los productores recurren a un cierto volumen de empleo para la puesta en marcha de la producción, ello deriva en una demanda (que se verá confrontada con la ofer-

2. J. M. Keynes, «The General Theory of Employment», *Quarterly Journal of Economics* (febrero de 1937). A partir de ahora, citaremos por *QJE* 1937 las referencias a este artículo.

ta) cuya parte más importante proviene de los ingresos salariales. Estos últimos se han obtenido multiplicando el número de horas trabajadas por el *salario nominal*. Porque Keynes, situándose de entrada en una economía monetaria, distingue entre *salario nominal*, evaluado en unidades monetarias, y *salario real*, evaluado en «poder adquisitivo». El paso de un tipo de salario al otro se efectúa mediante el *nivel de precios* que juegan, implícitamente, el papel de una variable de ajuste. En efecto, puesto que Keynes acepta el «primer postulado» de los clásicos –según el cual, el salario real viene dado por la productividad marginal del trabajo, siendo esta última una función del nivel de empleo–, y puesto que el salario nominal está fijado, se sigue que el nivel de precios, que debe verificar la relación: salario nominal = salario real x nivel de precios, está determinado cuando el nivel de empleo lo está. Es por esto que no se puede considerar el modelo de Keynes como un modelo «de precios fijos». Pero es cierto que su exposición se refiere a la articulación de estas tres variables, sin que el sentido de causalidad aparezca de forma clara; de ahí las diversas explicaciones a las cuales ha dado lugar³.

[...]

3. LA NOCIÓN DE EQUILIBRIO EN KEYNES

Hemos visto anteriormente de qué modo la demanda efectiva correspondía a una situación de equilibrio en el sentido de que, cuando éste se alcanza, «nada se mueve», pues los empresarios que son su motor ven cómo se realizan sus previsiones y, por lo tanto, no revisan sus planes. Este equilibrio no es walrasiano en la medida en que admite la existencia de un paro involuntario; es decir, de agentes que no pueden realizar sus planes óptimos.

Pero resulta curioso constatar que, fuera del problema del empleo, Keynes compartía con los clásicos que criticaba el optimismo fundamental sobre el funcionamiento del sistema de mercado. Así pues, en toda la *Teoría general* admite, una vez resuelto el problema del «nivel» de la producción, que existe un equilibrio (del tipo competitivo más tradicional) y que es estable (a veces evoca un poco el proceso de ajuste sin expresar ninguna duda en lo que respecta a su convergencia). Esto aparece implícitamente tanto cuando trata de la demanda efectiva como cuando trata de los mercados financieros, y explícitamente en el último capítulo titulado «Notas finales sobre la filosofía social a la cual puede conducir la Teoría General» en el que afirma:

si se considera el volumen de la producción como dado, es decir, si se le supone regido por fuerzas exteriores a la concepción de la escuela clásica, no hay nada que objetar al análisis de esta escuela respecto a la manera en que el interés individual determina las opciones acerca de qué riquezas producir, las proporciones en que los factores de producción se combinan para producirlas y la distribución entre estos factores del valor de la producción obtenida (*TEG*, p. 372).

3. El hecho de que una buena parte de sus razonamientos adopten un punto de vista «marshalliano», recurriendo a «curvas de oferta» y de «demanda», no facilita las cosas. Igual sucede con su aversión a la formalización.

O aún:

Así pues, consideramos [...] que la supresión de las lagunas de la teoría clásica no lleva a abandonar el "sistema de Manchester", sino simplemente a indicar qué tipo de entorno exige el libre juego de las fuerzas económicas para que todas las posibilidades de la producción se puedan realizar (TEG, p. 372).

De hecho, la única cosa que le preocupa es el «entorno» que permite conseguir un buen «volumen de la producción», lo que explica que sólo se interese por los grandes agregados (evaluados en dinero: producción, consumo, ahorro, inversión, siendo su principal preocupación la de aumentar el estímulo a la inversión a fin de poder colmar el «agujero» creado por el ahorro. Hasta tal punto, que incluso llegó a decir que:

el único remedio radical a las crisis de confianza que aquejan la vida económica moderna sería el de reducir la opción del individuo a la única alternativa de consumir su renta o de servirse de ésta para hacer fabricar el artículo de capital real que, incluso sobre la base de una información precaria, le parezca ser la inversión más interesante que se le ofrezca.

Desde este punto de vista, se puede considerar que la macroeconomía es un subproducto del pensamiento de Keynes (aún cuando desconfiaba de los modelos matemáticos): se ocupa esencialmente de los grandes agregados y de la manera de ponerlos en el «buen nivel» (que corresponde al pleno empleo), a la vez que deja que operen las «fuerzas del mercado».

La fe de Keynes en el mercado se trasluce también en la cita siguiente:

Pero tan pronto como los controles centrales habrán conseguido establecer un volumen global de producción que corresponda lo más aproximadamente posible al pleno empleo, la teoría clásica recuperará todos sus derechos [...]. Fuera de la necesidad de un control central para mantener en equilibrio, la propensión a consumir y el estímulo a invertir, no hay ahora más razones que antes de socializar la vida económica [...]. Es el volumen y no la consistencia del empleo lo que el sistema actual ha sido incapaz de determinar correctamente (TEG, p. 372).

Pero aquí surge una pregunta: ¿de qué modo se pueden crear «los controles sociales necesarios para garantizar el pleno empleo» que «implican, evidentemente, una gran ampliación de las funciones tradicionales del Estado» (TEG, p. 373) sin interferir en el «libre juego de las fuerzas económicas»? Al nivel de agregación empleado por Keynes resulta posible evitar responder a una pregunta como ésta, pero éste ya no es el caso a partir del momento en que se entra en los detalles (o cuando se preconizan políticas económicas).

Lo que nos lleva a abordar, siempre respecto a la noción de equilibrio en Keynes, el problema del «primer postulado de los clásicos», el de la «flexibilidad» de los salarios y los precios y, finalmente, el de la interpretación que Keynes daba de la ley de Walras (o de Say).

4. KEYNES Y EL «PRIMER POSTULADO DE LOS CLÁSICOS»

Recordemos que Keynes aceptaba este postulado, según el cual el salario real es igual al producto marginal del trabajo. Keynes precisa:

Este postulado significa que en un estado determinado de la organización, del equipamiento y de la técnica existe una relación biunívoca entre el salario real y el volumen de la producción (y como consecuencia del empleo), de tal manera que un crecimiento del empleo, en general, no puede producirse sin ir acompañado de una disminución de los salarios reales. No discutimos esta ley primordial que los economistas clásicos han declarado, con mucha razón, inatacable (*TEG*, p. 42).

La «demostración» del primer postulado se hace en el marco marginalista tradicional (ver capítulo III) que supone implícitamente la existencia de un sistema completo de mercados (presentes y futuros), es decir, la ausencia de incertidumbre. Y, sin embargo, hemos visto en los capítulos anteriores que a partir del momento en que se abandona la hipótesis de la existencia de un sistema completo de mercados ya no queda ninguna razón para que las relaciones marginalistas tradicionales correspondan a un comportamiento «maximizador». Porque las *previsiones* hechas por los agentes representan un papel decisivo cuando establecen sus planes. Y, debido a la ausencia del comisario-subastador walrasiano (que impediría intercambios «en desequilibrio»), estas previsiones deben tener en cuenta las *limitaciones en cantidad* que los agentes experimentan (o experimentarán). De hecho, Keynes hace representar un papel privilegiado a una de estas limitaciones: la que respecta al trabajo, puesto que admite la existencia de equilibrios «limitados» en los que todos aquellos que desearían trabajar *con el salario corriente* no pueden hacerlo a causa de la falta de empleos.

¿Pero, por qué no considerar la existencia de un problema similar en el mercado de los demás bienes y servicios? ¿Por qué excluir el caso en que los productores se verían igualmente limitados respecto a las cantidades, en la medida en que estarían dispuestos a producir y a vender más *a los precios corrientes* pero no lo hacen por falta de compradores? Los productores, al constatar que se ven limitados en la cantidad, deberán integrar esta «señal» cuando establezcan sus planes futuros (además de las «señales» tradicionales proporcionadas por los precios). Lo que introducirá modificaciones importantes en la manera en que se establecerán estos planes. Es por esto que, muy probablemente y dadas las previsiones de los empresarios, éstos decidan, desde un punto de vista «racional», mantener capacidades de producción excedentes (capacidades resultantes de elecciones pasadas e irreversibles). En una economía que sufre una depresión, como las que Keynes estudió, esto no puede excluirse fácilmente. De ello se deriva que, en un caso como éste, la mayor parte de empresas se hallen en una zona de rendimientos constantes o crecientes, poco compatibles con el «primer postulado»; un aumento de empleo no se traduce forzosamente por una disminución del salario real⁴. En este punto, la posición de Keynes no es muy coherente.

4. Por ejemplo, N. Kaldor mantiene (op. cit., nota 7: N. Kaldor, *Le Fléau du Monétarisme*, 1984, Editions Economica) que el obrero marginal es la principal fuente de beneficio puesto que los costes fijos se amortizan «a costa» de los otros obreros.

5. ¿SALARIOS «RÍGIDOS» O «FLEXIBLES»?

Puesto que Keynes no discutía el «primer postulado», tampoco discutía la idea según la cual cualquier aumento del empleo debía traducirse por una disminución del salario *real*. El problema que se planteaba para él era pues el de la variación del salario *nominal*. Más exactamente, intentaba responder a la pregunta: ¿permite la disminución del salario nominal garantizar un aumento del nivel de empleo? Evidentemente, Keynes intenta contestar a esta pregunta recurriendo a los instrumentos teóricos de los que él mismo se ha dotado (propensión a consumir, preferencia por la liquidez). Pero los argumentos que expone corresponden a una óptica de equilibrio general, lo que explica que hayan podido ser utilizados de nuevo en los modelos estrictamente neoclásicos (por ejemplo, por Arrow y Hahn, y por Grandmont) que no utilizan estos instrumentos keynesianos. Keynes emplea una óptica de equilibrio general porque, aunque reflexiona sobre «curvas» de oferta y demanda con un estatus mal definido (ver capítulo VII sobre la estática comparativa), afirma que los salarios, aunque significan un coste para los productores, son un elemento decisivo de la *demanda*. Una disminución de la tasa salarial (nominal), se expresa, por tanto, en una disminución de la demanda (nominal), a menos que se dé un aumento del empleo bastante importante como para compensar, desde el punto de vista de la demanda global, la disminución salarial.

Todo el problema se halla pues en saber si este alza del empleo es verosímil. En el capítulo XIX de la *Teoría general*, Keynes enumera las razones «a favor» y las razones «en contra», situándose siempre en un contexto de incertidumbre. Se preocupa muy especialmente por los efectos de una disminución del salario nominal sobre las *previsiones* de los empresarios que son los que deciden la puesta en marcha de la producción, no sólo en función de los costes que ésta implica, sino también de la demanda esperada. Incluso si la demanda no varía, una disminución salarial se traducirá por un efecto de distribución a favor de los no asalariados (rentistas de todo tipo) que se puede suponer consumen una parte menor de sus ingresos que los asalariados: para que la demanda efectiva (y, por lo tanto, el empleo) se mantenga, o aumente, la inversión *ex ante* deberá aumentar. De ahí la variación del estímulo a la inversión que depende, a su vez, de la eficacia marginal del capital y del tipo de interés (mediante la preferencia por la liquidez).

Por consiguiente, la pregunta planteada se puede formular de la manera siguiente: ¿la disminución del salario nominal permitirá aumentar el estímulo a la inversión?

Keynes piensa que no. Porque aunque la reducción de los salarios se traduzca por un aumento, probablemente pasajero, de los beneficios, irá acompañada de una cierta disminución de los precios que anulará en parte el efecto inicial. Además, esta disminución de los precios tendrá un efecto desfavorable sobre las previsiones de los empresarios que pueden por ello decidir aplazar sus inversiones esperando que aquella continuará y disminuirá aún más sus costes. Una previsión que amenaza con realizarse si todos los empresarios hacen la misma previsión e inician un proceso acumulativo de disminución de la inversión y, por consiguiente, de la producción y de la demanda.

Finalmente, la disminución de los precios se manifiesta por un aumento de la carga de las deudas contratadas cuando los precios eran más altos, de donde resulta el posible aumento del número de quiebras y del paro, la disminución de la demanda efectiva, unas pobres expectativas, etc. Algunos autores han señalado que se daría un «efecto

real de saldos líquidos» que actuaría en un sentido favorable a la demanda: los saldos líquidos detentados por los agentes se «valorizan» cuando los precios bajan, lo que se traduciría por un alza de la demanda de bienes y servicios. Pero este último puede ser débil y difícilmente podrá contrarrestar los efectos negativos antes citados. Observemos además que este efecto real de saldos líquidos puede no funcionar si los agentes prevén que los *futuros* precios de los bienes también van a disminuir: pueden decidir entonces conservar más saldos líquidos para aprovechar esta disminución (sin sustitución intertemporal)⁵.

Todas estas razones hicieron que Keynes considerase que la «rigidez a la baja» de los salarios nominales fuese más bien algo bueno. Además, era consciente de otro problema que ya hemos tratado en el capítulo VIII: suponiendo que los trabajadores estuviesen dispuestos a bajar el salario nominal, ¿cómo lo harían en la práctica? ¿Quién tomaría esta iniciativa? ¿Los parados? Pero entonces, ¿qué pasaría con los que tienen un trabajo? Este proceso de disminución no sería pues instantáneo, tomaría tiempo, implicaría conflictos, especialmente debido a la existencia –por lo menos pasajera– de salarios distintos para agentes que efectúan el mismo trabajo, etc. He ahí la razón de que Keynes pensase que si se quería aumentar el empleo, más valía provocar una *baja uniforme* de los salarios *reales* (ver primer postulado) dejando aumentar los precios –por ejemplo, inyectando una cantidad suplementaria de moneda en la economía– y manteniendo los salarios nominales en el mismo nivel. Se evitarían así los efectos negativos anteriormente mencionados de una disminución de los precios, consecuencia de una disminución de los salarios nominales, aun obteniendo el resultado buscado por los clásicos: aumentar el empleo a través de una disminución del salario real⁶.

6. LA POSICIÓN QUE OCUPAN EL TRABAJO Y EL SALARIO EN KEYNES

Recordemos que en el modelo del equilibrio general, el trabajo es un «bien» como otro cualquiera cuyo «precio» viene determinado por el salario. En realidad, una parte de los argumentos propuestos por Keynes siguen siendo válidos si nos interesamos por la «rigidez» o la «flexibilidad» del precio de un bien cualquiera. Puesto que si un precio baja, esto quiere decir que habrá una disminución de los ingresos de los que producen este bien y, por lo tanto, de su demanda. Keynes, además, era consciente de ello puesto que mencionaba los efectos negativos sobre las expectativas y, por lo tanto, sobre la demanda efectiva, de la disminución del precio de los bienes.

¿Pero, por qué dar tanta importancia al trabajo? Porque se trata de un «bien» especialmente importante que interviene en prácticamente todos los procesos de producción, en los que se utiliza en grandes «cantidades». La variación del precio de este bien ejercerá pues un impacto importante sobre la demanda, lo que no es el caso para la mayor parte de los otros bienes. En la medida en que Keynes insistía muy particularmente sobre el aspecto «gasto» de la renta, según él, el salario no podía más que repre-

5. En el apéndice del capítulo XIII hemos proporcionado un ejemplo de economía simple en el que el efecto de reserva real no basta, por sí sólo, para garantizar la existencia de un equilibrio walrasiano (temporal).
6. En la segunda conferencia de su obra *Monnaie et Inflation*, F. Hahn trata este aspecto del pensamiento de Keynes utilizando el enfoque neoclásico actual.

sentar un papel privilegiado puesto que es el componente principal de los ingresos renta de la mayor parte de los agentes.

Ciertamente Keynes no consideraba que el trabajo fuese un bien como otro cualquiera, aun cuando utilizaba una buena parte del vocabulario y de los conceptos «marginalistas» tradicionales, tal como lo muestran sus «leyes psicológicas» y el lugar que atribuye a las instituciones, a las negociaciones salariales y, más generalmente, a los «hechos reales». De hecho, como ya hemos dicho, conserva la fe de los clásicos en el buen funcionamiento de los mercados, a excepción del mercado de trabajo. Situándose siempre, más o menos implícitamente, en un contexto de competencia perfecta, tal como lo hacen la mayor parte de modelos macroeconómicos calificados de «keynesianos» y que consideran un mundo «con un bien» (aparte del trabajo).

Pero es cierto que los teóricos neoclásicos actuales que han examinado más a fondo el problema de la estabilidad del equilibrio general han destacado que la «flexibilidad» de los precios (incluidos los salarios) no garantiza de ningún modo un comportamiento armónico del sistema competitivo. En cierto sentido, se puede considerar que aún son más «pesimistas» que Keynes respecto a esta cuestión. Ya hemos tratado este tema en los capítulos VIII y XIV; por esta razón no volveremos a hablar de él.

Vamos a tratar ahora otro aspecto de esta cuestión que ha suscitado un buen número de polémicas pero que nos parece que puede ser resuelto de forma simple si se adopta la terminología «moderna»: el problema del estatus de la ley de Walras (o de Say).

7. KEYNES Y LA «LEY DE SAY»

El primer y quizá principal problema que se plantea respecto de esta ley es el de saber en qué consiste exactamente. ¿Cómo se puede interpretar la formulación que a menudo se hace de ella: «la oferta crea su propia demanda»? En realidad, se han propuesto diversas interpretaciones, y muchas polémicas anteriores estaban mal centradas puesto que aquellos que las debatían no estaban discutiendo de lo mismo (ya que daban un contenido diferente a esta ley).

Keynes era consciente de este problema, tal como lo demuestra la cita siguiente:

Desde J. B. Say y Ricardo, los economistas clásicos han creído que la oferta crea su propia demanda, lo que quiere decir, en un cierto sentido evocador pero no claramente definido, que, en la comunidad entera, la totalidad de los costes de producción debe necesariamente gastarse directa o indirectamente en la compra de la producción (TEG, p. 44).

o aún:

la teoría clásica «se fundamenta en las hipótesis ... 3) que la oferta crea su propia demanda en el sentido de que, para todos los volúmenes de la producción y del empleo, el precio de la demanda global es igual al precio de la oferta global (TEG, p. 47).

Esta última formulación de la ley de Say se parece mucho a la ley de Walras tal como la hemos establecido en los capítulos VI y XIV (en el lenguaje de Keynes, el «precio» de la demanda, o de la oferta, corresponde al *valor* de esta demanda o de esta

oferta). Porque esta ley establecía que *cualquiera que sea el vector precio P dado*, el valor de la demanda total es igual al valor de la oferta total, pudiendo medirse estos valores en unidades monetarias (a condición de que el precio de la moneda no sea nulo). Hemos visto que esta ley es una *pura relación contable* y, por consiguiente, inatacable a este nivel. Es, incluso, válida si los agentes no tienen un comportamiento «maximizador».

En un contexto simplificado en el que no habría más que un bien, trabajo y dinero (cuyo precio no es nulo), se escribe:

$$(1) \quad se_L(s, p) + pe_b(s, p) + e_m(s, p) = 0$$

donde s es el salario nominal, p el precio nominal del bien y $e_L(s, p)$, $e_b(s, p)$ y $e_m(s, p)$ las demandas netas de trabajo, del bien y de dinero cuando el vector-precio es (s, p) .

¿Cómo interpretar la relación (1)? Y para empezar: ¿de dónde viene el «vector-precio dado»? ¿De qué modo se «manifiestan» las demandas netas? ¿Cuál será su acción sobre los precios cuando éstos no sean precios de equilibrio?

Para comprender mejor de qué se trata, situémonos en un marco keynesiano, suponiendo que el vector-precio (s, p) sea tal que haya, a estos precios, una oferta excedente de trabajo (existe paro involuntario): sea $e_L(s, p) < 0$.

De la ley de Walras (fórmula (1) a continuación) resulta que se debe tener:

$$pe_p(s, p) + e_m(s, p) > 0$$

es decir, que en (s, p) existe una demanda excedente del bien (o de dinero). Pero esta demanda excedente puede no ser más que «potencial» (o «nacional», según la terminología de Clower): las familias establecen sus demandas de bien y de moneda *suponiendo que pueden vender todo el trabajo que quieren al salario s* (salario que aparece en su limitación presupuestaria: no olvidemos que la ley de Walras se deduce *exclusivamente* de las limitaciones presupuestarias) cuando, de hecho, como $e_L(s, p) < 0$, la demanda de empleo, por parte de las empresas, es inferior a la oferta de las familias.

Para que esta demanda pueda «manifestarse» de algún modo, se debe recurrir a un comisario-subastador que la registre (al mismo tiempo que la demanda de trabajo de las familias). Si éste impide los intercambios fuera del equilibrio, estas demandas netas sólo se harán efectivas en el equilibrio (walrasiano): sólo entonces los agentes procederán a efectuar transacciones.

Si no hay un comisario-subastador y si la economía no está siempre en equilibrio, los agentes procederán forzosamente a intercambios «en desequilibrio». Estos intercambios se traducirán en variaciones en las dotaciones de los agentes y, por lo tanto, en la *forma* de las demandas netas. Por tanto, si suponemos que estos últimos venden *efectivamente* la cantidad de trabajo solicitada por las empresas (el «lado corto» impone el nivel de las transacciones), su demanda de bienes dependerá de la cantidad de trabajo vendida y no de la que *hubiesen querido* vender en (s, p) . Lo que se manifestará en el nivel de su limitación presupuestaria (siendo sus ingresos inferiores a los deseados): su demanda neta de bien y de dinero disminuirá. Nada impide que incluso estas demandas netas se anulen, tal como Keynes pensaba. Más formalmente, si notamos $\bar{e}_b(s, p)$ y $\bar{e}_m(s, p)$ las demandas netas de los agentes después de que las familias hayan satis-

fecho la demanda de trabajo de las empresas (en (s, p)), la ley de Walras (aquí, fórmula (1)) se aplicará a los otros mercados y tendremos:

$$p\bar{e}_b(s, p) + \bar{e}_m(s, p) = 0$$

Si el mercado de trabajo está racionado, la suma de los valores de las demandas netas es nula. Observemos que incluso en estas condiciones no hay ninguna razón a priori para que los otros mercados estén en equilibrio (que las demandas netas se anulen) en (s, p) . Si éste es el caso, tal como Keynes suponía, la «demanda efectiva» corresponde a una situación en la que tenemos un vector precio (s^o, p^o) tal que $e_b(s^o, p^o) = 0$ y $\bar{e}_m(s^o, p^o) = 0$ (si consideramos diversos bienes, debiéramos tener en (s^o, p^o) una igualdad de este tipo para cada uno de los bienes).

Por consiguiente, puede existir «racionamiento» en el mercado de trabajo sin que haya en cambio una «presión compensatoria» en los mercados de los bienes.

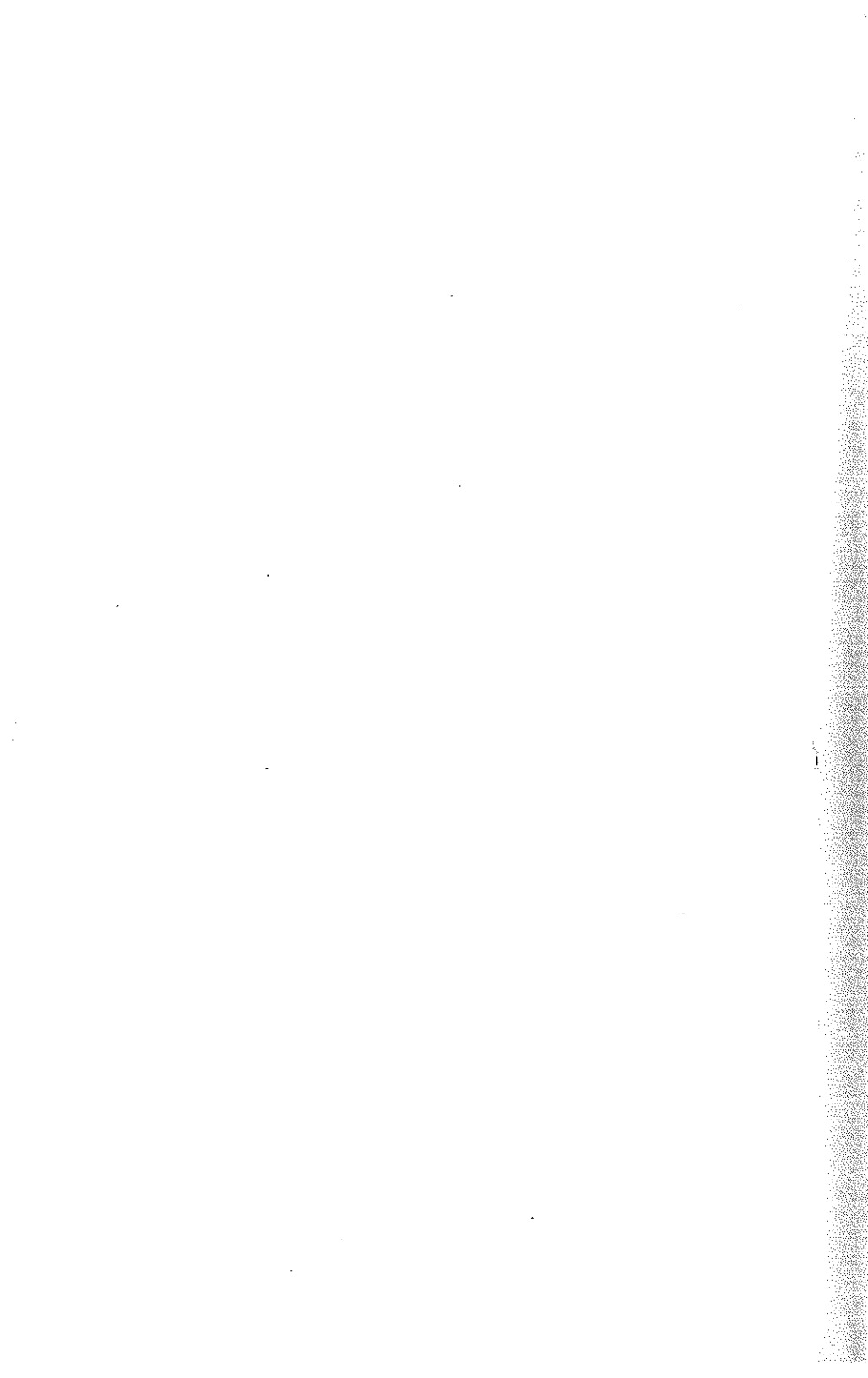
Si Keynes criticó tan en serio la ley de Say (o de Walras) es porque se dirigía a aquellos que recurrían a ella para «demostrar» que, gracias a ella, la economía no se puede alejar de forma duradera del pleno empleo, mediante un razonamiento del tipo siguiente: no puede existir un paro duradero puesto que entonces habría «presión» a la baja relativa del salario y, debido a la ley de Walras, una «presión» al alza (relativa) en los otros mercados, lo que permitiría, si existe «flexibilidad» de precios y salarios, «restablecer» el pleno empleo.

Este tipo de razonamiento, cuanto menos flojo, conduce a tres observaciones:

- aunque se suponga que existe un comisario-subastador que tenga en cuenta estas «presiones» para poner en práctica el tanteo, nada permite asegurar que este último conduzca a un equilibrio. Aquí se plantea el problema de la *estabilidad* del sistema competitivo que la ley de Walras está lejos de resolver⁷. En realidad, esta estabilidad depende de la regla adoptada por el comisario-subastador, así como de la forma de las demandas netas: no volveremos a este punto que ya hemos tratado ampliamente en el capítulo VIII;
- en el caso de que no haya comisario-subastador y que en (s, p) haya un exceso de oferta, entonces la eventual «presión a la baja» no tendrá forzosamente como contrapartida una «presión al alza» del precio del bien, como acabamos de ver (la «demanda efectiva» siendo diferente de la «demanda notional»);
- en realidad, como ya hemos observado anteriormente, el hecho de que el equilibrio existe está lejos de ser cierto: la forma que toman las previsiones de los agentes representa aquí un papel importante.

En conclusión: la ley de Say es inatacable si se la reduce a una pura relación contable, deduciéndose exclusivamente de los condicionantes presupuestarios de las familias, siendo válida tanto si estamos en equilibrio como si no. En cambio, no permite afirmar que el equilibrio walrasiano existe y es estable. La existencia de una «ley» como ésta no impide de ningún modo que la economía permanezca «de forma duradera» fuera de este equilibrio: la «ley de Say» es compatible con «equilibrios de subempleo» prolongados o con situaciones variadas de «desequilibrio».

7. En realidad, no tiene nada que ver con el tanteo.



Las nuevas corrientes

La década de los setenta no sólo albergó la crisis económica y el rechazo a las políticas económicas keynesianas, sino que supuso, también, la eclosión de un pensamiento económico renovado que se había ido gestando durante todo el periodo de dominio del pensamiento keynesiano. Dichas corrientes constituyen la base de los desarrollos actuales en la disciplina de la economía.

Pretendemos recoger en este apartado los principales desarrollos macroeconómicos que se han ido produciendo desde mediados de los cincuenta con atención especial a las corrientes más actuales. La fecha divisoria se debe principalmente a que para entonces la síntesis neoclásica estaba ya bien establecida y sirve como punto de arranque y referencia para todos los desarrollos posteriores.

Es difícil realizar una presentación (y todavía más si se pretende crítica) de las corrientes actuales de pensamiento económico. A medida que nos aproximamos en el tiempo, el trabajo en economía consiste más en numerosas elaboraciones distintas y parciales en construcción que en esquemas completos con líneas claramente definidas. Los diversos enfoques y escuelas no están perfilados con precisión, hay cruces entre las diversas interpretaciones y la situación es de una gran fluidez. Al intentar identificar las corrientes principales tampoco está claro cuales serán reconocidas como más válidas y se consolidarán entre las múltiples versiones en discusión. El artículo de Beaud y Dostaler que recogemos constituye una buena prueba de esta profusión de enfoques y orientaciones que se disputan el espacio del pensamiento económico en la actualidad. En otras palabras: la tarea es complicada y arriesgada. Presentamos el trabajo realizado hasta donde hemos llegado pero, una vez más, somos conscientes de sus muchas lagunas.

Creemos que dentro de esta renovación/reconstrucción que experimenta el pensamiento económico desde esta época, y que está dando lugar a la proliferación de muchas líneas distintas de pensamiento¹, se pueden identificar a modo de tres grandes grupos: por un lado, encontramos el pensamiento económico opuesto al keynesianismo, que trata de restablecer el predominio del pensamiento neoclásico, partiendo inicialmente de su vertiente monetarista, pero después en sus contenidos más vinculados al equilibrio general. Probablemente es el grupo en el que se percibe un mayor número de trabajos. Por otro lado, observamos el grupo que creemos de menor importancia cuantitativa que, sobre la base de la aceptación de muchos elementos neoclásicos, aceptan también

1. E. S. Phelps (1990) publica una obra con el título *Siete escuelas de pensamiento macroeconómico* sin incluir en ellas el pensamiento postkeynesiano ni el marxista, lo que indica la proliferación actual de interpretaciones distintas.

algunos de los postulados keynesianos. Los economistas de este grupo, denominado neokeynesianos e incluso neo-neokeynesianos, a pesar de reconocer la importancia de la demanda y de aceptar algunas instancias limitadas de intervención pública, comparten muchos aspectos del análisis del primer grupo y, en términos generales, se puede decir que tienen como objetivo la renovación del análisis económico convencional de líneas neoclásicas, mediante la integración de algunos de los elementos parciales que consideran que éstas carecen y cuya adición puede mejorar el sistema. Nosotros, a pesar de la separación inicial que nos parecía necesaria a efectos conceptuales y que hemos realizado, los agrupamos en un solo bloque al que denominamos «nuevos neoclásicos». A falta de una mejor denominación que señale los matices internos dentro de esta denominación general, nos parece la más adecuada, ya que una característica común a todas estas escuelas es que, a pesar de todas las variantes en el análisis, parten de los mismos elementos esenciales y llegan a conclusiones muy similares de las de los neoclásicos tradicionales.

La otra gran línea de desarrollo del pensamiento económico que recogemos son los trabajos de los economistas contrapuestos a la escuela neoclásica, no marxistas. Los más conocidos entre ellos son los postkeynesianos. Son economistas que inician su desarrollo durante el dominio del keynesianismo tradicional intentando superar las limitaciones que se observaban en esta escuela e integrando otras aportaciones que podían completarla, especialmente los trabajos del economista polaco Kalecki. A medida que las limitaciones del keynesianismo tradicional se van haciendo más patentes y que el ataque de la economía neoclásica convencional sobre el keynesianismo aumenta, van ampliando el ámbito de sus trabajos —muchos postkeynesianos, además de los trabajos de Kalecki, integrarán también elementos del marxismo, del sistema de Sraffa y otros— y avanzando en la constitución de una línea de trabajo más identificada. Constituyen también diversos subgrupos y, como veremos, precisamente se debate ahora si han llegado a lograr o no un cuerpo de análisis integrado y coherente.

A este grupo, ya en sí mismo diverso, habría que añadir otras líneas de trabajo que con raíces importantes en el pasado (Veblen) se han renovado recientemente, como los institucionalistas o las que han surgido como reacción a la insatisfacción con los neoclásicos, como la *Evolutionary Economics*. No obstante, nosotros no hemos podido abordar estas corrientes por lo que no las incluimos aquí, aunque esperamos analizarlas en el próximo futuro.

A continuación recogemos, por tanto, algunos materiales que nos ayudan a conocer un poco, situarlos y, en tanto en cuanto nos ha sido posible, a elaborar una crítica de ambos grupos.

1. NUEVOS NEOCLÁSICOS Y POSTKEYNESIANOS

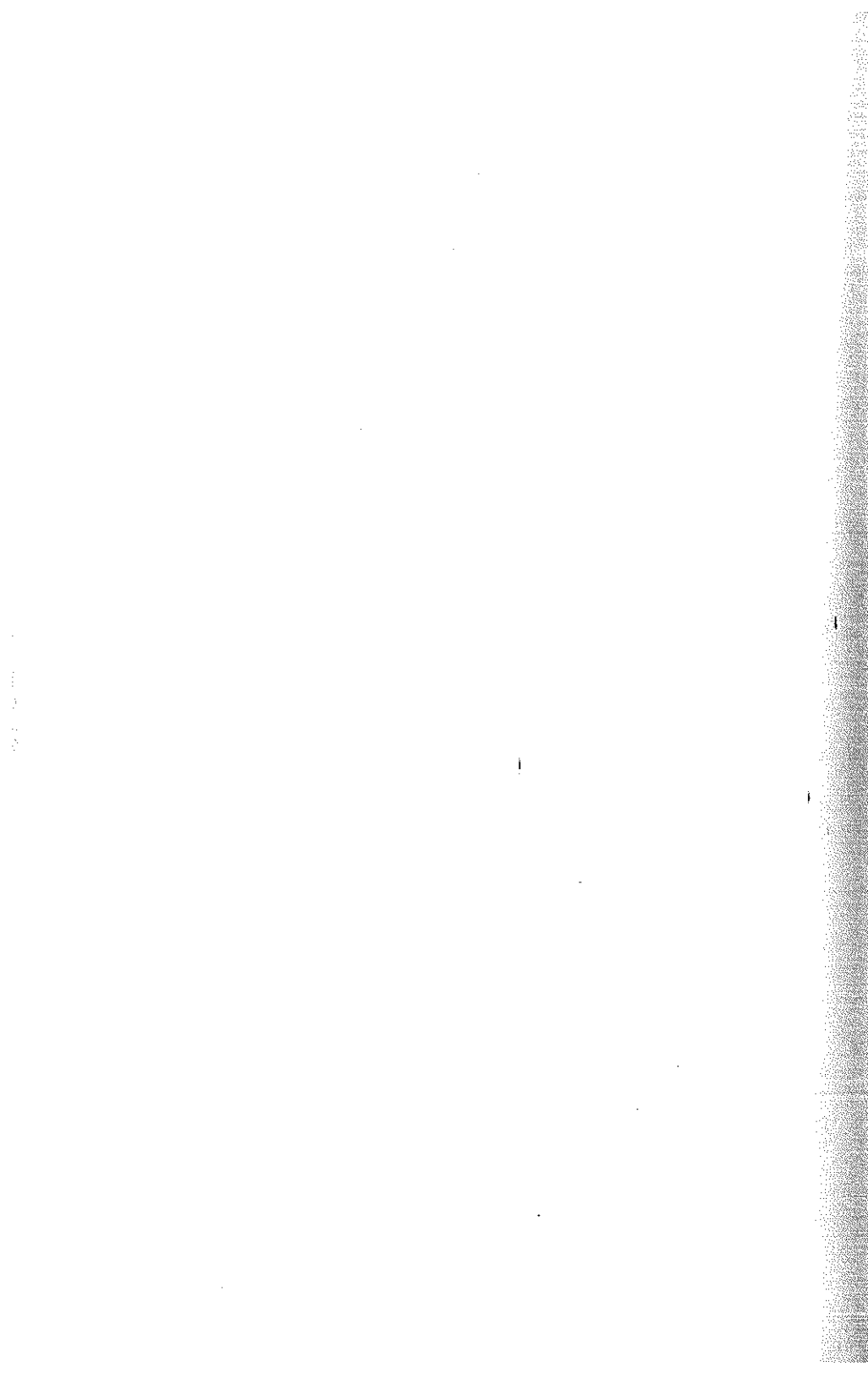
Respecto a la crítica, tenemos que anticipar que si es difícil identificar con precisión y caracterizar estas escuelas, nos ha resultado todavía más difícil encontrar trabajos que las critiquen. A medida que las versiones son más recientes, es más difícil hallar críticas sistemáticas a las mismas (hay más críticas del monetarismo de Friedman que de los nuevos macroeconomistas, de Keynes que de los postkeynesianos...). Es posible que sea debido a nuestro limitado conocimiento de las últimas versiones del pensamiento económico, pero tiene también otras causas. El dominio del pensamiento con-

vencional es de tal magnitud que el intento de criticarlo ¡descalifica automáticamente al crítico! No podemos olvidar que la mayoría de los economistas están intentando participar en el ámbito profesional mayoritario: los economistas académicos, porque hay que pagar un alto precio si se orientan en otra dirección (es prácticamente imposible avanzar firmemente en una carrera académica si se manifiestan «veleidades críticas») y los del mundo empresarial y de asesoramiento de política económica, porque es el conveniente para los intereses económicos dominantes y el exigido para poder trabajar como profesionales de la economía. Por otra parte, el esfuerzo de los economistas que sin una ruptura radical con la ortodoxia dominante no consideran válidos estos enfoques parece que está más dirigido a construir su propio esquema que a gastar energías en una crítica detallada de los mismos. Este nos parece que es el caso de los postkeynesianos. En cuanto a los economistas marxistas, son pocos (aunque en Estados Unidos se puede percibir un renacimiento de la economía marxista) y bien están intentando mostrar la relevancia del marxismo para interpretar la sociedad actual o, algunos están intentando precisamente adaptarlo integrando el mismo con muchos elementos del pensamiento económico ortodoxo actual (marxismo analítico). Finalmente queremos señalar también que es al apartado que, hasta ahora, le hemos podido dedicar menos tiempo, por lo que es posible que más adelante encontremos materiales críticos de mayor interés.

Aunque la evolución temporal de ambos grupos es similar –sus raíces se prolongan hasta los cincuenta y se desarrollan con más intensidad a partir de los setenta– hemos dejado los postkeynesianos para el final en esta presentación porque nuestra situación respecto a los ellos es bastante ambigua cuando no contradictoria. Por una parte, los hemos incluido dentro de las corrientes ortodoxas para realizar su crítica, pero, al mismo tiempo, el trabajo que hemos realizado sobre los mismos nos ha hecho ver que hay importantes aspectos de lo que hoy se incluye en esta escuela que desborda el ámbito de la ortodoxia y nos parece que pueden proporcionar bastante luz para una comprensión de la dinámica de la economía real. Nos proponemos, por tanto, continuar estudiándola y explorar mejor su capacidad de análisis social, junto con las corrientes institucionalistas y evolucionistas que hemos mencionado. De aquí que su inclusión al final de esta colección trata de señalar la continuidad posible con los trabajos que nos proponemos realizar en la próxima etapa del seminario.

2. LECTURAS

- BEAUD, Michel; DOSTALER, Gilles. «Sobre Babel y tres figuras del pensamiento económico actual». En: *Economic thought since Keynes. A history and dictionary of mayor economists*. Londres: Routledge, 1999, p. 141-155.
- PALLEY, Thomas I. «Conflicto, distribución y finanzas en las tradiciones macroeconómicas alternativas». *The Review of Radical Political Economics*, vol. 31, nº 4, p. 102-132.



Sobre Babel y tres figuras del pensamiento económico actual*

Michel Beaud, Gilles Dostaler

Desde finales de los años 60, los procesos de internacionalización y globalización han transformado completamente las economías nacionales, restringido su capacidad de maniobra y las posibilidades de actuar de los gobiernos y reforzado los límites del Estado del bienestar. El colapso de los regímenes comunistas parece marcar la victoria del sistema de mercado. Con el fracaso de las políticas de desarrollo en muchos países, el desempleo masivo, la nueva aparición de la pobreza y el ataque al medio ambiente, el mundo está sufriendo, a finales de este siglo, de enfermedades que los economistas no saben cómo curar. Esto no impide que la economía aparezca como la ciencia social más firmemente estructurada de todas, eficiente a través de la multiplicidad de sus aplicaciones a campos limitados¹, dominante y expansionista. Distráida por las dudas continuas sobre su propia capacidad y el logro de su ambición permanentemente renovada, la Babel que constituye la ciudad de los economistas actuales puede ser caracterizada por tres figuras mitológicas: Penélope, Sísifo e Ícaro.

1. BABEL: LOS ECONOMISTAS EN SU NUEVO MUNDO

Hace 150 años, un economista podía haber leído todos los libros de economía política o los relacionados con este campo; hace 60 años, podía obtener un conocimiento directo de todos los trabajos principales; hace 30 años, podía seguir las evoluciones de las corrientes principales. Actualmente, un economista debe tener una mente abierta y ser obstinado para estar informado de los debates principales relacionados tan sólo con su propio y estrecho campo (o campos) de interés. En dos siglos, la economía (al principio una pequeña parcela de tierra en el mundo del conocimiento humano, con cada una de sus montañas, valles y caminos conocidos por todos) se ha convertido ahora en un mundo de expansión ilimitada (donde surgen nuevos continentes y archipiélagos y unos paisajes en continua reforma).

Al final de la segunda guerra mundial, la economía era ya bastante diversa, debido a la pluralidad de objetivos y enfoques, a la variedad de concepciones de la relación entre la teoría y la realidad y a la multiplicidad de escuelas. Desde entonces, el ámbito cubierto por la economía se ha expandido continuamente, los campos de la economía aplicada se han multiplicado² y el número de escuelas y sus fracciones ha aumen-

* Publicado en: Beaud, Michel; Dostaler, Gilles. En: «On Babel and three figures of present-day economic thought». En: *Economic thought since Keynes. a history and dictionary of major economists*. Londres: Routledge, 1999, p. 141-155. Traducción: Gemma Galdon.

1. Ver Baumol y Faulhaber, 1988.

2. Sobre este tema, ver Hutchison, 1978: 319-20.

tado: multitud de discursos coexisten, se enfrentan y se influyen mutuamente. Además, el discurso económico se desarrolla y circula a niveles más y más diversos, con diferencias muy amplias en los grados de generalidad, de desarrollo teórico y de formalización, en la naturaleza central o marginal de los objetos tratados, en la proximidad de esos objetos a la realidad observable, y en la naturaleza y calidad de la información empírica³. Desde el libro o artículo teórico que deja una huella duradera, a la publicación que no tiene ningún impacto, desde el estudio empírico que nutre otros análisis y pensamientos durante un largo tiempo, al ocasional estudio descriptivo y los numerosos ejercicios puramente académicos, el ámbito de trabajos económicos es enorme.

En conjunto, la economía actual está caracterizada por una doble dinámica, tal como lo revela la multiplicación del número de publicaciones: la expansión del stock de trabajos publicados⁴ y su «parcelación». Esto ha transformado el mundo de los economistas en una especie de torre de Babel, donde pocos son los que escuchan a los demás y donde sólo una pequeña parte de los discursos que se pronuncian se oyen en realidad⁵; mucho más en cuanto que el conocimiento económico sigue generándose no sólo en los dos lenguajes que se han impuesto desde la guerra —el inglés y las matemáticas⁶— sino también en una amplia variedad de idiomas nacionales. Mientras que los economistas de culturas no anglófonas siguen lo que se produce en inglés, un número creciente de economistas angloparlantes ignora sistemáticamente lo que se publica en lenguas que no son la suya.

En este contexto, los economistas tienden a construir una multitud de microcosmos, cada uno basado en un enfoque o a un campo de trabajo común, con un reconocimiento recíproco, y anclado en un departamento académico o un centro de investigación, con sus propios informes de trabajo y muchas veces su propia publicación de limitada circulación. En dirección opuesta, algunas grandes asociaciones internacionales o nacionales (en particular la American Economic Association y sus

3. En resumen, de las publicaciones académicas emerge una clara predilección por la teoría formalizada: para el período 1982-6, los artículos que plantearon modelos matemáticos sin ningún dato representaron el 52% de los artículos publicados por el *Economic Journal* y el 42% de los publicados en la *American Economic Review*, y algunas publicaciones económicas sólo publican artículos de este tipo. La proporción correspondiente era del 18% en el caso de las ciencias políticas, el 12% en física, el 1% en sociología y el 0% en química (ver T. Morgan, «Theory versus Empiricism in academic Economics», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, n° 4, 1988: 163).
4. S.-C. Kolm considera que el corpus escrito de la economía era de «varios centenares de miles de páginas, creciendo a una tasa anual de, más o menos, una decena de miles de páginas al año, con una definición muy estricta del ámbito (y unas diez veces más para el total de la literatura económica)» (*Philosophie de l'économie*, París, Seuil, 1986: 30). Stigler estimó que la producción anual en inglés de unos 6.000 economistas, definidos estrictamente, era de 800 libros y 6.000 artículos, y evaluó el aumento del stock de escritos en un 5% por año, es decir, doblándose cada 14 años: por lo tanto, este stock sería, en 1992, 16 veces lo que era en 1936, el año en que se publicó *The General Theory* («The Literature of Economics: The Case of the Kinked Oligopoly Demand Curve», *Economic Enquiry*, vol. 16, 1978: 185-204).
5. «Es una literatura que nadie podría leer —los límites impuestos por la cordura son más estrictos que los que impone el tiempo—. De hecho, es una literatura que quizás es leída por un cierto número de economistas sólo moderadamente mayor que el número de escritores» (Stigler, op. cit.: 185).
6. El número de páginas publicadas anualmente en las principales revistas de economía matemática (algunas de las cuales fueron creadas durante este período, como *Internacional Economic Review*, *Journal of Economic Theory* y *Journal of Mathematical Economics*) pasó de 400 a 700 en los años 30 y 40, a una magnitud de entre 4.000 y 5.000 en los 70 y 80 (ver Debreu, 1986).

publicaciones⁷⁾, algunas publicaciones importantes y algunas editoriales trabajan para hacer circular y hacer disponible este conocimiento en evolución continua. Así, la economía experimenta una renovación perpetua en su movimiento expansionista. Pero, debido a la opacidad del conocimiento, a la dimensión tiempo, a los retrasos en la circulación y la asimilación, y a los periodos de espera y retrasos temporales, este reconocimiento permanente se produce de una forma que puede definirse como deformada y discordante: los textos escritos en los años 30, descubiertos de nuevo por los economistas de una nueva generación en los 60, se convirtieron en referencias inevitables en los años 70 y 80. Y, evidentemente, nadie puede decir cuáles de entre los publicados recientemente constituirán los textos de referencia hacia 2020.

Todo esto es para decir que no pretendemos, en este capítulo final, dar una visión general del pensamiento económico actual. Meramente intentaremos, entre la profesión presente, discernir algunos temas principales significativos en los movimientos actuales del pensamiento económico.

2. PENÉLOPE: DEL RIGOR TEÓRICO A LA COMPLEJIDAD MUNDIAL, TEJIENDO EL PAÑO IMPOSIBLE

Mientras que, en los años 60, uno podía pensar que los golpes proporcionados por Keynes y los keynesianos habían acabado con la ciudadela clásica, después de la guerra se fue reconstituyendo una nueva fortaleza: al mismo tiempo dispar y unificada bajo la bandera de la teoría del equilibrio general y de las bases de lectura neoclásica, equipada con poderosas armas e instrumentos analíticos y matemáticos. En gran medida, su fuerza parte de sus postulados simplificadores, que provocan tanto su falta de realismo como su atractivo universal.

Hahn, un especialista en la teoría del equilibrio general, que trabaja en la extensión de sus campos de aplicabilidad, explicó porqué acepta ser descrito como un «neoclásico»:

«Existen tres elementos en mi pensamiento que pueden justificarlo:

- 1) Soy un reduccionista en el sentido que intento encontrar explicaciones en las acciones de agentes individuales.
- 2) Al teorizar sobre los agentes, busco algunos axiomas de racionalidad.
- 3) Afirmando que es necesaria una cierta noción de equilibrio y que el estudio de los estados de equilibrio es útil (Hahn, 1984: 1.2).

Y, de hecho, las decisiones de los agentes individuales racionales, el mercado, el equilibrio y el óptimo son los elementos constitutivos principales de la nueva ortodoxia; sin embargo, en cada uno de estos ámbitos, las críticas debilitan a la ortodoxia pero, al mismo tiempo, también ayudan a reforzarla y provocan más preguntas. Este fue el caso para el mercado. La visión ortodoxa o neoclásica del mercado es la de una entidad mecánica en la que intervienen actores individuales no coordinados, ninguno de los cuales ejerce una influencia particular, y que la información que circula entre ellos lleva al ajuste hacia el equilibrio.

7. *American Economic Review*, *Journal of Economic Literature* y *Journal of Economic Perspectives*.

La simplificadora falta de realismo de esta visión ha sido criticada durante un siglo por generaciones sucesivas y por todas las familias de la heterodoxia. También ha sido criticada, durante algunas décadas, por la escuela austríaca⁸, lo que no ha evitado que muchos autores asociaran esta escuela a la corriente neoclásica, probablemente debido a que la escuela austríaca se caracteriza por un liberalismo radical que la distingue de otras heterodoxias. La crítica de Hayek tuvo un impacto especial, sobre todo debido a que, como teórico de primera fila del liberalismo clásico, otorgó específicamente al mercado un papel esencial, tanto en la sociedad en general como en la economía. Sin embargo, Hayek rechazó muy pronto la concepción walrasiana de un mercado en el que los agentes estarían perfectamente bien informados⁹. Desarrolló en cambio una visión de la competencia de mercado entendida como un proceso de aprendizaje y coordinación de información que es simultáneamente múltiple, incompleto y que está, en particular, extendido entre millones de individuos. El mercado así percibido es uno de un «orden espontáneo», resultante de la evolución de la humanidad durante varios milenios, y no una creación racional de la que se puede dar una representación matemática. Von Mises desarrolló una visión análoga¹⁰, destacando la incertidumbre bajo la que los empresarios toman sus decisiones. Estas ideas se desarrollaron en el marco de la escuela austríaca moderna, en particular por parte de Israel Kirzner¹¹, quien desarrolló el concepto del mercado como proceso, mientras que Ludwig Lachmann¹² cuestionó las características equilibradoras del mercado. Y todos destacaron el abismo existente entre su conceptualización y la subyacente en la teoría del equilibrio general¹³. Se hicieron también intentos, en círculos más próximos a la ortodoxia neoclásica, de dar mayor realismo a la visión convencional del mercado. Así, el campo de investigación iniciado en los años 60, notablemente por Stigler (1961)¹⁴, sobre la búsqueda, la utilización y el coste de la información, se extendió para cubrir imperfecciones en la transmisión de información y equilibrios de mercado bajo información incompleta¹⁵. La economía de la información y la economía de la incertidumbre se

8. La denominación «austríaca» parte de los orígenes de esta corriente de pensamiento en la obra de Carl Menger y de sus discípulos vieneses. Pero es en Estados Unidos donde, actualmente, se encuentra el mayor número de «austríacos», o más bien «neoaustriacos», reunidos en el Ludwig von Mises Institute, y liderados, entre otros, por Murria Rothbard. El instituto publica la *Review of Austrian Economics* y la *Austrian Economic Newsletter*, y organiza una escuela de verano. Sobre la escuela austríaca, ver Dolan (1976), Gras y Smith (1986), Kirzner (1982), Littlechild (1990) y O'Sullivan (1990).
9. Ver, por ejemplo, Hayek (1937). *Economica*. Ver más arriba, capítulo 2.
10. *Human Action. A Treatise on Economics*, Londres: William Hodge; New Haven: Yale University Press, 1949.
11. *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973; *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press, 1979; *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, 1985.
12. *The Market as an Economic Process*, Oxford: Basil Blackwell, 1986.
13. Ver también G. O'Driscoll y M. J. Rizzo, *The Economics of Time and Ignorance*, Oxford: Basil Blackwell, 1985; M. N. Rothbard, *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principle*, Princeton: Van Nostrand, 1962.
14. Ver arriba, capítulo 7.
15. Ver, por ejemplo, P. A. Diamond. «A Model of Price Adjustment», *Journal of Economic Theory*, vol. 3, 1971: 156-68; F. M. Fisher. «Stability and Competitive Equilibrium in Two Models of Search and Individual Price Adjustment», *Journal of Economic Theory*, vol. 6, 1973: 446-70; Stiglitz (1976) con S. J. Grossman, (1981) con A. Weiss.

abrieron así como nuevos campos de especialización¹⁶. Mientras tanto, la teoría de juegos dio un fuerte impulso al análisis del mercado, de las estrategias y del comportamiento de los agentes, de las diferentes formas de competencia, así como de los tipos de mercado¹⁷. En este marco ampliado, el modelo estándar de mercado no es invalidado, pero su campo de aplicación está desde entonces mejor definido. Finalmente, y sin lugar a dudas, con el análisis de los mercados en competencia, Baumol, Panzar y Willig (1982) empujaron la teoría hacia la explicación de la realidad observable.

En lo relacionado con la racionalidad, el panorama era similar. La concepción ortodoxa es la de una racionalidad tanto reduccionista —la de un agente reducido a una dimensión que busca el maximizar los beneficios y minimizar los costes— como general, aplicable a todas las situaciones y a cualquier decisión: la racionalidad que H. Simon llama sustantiva. En este punto, sobre el que ya se habían realizado muchas críticas, fue Simon, un erudito, un pionero del análisis de la complejidad y ganador del Premio Nobel en Economía, quien realizó incursiones decisivas. En 1943, en su tesis doctoral (publicada en 1947), introdujo el análisis en términos de «racionalidad limitada», un enfoque desarrollado más tarde (1957, 1969, 1982 *Models*) en términos de «racionalidad condicionada», la de un agente que ejercita su habilidad de elegir, no simplemente con la preocupación única de la maximización o la optimización, sino en la complejidad de la situación, tomando en cuenta las imperfecciones de la información y el coste de su mejora, y la multiplicidad de limitaciones, criterios, beneficios y dificultades. Esta racionalidad es inseparable del proceso de decisión mismo, único a cada agente, y en particular a cada organización, y dentro del cual puede verse llevado a revisar sus objetivos.

Estos análisis están en el corazón de una de las escuelas de economía del comportamiento, la escuela Carnegie¹⁸, cuyo método —basado en el análisis concreto del comportamiento de las empresas y organizaciones— fue ilustrado por Simon (1958 con March), Cyert y March¹⁹, seguido por los trabajos de March²⁰ en la Universidad de Stanford y por Nelson²¹ en la Universidad de Yale. Evidentemente, este trabajo contribuyó al resurgimiento de los análisis de las empresas, dando color a la tradicional caja negra de la teoría neoclásica. Sin embargo, en este campo, fue el artículo publicado por Coase en 1937, ampliamente citado, el que abrió nuevas perspectivas. Coase quiso «demostrar la importancia para el funcionamiento del sistema económico de lo que puede llamarse la estructura institucional de la producción» (Coase, 1992: 713). En su artículo de 1937 intentó explicar, manteniéndose dentro del marco del análisis neoclásico, la especificidad de la empresa en relación al mercado y, por lo tanto, la naturaleza de la empresa en una economía de mercado. Lo hizo desarrollando la tesis según la cual la empresa es una estructura que permite eliminar los costes resultantes

16. Ver el simposio sobre la economía de la información, *Review of Economic Studies*, vol. 44, 1977: 389-601.

17. A. D'Autume. «Théorie des jeux et marché», *Cahiers d'économie politique*, n° 20-21, 1992: 155-65; K. Avinash Dixit y Barry J. Nalebuff. *Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics and Everyday Life*, Nueva York: W.W. Norton, 1991.

18. Earl (1988: 3-4).

19. *A Behavioural Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1963.

20. J. G. March y J. P. Olsen. *Ambiguity and Choice in Organisations*, Bergen: Universitets Forlaget, 1976.

21. R. R. Nelson y S. G. Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1982.

del funcionamiento del mercado, los costes de búsqueda de información y de negociación de los contratos, en definitiva, los «costes de transacción». No reconocido o mal entendido durante mucho tiempo²², este enfoque fue utilizado de nuevo por Coase en su artículo de 1960, «The Problem of Social Cost»; en los años 70, fue crecientemente tomado en cuenta y dio lugar a una abundante literatura, en la que uno puede encontrar, por ejemplo, aportaciones de Steven S. Cheung²³, Harold Demsetz (1967, 1968, 1972) y Oliver Williamson (1975, 1985).

Partiendo de hipótesis radicalmente diferentes a las de Simon y Coase —no sólo una situación de incertidumbre, sino también con agentes no motivados y no necesariamente racionales— Alchian (1950, 1977), llegó a conclusiones similares teniendo en cuenta la lógica de la selección natural. Con Demsetz (1972), planteó la eficiencia de la «producción en equipo» al explicar la empresa. Marschak, en la última parte de una larga carrera que le vio primero dar un nuevo impulso a la econometría²⁴, también se interesó por esta cuestión (1972), así como por la de la economía de las organizaciones, de las decisiones y de la información (1974). Mientras tanto, la explicación del tamaño de la empresa en términos de economías de escala acabó con una explicación amplia y fue enriquecida por el análisis de la función de coste multi-producto²⁵.

Estos diferentes avances tuvieron tres tipos de consecuencias: por una parte, abrieron brechas en la fortaleza de la ortodoxia, pero, al hacerlo, dieron lugar a trabajos que la reforzaron; y provocaron, en diferentes campos de investigación y en varias corrientes teóricas, un resurgir completo de los análisis de las instituciones, las organizaciones, las empresas, los mercados y las relaciones entre las organizaciones y los mercados. El estudio de las organizaciones, que, en el enfoque neoclásico, se encontraba dentro de la competencia de la historia, y no de la teoría económica, fue así reintegrado —y no sólo para los marxistas y los institucionalistas— en el campo del análisis económico²⁶. La imagen simplista de la empresa maximizadora es rechazada cada vez más; su análisis, igual que el de otras instituciones, es iluminado por la teoría de juegos, en particular por la teoría de juegos repetidos. En esta visión, el mercado ya no es el modo de ajuste universal —como si fuera la historia externa— de los planes de los agentes. Por lo tanto, es necesario reconocer las bases institucionales de su emergencia y funcionamiento; este análisis se desarrolla en el enfoque institucionalista²⁷, así como en el de la economía organizacional. También es necesario entender cómo opera la división entre lo que es importante para la empresa y lo que es importante para el mercado, y cómo funciona la sustitución entre uno y otro²⁸.

Estos trabajos se tradujeron en un fuerte resurgimiento de la economía del comportamiento y de sus diferentes escuelas²⁹, de los nuevos avatares del institucionalismo

22. Sobre este tema, ver Coase, (1972).

23. *The Theory of Share Tenancy*, University of Chicago Press, 1969; «The Contractual Nature of the Firm», *Journal of Law and Economics*, vol. 26, 1982: 1-22.

24. Ver arriba, capítulo 4.

25. Ver, por ejemplo, Baumol (1982) con Panzar y Willig.

26. Ver C. Ménard. *Les Organisations*, París: La Découverte, 1990: 16 y siguientes.

27. Entre otros, Alchian (1977) y Williamson (1985).

28. De Coase (1937), en Simon (1991), en el contexto de un simposio del *Journal of Economic Perspectives*, introducido por Stiglitz, sobre el tema «Organizations and Economics», en Williamson (1975).

29. Ver Earl (1988: 3 y siguientes).

—nueva economía institucional³⁰ y economía neoinstitucional³¹— y de la economía industrial. Este resurgimiento se tradujo en diferentes tipos de *rapprochements* o enlaces. Así, Williamson, que es citado abundantemente, y a veces reivindicado por las tres corrientes mencionadas anteriormente, escribió su tesis en la Universidad de Carnegie-Millon, y tiene una forma de análisis que lleva el sello tanto del enfoque del comportamiento como del neoclásico. Por otra parte, es apreciable la convergencia entre los trabajos postkeynesianos y el enfoque de comportamiento, visto como un nuevo enfoque de la economía industrial³². Autores como Akerlof y Stiglitz fueron de hecho descritos como «neoclásicos heterodoxos». Los institucionalistas pretendieron generalizar la economía neoclásica³³, mientras que otros se preguntaban sobre la posibilidad de realizar una síntesis entre la economía neoclásica y la del comportamiento³⁴. En el corazón de esta dinámica está la obra de K. Arrow, que es citada muy frecuentemente en la abundante literatura que acabamos de mencionar, tanto por su pensamiento en *Limits of Organization* (1974) como por su trabajo en las elecciones individuales y sociales³⁵.

En dirección contraria, estamos siendo testigos de una vuelta a la idea del mercado para tratar fenómenos internos a la empresa, y también para tener en cuenta «todas las relaciones sociales... consideradas así como “mercados” implícitos, ampliándose entonces el concepto del mercado para incluir la “sistematización de cualquier tipo de negociaciones entre individuos”»³⁶. A través de la teoría de los contratos³⁷, algunos tienden a reducir «todo lo que es institucional u organizativo» a contratos entre individuos, siendo éstos similares a las relaciones entre compradores y vendedores en la teoría neoclásica: «la organización, una simple acumulación de contratos, pierde toda identidad; desaparece como entidad colectiva, siendo reducida a interindividual»³⁸ y puede ser finalmente interpretada de nuevo en términos de racionalidad sustantiva.

30. Este término descriptivo fue sugerido por Williamson en 1975. Constituye, más que una escuela, un programa de investigación sobre la racionalidad y las instituciones (ver R. N. Langlois. «Rationality, Institutions and Explanation», en Langlois, 1986: 252-3).
31. Ver Eggertsson (1990: 6 y siguientes). Si la renovación del institucionalismo es innegable, no es obvio que esta distinción sea muy operativa, muchos menos debido a que, tal como señaló Eggertsson (p. 10, n. 12), Coase y Williamson utilizan el término «economía neoinstitucional» para designar dos paradigmas distintos. Para Langlois (1986: 252-3), la economía neoinstitucional está definida principalmente como un programa de investigación.
32. Ver, por ejemplo, N. Kay. «Post-Keynesian Economics and New Approaches to Industrial Economics», en Pheby (1989: 191-208); B. Haines y J. R. Shackleton. «The New Industrial Economics», en Shackleton, 1990: 178-204; Shepherd (1990), traducción inglesa: *Economics of Order and Disorder: The Market as Organizer and Curator*, Oxford: Clarendon Press, 1992.
33. Eggertsson (1990): cap. 1. Para esta parte, J. Lesourne exhibe la ambición de contribuir a una síntesis incluso mayor, ya que su *Économie de l'ordre et du désordre* (París: Économica, 1991) se presenta como la primera piedra de una construcción que se inspira en varias corrientes del pensamiento científico: la teoría general de los sistemas, la corriente evolucionista, el enfoque del comportamiento, el enfoque institucional y la misma teoría económica (p. 10-13).
34. Earl (1988) puso en duda el trabajo de los pseudo-conductivistas (p. 9-12).
35. Ver, por ejemplo, en su bibliografía, 1983, 1984, 1985, 1986.
36. M. Lagueux. «Le libéralisme économique comme programme de recherche et comme idéologie», *Cahiers d'économie politique*, n° 16-17, 1989: 142.
37. Alchian y Demsetz (1972: 778).
38. Y. Giordano. «Décision et organisations: quelles rationalités?», *Économies et sociétés*, vol. 25, n° 4, serie SG n° 17, 1991: 172.

Es difícil no acordarse aquí de Penélope. Mientras algunos de los economistas trabajan para hacer que los conceptos y las herramientas teóricas sean más capaces de tomar en cuenta la realidad de los mercados y de las empresas, otros aplican los análisis más reduccionistas a la empresa, a la organización y más allá del campo de la economía. En términos del proceso de conocimiento económico, ¿no es éste un caso de un paso adelante y muchos pasos atrás?

3. SÍSIFO: RECONSTRUYENDO ETERNAMENTE LA HETERODOXIA

Ante la vitalidad de lo que hemos llamado «la nueva fortaleza», puede parecer que las heterodoxias de ayer estén debilitadas. Así, el institucionalismo, en lugar de desarrollar su propia coherencia, ajusta, como hemos señalado, sus melodías como contrapunto al tema neoclásico dominante, constituyendo una fuente del resurgir de diferentes corrientes de pensamiento. La corriente postkeynesiana está muy viva, con sus propios canales de circulación, departamentos universitarios y centros de investigación en los que es influyente. Sus publicaciones son numerosas y diversificadas. Pero, al mismo tiempo, uno puede preguntarse si existe como una única corriente. Por ejemplo, muchas veces en oposición, y a veces en feroz conflicto, se encuentran los discípulos de Sraffa y aquellos que creen que los enfoques keynesiano y neoricardiano son incompatibles³⁹.

En lo referente al marxismo, éste experimentó un resurgimiento innegable en la década siguiente a 1968⁴⁰. Pero en este periodo sufrió un proceso de fragmentación en diferentes disciplinas académicas (antropología, sociología y economía en particular) y muchos autores fueron asociados a movimientos políticos (comunistas ortodoxos, trotskistas, maoístas, tercermundistas). En economía, los manuales de economía marxista se multiplicaron⁴¹. La ola de matematización dio lugar a reescrituras formalizadas de Marx⁴², debidas no solamente a economistas que reivindicaban a Marx como su autoridad. Samuelson, entre otros, después de describir a Marx como un postcardiano menor y autodidacta, le vio como un importante economista matemático⁴³, mien-

39. Ver arriba, capítulo 6, donde el lector encontrará muchas referencias a la literatura postkeynesiana contemporánea.

40. Ver Howard y King (1992); H. Gintis, «The Re-emergence of Marxian Economics in America», en B. Ollman y E. Vernoff (eds.). *The Left Academy: Marxist Scholarship on American Campuses*, vol. 1, Nueva York, McGraw-Hill, 1982. Ver también los textos reunidos en King (1990); G. Caravale (ed.). *Marx and Economic Analysis*, Aldershot, Hants: Edward Elgar, 1990; S. W. Helburn y D. F. Bramhall (eds.). *Marx, Schumpeter y Keynes: A Centenary Celebration of Dissent*, Armonk: Nueva York, M. E. Sharpe.

41. Ver, por ejemplo: J. F. Becker. *Marxian Political Economy: An Outline*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1977; G. Catephores. *An Introduction to Marxist Economics*, Nueva York: New York University Press, 1988; L. Gill. *L'Économie Capitaliste: un analyse marxiste*, 2 vol., Montreal, Presses socialistes internationales, 1976 y 1979; J. Gouverneur. *Manuel de théorie économique marxiste*, Bruselas: De Boeck-Wesmael, 1987; M. C. Howard y J. E. King. *The Political Economy of Marx*, Harlow, Longman, 1975; P. Salama y J. Valier. *Une introduction à l'économie politique*, París: François Maspero, 1973.

42. En particular Brody (1970); J. E. Roemer. *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1981.

43. Ver, en particular, «Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models», *American Economic Review*, vol. 47, 1957: 884-912; «Understanding the Marxian Notion of Exploitation:

tras que Morishima le describe como el cofundador, junto con Walras, de la economía matemática moderna (Morishima, 1973). Hubo un intenso debate, alimentado por las aportaciones de las escuelas sraffiana y neoricardiana, sobre la importancia de la obra de Marx, y en particular sobre el problema secular de la transformación de los valores en precios de producción⁴⁴. Mientras algunos autores de las corrientes postkeynesiana y neoricardiana, como por ejemplo K. Bharadwaj (1989) y Steedman⁴⁵, y algunos economistas marxistas como Dobb (1973) y Meek⁴⁶, consideran que la obra de Sraffa amplía la de Marx, otros creen que la traiciona⁴⁷. A este respecto, la frontera entre el marxismo y la teoría postkeynesiana, así como la frontera entre estos dos y el institucionalismo, es muchas veces borrosa e inestable, incluso más debido a que cada una de estas corrientes de pensamiento es atravesada por múltiples subcorrientes. Mientras tanto, además de los numerosos análisis dedicados al capitalismo global, el imperia- lismo y la crisis, es destacable el trabajo de S. de Brunhoff sobre el dinero y el Estado⁴⁸.

La estancación que golpeó a las economías capitalistas desde principios de los años 70 alimentó la llama del liberalismo y debilitó el keynesianismo. Durante un tiempo estimuló al marxismo, a su vez desestabilizándolo más tarde con el retroceso de los ideales socialdemócratas y socialistas en los países capitalistas. El colapso de los regímenes de tipo soviético propició otro serio golpe. Es difícil que los acontecimientos históricos maten una corriente teórica, un enfoque que en sí mismo pretende explicar tales cambios, pero es cierto que dan, a ojos de algunos, un aire de obsolescencia a

A Summary of the So-Called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices», *Journal of Economic Literature*, vol. 9, 1971: 399-431; «Marx as a Mathematical Economist: Steady-State and Exponential Growth Equilibrium», en G. Horwich y P. A. Samuelson (eds.), *Trade, Stability, and Macroeconomics: Essays in Honor of Lloyd A. Metzler*, Nueva York y Londres: Academia Press: 1974: 269-307.

44. Sobre este tema, ver G. Dostaler. «Marx's Theory of Value and the Transformation Problem: Some Lessons from a Debate», *Studies in Political Economy*, nº 9, Otoño, 1982: 77-101; G. Duménil. «Beyond the Transformation Riddle: A Labour Theory of Value», *Science and Society*, vol. 47, 1983-4: 427-50; A. Lipietz. «The So-Called "Transformation Problem" Revisited», *Journal of Economic Theory*, vol. 26, 1982: 59-88; J. S. Szumski. «The Transformation Problem Solved?», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, 1989: 431-52. Ver los textos reunidos G. Dostaler (ed., con la colaboración de M. Lagueur). *Un Echiquier centenaire: théorie de la valeur et formation des prix*, París/Montreal: La Découverte/Presses de l'Université du Québec; y en I. Steedman et al. *The Value Controversy*, Londres: New Left Books y Verso, 1981.
45. *Marx After Sraffa*. Londres: New Left Books, 1977.
46. Ver su prefacio a la segunda edición de *Studies in the Labour Theory of Value*, Londres: Lawrence & Wishart, 1973 (Primera edición, 1956).
47. Ver, por ejemplo, Amin (1977); C. Benetti, C. Berthomieu y J. Cartelier. *Economie classique, économie vulgaire: Essais critiques*, Grenoble: Presses universitaires de Grenoble, 1984; Mandel, B. Rowthorn. «Neo-classicism, Neo-Ricardianism and Marxism», *New Left Review*, nº 86, 1974: 63-87.
48. Sobre estos temas, deberíamos mencionar, aparte de los numerosos trabajos de S. Amin, los siguientes: A. Brewer. *Marxist Theories of Imperialism, A Critical Survey*, Londres: Routledge & Kegan Paul, 1980; A. Emmanuel. *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, Nueva York: Monthly Review Press, 1972; M. Itoh. *Value and Crisis*, Londres: Pluto y Nueva York: Monthly Review Press, 1980; H. Magdoff. *Imperialism: From the Colonial Age to the Present*, Nueva York: Monthly Review Press, 1978; P. Mattick. *Marx and Keynes: The Limits of the Mixed Economy*, Londres: Merlin, 1971; J. J. O'Connor. *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York: St Martin's Press, 1973; R. Owen y B. Sutcliffe (eds.). *Studies in the Theory of Imperialism*, Londres: Longman, 1972; H. Radice. *International Firm and Modern Imperialism*, Harmondsworth: Penguin, 1975.

ciertos trabajos. Igual que el keynesianismo, el marxismo, como dicen, ya no está de moda.

Las nuevas olas de la heterodoxia se han caracterizado principalmente por interpretar el funcionamiento de la economía cercana a los hechos y a la historia. Más allá de la historia económica⁴⁹ y de la historia cuantitativa⁵⁰, se trata de intentar el análisis de la realidad económica entendida en su dimensión histórica, en breve, de lo que podría llamarse economía histórica⁵¹. La economía política tenía sus raíces en la historia. Fue economía histórica. De Turgot a Smith y a Mill y Marx, de la escuela histórica alemana, Marshall y Schumpeter a Keynes, Hayek y Perroux, los economistas que han marcado el pensamiento económico tuvieron en cuenta la dimensión histórica. Esta inclinación hacia la historia es, además, común a todas las heterodoxias. Para la casi totalidad de los postkeynesianos, los institucionalistas, los radicales y los marxistas, al menos una parte del trabajo tiene una dimensión histórica; y este es también el caso del muy diversificado conjunto de economistas que han trabajado el desarrollo, el futuro del capitalismo y sus crisis, las economías nacionales y las economías internacionales y globales.

Muy a menudo, la forma en que la economía y la historia se articulan permanece implícita. Jean Lhomme intenta clarificar el tema: para él, son «los hechos históricos los que proporcionan la materia prima para la teoría económica»⁵², de ahí la importancia del trabajo que debe realizarse sobre su representatividad, homogeneidad, cohesión y su continuidad en el tiempo; además, el economista debe recurrir a la historia para someter a prueba los conceptos que, como criterio, deben «corresponder con la realidad»⁵³. Más ambicioso es el proyecto de Pierre Dockès y Bernard Rosier «de practicar la economía dando un mayor énfasis al análisis del cambio en el tiempo histórico, situando así el despliegue de los fenómenos económicos en una dinámica de irreversibilidad, de innovación irreducible, pero también en medio de los juegos y conflictos sociales, de descubrir la diversidad de duraciones y ritmos»⁵⁴. Su ambición como economistas es construir algo como las conocidas muñecas rusas, con un abanico de teorías, de la más específica a la más general.

49. Ilustrada primero por historiadores, desde Sombart a F. Braudel, I. Wallerstein y J. Bouvier —pero también por especialistas de otras disciplinas, como el demógrafo Alfred Sauvy y Karl Polanyi, a quien es difícil clasificar en una disciplina específica— y a la que decenas de economistas contemporáneos aportaron, bajo diferentes formas, sus contribuciones. Ver Hicks (1969); A. J. Field (ed.). *The Future of Economic History*, Boston: Kluwer-Nijhoff, 1986; W. N. Parker (ed.). *Economic History and the Modern Economist*, Oxford: Basil Blackwell, 1986.
50. Evidentemente, en primer lugar uno piensa en S. Kuznets y, en Francia, en J. Marczewski.
51. «Economie et histoire, nouvelles approches», número editado por P. Dockès y B. Rosier. *Revue économique*, vol. 42, 1991: 145-441; R. Boyer. «Economie et histoire: vers de nouvelles alliances». *Annales ESC*, año 44, 1989: 1397-426; R. Boyer, B. Chavance y O. Godard. *Les figures de l'irréversibilité en économie*, París: Ecole des Hautes Etudes et Ciencias Sociales, 1991.
52. *Economie et histoire*. Ginebra: Droz, 1967: 16. Ver M. Beaud. «Economie, théorie, histoire: Essai de clarification», en *Revue économique*, vol. 42, 1991: 155-72.
53. *Ibid.*, p. 30.
54. Introducción al número especial «Economie et histoire: Nouvelles approches» y «Histoire "raisonnée" et économie historique». *Revue économique*, vol. 42, 1991: 150. Ver también de los mismos autores *Rythmes économiques, crise et changement social. Une perspective historique*, París: La Découverte, 1983; *L'Histoire ambiguë: Croissance et développement en question*. París: Presses Universitaires de France, 1988.

Este intento de expresar las dos dimensiones, la teórica y la histórica, adopta ampliamente el enfoque subyacente en gran parte de la obra de Schumpeter, ya sea de su análisis del empresario, de la innovación y su papel en los movimientos económicos, o su pensamiento sobre la evolución a largo plazo del capitalismo y del socialismo. Es muy próximo al de autores como Perroux, tomando en cuenta la economía dominante, la empresa dominante y la industria dominante, y de sus sucesores como M. Byé, con la gran unidad interterritorial⁵⁵, y J. Weiller, con la preferencia racional por las estructuras⁵⁶. También es congruente con los trabajos de algunos institucionalistas⁵⁷. En este amplio campo de la economía histórica, la escuela de la regulación realizó un intento sistemático de desarrollo teórico⁵⁸. Obtiene su inspiración de diferentes fuentes: el marxismo y el postkeynesianismo con una fuerte influencia kaleckiana, de la escuela histórica, de Schumpeter y de la tradición de la economía política académica francesa relacionada con el estudio de la sociedad y de las instituciones, mezclándolos todos de nuevo para hacer una nueva masa que las levaduras post-1968 ayudaron a expandir. Los primeros trabajos trataron de la acumulación en Estados Unidos⁵⁹, de la construcción de un modelo macroeconómico de la economía francesa de inspiración postkeynesiana⁶⁰ y de la inflación en Francia⁶¹.

En palabras de Boyer⁶², «los enfoques en términos de regulación prestan mucha atención a las formas precisas que toman las relaciones sociales fundamentales en una sociedad determinada durante una fase histórica particular»; en particular, prestan atención a las «relaciones mercantiles» y a la «relación trabajo-capital», analizando sus «formas institucionales» (p. 13). En base a una macroeconomía de influencia postkeynesiana, analizan los «regímenes de acumulación» concebidos como «el conjunto

55. «La Grande Unité Interterritoriale dans l'industrie extractive». *Cahiers de l'I.S.E.A.*, serie F, n° 2, septiembre 1955: 5-97.
56. «Les préférences nationales de structures et la notion de déséquilibre structurel». *Revue d'économie politique*, vol. 59, 1949: 414-34; *L'Economie internationale depuis 1950*. París: Presses Universitaires de France, 1965.
57. R. R. Nelson y S. G. Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1982.
58. R. Boyer. *La Théorie de la régulation: une analyse critique*, París: La Découverte, 1986; trad. al inglés: *The Regulation School: A Critical Introduction*, Nueva York: Columbia University Press, 1990; id. «Les théories de la régulation: París, Barcelone, New-York». *Revue de synthèse* (CNRS, Sección 4°), n° 2, abril-junio 1989: 277-91. Ver también: *Le colloque de Barcelone, Economies et sociétés*, vol. 23, n° 11 (R 4), 1989 y vol. 24, n° 12 (R 5), 1990. Bob Jessop («Regulation Theories in Retrospect and Prospect». *Economies et sociétés*, vol. 21, n° 11 (R 4), 1989: 8 y siguientes) distingue entre siete escuelas de regulación: tres relacionadas con la economía marxiana (los economistas de Partido Comunista francés, que analizan el capital del monopolio estatal; la escuela de Grenoble; y la escuela de Amsterdam); y otras tres (en Alemania, en los países escandinavos y en los Estados Unidos) que pueden situarse en relación a la escuela de París, que con M. Aglietta, H. Bertrand, R. Boyer, A. Lipietz, J. Mistral y otros realizó el esfuerzo fundador, que trataremos aquí.
59. M. Aglietta. *Régulation et crises du capitalisme: L'Expérience des Etats-Unis*, París: Calmann-Lévy, 1976; trad. al inglés: *A Theory of Capitalist Regulation*, Londres: New Left Books, 1979).
60. J. Mazier. *La Macroéconomie appliquée*, París: Presses Universitaires de France, 1978.
61. Trabajos completados en el contexto del Centre de Recherches Prospectives d'Economie Mathématique Appliquée à la Planification (CEPREMAP).
62. Ver R. Boyer. *The Regulation School*, op. Cit. Ver también R. Boyer y J. Mistral. *Accumulation, inflation, crises*, París: Presses Universitaires de France, 1986; id. (ed.). *La Flexibilité du travail en Europe*, París: La Découverte, 1986.

de regularidades que aseguran el progreso general y relativamente coherente de la acumulación de capital» (p. 35), tanto como los «modos de regulación» (p. 43). Este enfoque permitió la realización, de forma coherente y coordinada, de análisis centrados en las dinámicas del capitalismo pasado y presente, distinguiendo de forma sistemática los diferentes tipos de crisis, enfatizando la distinción entre regímenes de acumulación extensivos e intensivos y sacando a la luz el fordismo en la explicación tanto del crecimiento de posguerra como de la crisis de los años 70 y 80⁶³. Generó nuevos trabajos, en particular sobre el dinero⁶⁴ y la organización del trabajo⁶⁵.

En el campo de la economía histórica, también se puede encontrar a autores que han trabajado sobre el sistema capitalista global⁶⁶ y las empresas transnacionales⁶⁷. Su trabajo es de alguna forma paralelo al de la escuela de la regulación, ya que esta última toma la economía nacional como su punto de partida. Sin embargo, también tomaron en consideración la dimensión internacional del capitalismo, y plantearon el concepto de régimen internacional⁶⁸; aquí pueden verse algunas similitudes, ya sea con el enfoque inglés en términos de hegemonía⁶⁹, o con aquellos enfoques orientados a relacionar las dimensiones nacional y global del capitalismo⁷⁰. En esta misma área de influencia de la economía histórica podemos encontrar a americanos radicales como S. Bowles, D. M. Gordon, T. Weisskopf, R. Edwards y E. Reich. Entre sus trabajos y los de la escuela de la regulación se puede encontrar una fuerte convergencia: por ejemplo, la idea de estructura social de acumulación⁷¹ cubre en gran parte la del régimen de acumulación; también existe una fuerte relación en las formas en que estas dos escuelas analizan la «relación salarial» (*rapport salarial*) y el compromiso capital-trabajo, así como la crisis de los años 70⁷². Otra convergencia puede apreciarse con M. Piore, quien, en colaboración con C. Sabel, abordó el análisis del postfordismo definiendo la espe-

63. Para una crítica de este enfoque, ver, por ejemplo, J. Cartelier y M. de Vroey. «L'approche de la régulation. Un nouveau paradigme?», *Economies et sociétés*, vol. 23, n° 11 (R 4), 1989: 63-87.

64. M. Aglietta y A. Orléan. *La Violence de la monnaie*, París: Presses Universitaires de France, 1982.

65. B. Coriat. *L'Atelier et le chronomètre*, París: Bourgois, 1979; *L'Atelier et le robot*, París: Bourgois, 1990.

66. En particular I. Wallerstein. *Historical Capitalism*, Londres: Verso, 1983; S. Amin (1970, 1976) *L'Impérialisme*.

67. En particular Vernon (1971, 1985) y C.-A. Michalet. *Le Capitalisme mondial*, París: Presses Universitaires de France, 1976 (nueva edición, 1985).

68. A. Lipietz considera que éste puede existir «como un sistema global de acumulación» (*Mirages et miracles*, París: La Découverte, 1985: 101; trad. al inglés: *Mirages and Miracles*, Londres: Verso, 1987. J. Mistral relaciona el análisis de las áreas estratégicas y de los regímenes internacionales de acumulación («Régime international et trajectoires nationales», R. Boyer (ed.). *Capitalismes fin de siècle*, 1986: 172 y siguientes). M. Aglietta estudia el «régimen monetario internacional que se establece alrededor de una moneda clave» (*La Fin des devises-clés*, París: La Découverte, 1986: 44 y siguientes).

69. R. Gilpin. *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, 1987; J. Kolko. *Restructuring the World Economy*, Nueva York: Pantheon Books, 1988; S. Strange. *States and Markets*, Londres: Pinter, 1988.

70. J. O. Anderson. «Capital and Nation-State: A Theoretical Perspective», en *Development and Peace*, vol. 2, 1981: 238-54; M. Beaud. *Histoire du capitalisme*, París: Seuil, 1981; Trad. al inglés: *A History of Capitalism*, Nueva York: Monthly Review Press, 1983; id. *Le système national/mondial hiérarchisé*, París: La Découverte, 1987.

71. Bowles (1983).

72. Bowles, Gordon y Weisskopf (1983); R. Edwards, D. M. Gordon y E. Reich. *Segmented Work, Divided Workers*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1982.

cialización flexible⁷³, un tema adoptado por los teóricos franceses de la escuela de la regulación. Finalmente, podemos recordar aquí a algunos defensores del enfoque moderno inglés en términos de «corporatismo»⁷⁴, un enfoque que tiene en cuenta las características del sistema político y los modos de representación de los intereses de cada país, las estrategias de los actores principales (el Estado, los empresarios, los sindicatos) y la naturaleza y papel de las relaciones sociales.

A pesar de que sus trabajos están en gran parte inspirados por los debates (mencionados en la sección previa) sobre el mercado, la empresa, la racionalidad y la organización, los defensores de las «economías de las convenciones» (*économies des conventions*)⁷⁵ parecen ocupar más y más el campo de la economía histórica. De hecho, si sitúan en el corazón de su análisis las dos formas más importantes de coordinación que constituyen el mercado y la empresa, establecen que ninguna de las dos puede funcionar «sin un marco común, sin una convención constitutiva»⁷⁶, lo que en sí mismo sólo puede entenderse si se sitúa en la historia de las sociedades. Por lo tanto, el análisis de las convenciones puede permitir la vinculación de campos demasiadas veces separados como son la economía, la sociología y la historia, el establecimiento de vínculos entre el pensamiento teórico y el análisis de la realidad, y la constitución de un punto decisivo entre el individualismo y el holismo y entre la microeconomía y la macroeconomía. Aquí encontramos nuevamente fuertes convergencias con los institucionalistas y la escuela de la regulación⁷⁷.

Con su esfuerzo orientado permanentemente a devolver la dimensión histórica, sociológica y política a la economía, son numerosos los que, como Sísifo, trabajan una economía histórica en reconstrucción permanente, y quienes, si no son atractivos por su coherencia formal y pureza, deben serlo por su capacidad de explicar las transformaciones y la evolución de las economías nacionales y globales.

4. ÍCARO: EL VUELO ROTO DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Para muchos de sus fundadores, la economía política era pensamiento pluridimensional en dos sentidos. En primer lugar, era simultáneamente una teoría del mercado y de los procesos productivos, del actor individual y de la sociedad, de la elección racional y del cambio histórico. A la vez, era también un intento de comprender los procesos observables, un esfuerzo de conceptualización y formalización, una guía para las decisiones del Príncipe y la consideración de los objetivos. Como disciplina de triple dimensión —humana, social e histórica—, era una «ciencia política y moral». Esta tradición,

73. *The Second Industrial Divide*, Nueva York: Basic Books, 1984.

74. P. C. Schmitter y G. Lehmbruch (eds.). *Trends Toward Corporatist Intermediation*, Beverly Hills, California: Sage, 1979; S. D. Berger (ed.). *Organising Interest in Western Europe*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1981; P. J. Katzenstein. *Corporatism and Change*, Ithaca, Nueva York: Cornell University Press, 1984. Ver también F. L. Pryor. «Corporatism as an Economic System: A Review Article». *Journal of Comparative Economics*, vol. 12, 1988: 317-44.

75. J.-P. Dupuy, F. Eymard, O. Favereau, A. Orléan, R. Salais, L. Thévenot (eds.). «L'Economie des conventions». Número especial de *Revue économique*, vol. 40, 1989: 141-400.

76. *Revue économique*, vol. 40, 1989: 142.

77. Ver, entre otros, R. Boyer y A. Orléan. «Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire». *Revue économique*, vol. 42, 1991: 269. Ver también Boyer, *The Regulation School*, op. cit.: xix-xxii.

nacida con Petty, Turgot, Smith, Malthus y Ricardo, ¿murió con Keynes, Frisch, Myrdal, Perroux, Tinbergen y Hayek? Es de temer tal posibilidad

No es que, entre los economistas vivos y pensantes, todos hayan perdido la esperanza en un enfoque multidimensional, pero, con la enorme producción de trabajos sobre economía escritos en las décadas recientes, el análisis, la teoría, la investigación —y con ellos, el pensamiento— han estallado en muchos campos: el mercado, la empresa, la elección pública, el consumidor, la economía nacional, el trabajo, el empleo, el bienestar, la economía internacional, las empresas transnacionales, el proceso de la globalización, el capitalismo, la tecnología, la innovación, la información y otros innumerables; cada uno de ellos con subáreas de especialización, encerrados todos por la estructura de las escuelas, las tradiciones teóricas y los lenguajes. El economista debutante, tanto como el autor veterano, habiendo trabajado duro para conseguir reconocimiento en una o dos áreas, dudará, con razón, antes de embarcarse en la tarea de construir un enfoque teórico que lo abarque todo.

Además, los últimos 40 años han estado marcados por una remarcable proliferación de trabajos formales y teóricos sobre mercados, equilibrios, opciones y estrategias, con el estudio de la realidad económica contemporánea convertido en una actividad de segunda clase, escasamente vinculada a lo anterior. El asesoramiento a los gobiernos ha disminuido; y pasarán varias generaciones de ordenadores antes de que uno sea capaz de relacionar la teoría del equilibrio general con las opciones concretas de políticas económicas, si llega a ser posible alguna vez. Por lo que respecta a la dimensión ética, algunos economistas han intentado reintroducirla, ya sea para ampliar el análisis, para incluir por ejemplo la idea de la equidad y de la «super-equidad» (Baumol, 1986 con Fischer), para comentar sobre cómo se está desarrollando el mundo (Hirschman, 1984; Sen, 1985, 1987 *On Ethics*), para criticar la falta de realismo de la teoría ortodoxa (Bartoli⁷⁸), o de nuevo como punto de partida para aquellos que niegan la ingobernabilidad del mundo (Tinbergen, 1990; Gruson, 1992).

El presenciar esta doble explosión en el conocimiento económico debería llevar a la aceptación del pluralismo y a su defensa. Pero debería llevar también a una reflexión sobre la necesidad del pensamiento. Ya en el siglo xvi, François Rabelais escribió que «*science sans conscience n'est que ruine de l'âme*»⁷⁹. ¿Qué podemos decir hoy de la formalización sin reflexión? Dos informes recientes, realizados a iniciativa de la American Economic Association, demuestran el *impasse* al que ha llevado el énfasis excesivo en las matemáticas y la formalización en la enseñanza de la economía en Estados Unidos⁸⁰. Ya sea por mala suerte o como provocación deliberada, la nota de Lawrence Summers, un economista del Banco Mundial, revelada por la prensa inglesa, es, a su manera, un indicativo de las incongruencias que se han generado por el análisis que da privilegio al cálculo racional. El autor ofrece una justificación racional para el desplazamiento de la polución y de los desechos del norte al sur, donde los salarios son menores, en térmi-

78. *Economie et création collective*. París: Economica, 1977; *L'Economie multidimensionnelle*. París: Economica, 1991.

79. «La ciencia sin conciencia no es más que la ruina del alma» (*The Complete Works of Rabelais*, Nueva York: Modern Library, 1944: 194).

80. A. O. Krueger *et al.* «Report of the Commission on Graduate Education in Economics» y W. Lee Hansen. «The Education and Training of Economics Doctorates». *Journal of Economic Literature*, vol. 29, 1991: 1.035-1.053 y 1.054-1.087.

nos de la relación entre el coste de una polución peligrosa para la salud y los beneficios absorbidos por el crecimiento de la enfermedad y de la mortalidad⁸¹.

¿Es éste el estado actual de la disciplina? ¿Es la naturaleza de los problemas? El pensamiento económico se muestra hoy enfermizo, aunque persistan, aquí y allí, algunas llamas entre las brasas. Cuando el último panfleto anarco-capitalista y la abundante gama de explicaciones marxistas de la última crisis se hayan colocado en las estanterías, ¿que será del pensamiento sobre los sistemas? Para algunos autores, hoy muy de moda, hemos llegado simplemente al «final de la historia»⁸². Incluso la encíclica *Centesimus Annus* del Papa Juan Pablo II apenas obtuvo una respuesta por parte de los economistas; debe decirse que en medio de una fuerte corriente liberal, el Papa denunció los límites del liberalismo y habló a favor del papel del Estado del bienestar⁸³.

Mientras las naciones del Tercer Mundo han experimentado tasas muy diferentes de desarrollo, la duda se impone: tanto en el norte como en el sur, hay voces que expresan dudas sobre el desarrollo como objetivo universal⁸⁴. En este área, además, las certezas desaparecen rápidamente: de la confianza en el socialismo a la hipótesis de los agentes racionales y al liberalismo; del proyecto basado en la construcción de una economía nacional a las estrategias de diversificación en el corazón de los mercados internacionales; del papel dominante del Estado al eslogan «menos Estado»⁸⁵. Los principales esfuerzos hacia la reflexión global han sido colectivos y han estado estimulados por los políticos: el Informe Brandt, que se centró en el abismo cada vez más profundo entre el norte y el sur⁸⁶; el Informe Brundtland, que subrayó el empobrecimiento de los más pobres y que, a pesar de su incapacidad para producir soluciones, tuvo éxito en ofrecer un eslogan: el desarrollo sostenible⁸⁷, es decir, aquél que es capaz de preservar el entorno y las oportunidades de las generaciones futuras. Ya que el medio ambiente se ha convertido, para todas las disciplinas científicas, en uno de los más importantes objetos de estudio a finales del siglo. Algunos economistas geniales ya lo habían entendido (Boulding, 1966 «The Economics»; Georgescu-Roegen, 1971, 1978, 1979, *Demain*, 1980, 1982; Commoner⁸⁸, Passet⁸⁹). Otros ya habían aplicado sus técnicas al medio ambiente bastante antes⁹⁰: en concreto, en el análisis del input-output

81. Ver *The Economist*, 8 de febrero de 1992, el *Financial Times*, 10 de febrero de 1992, *Courrier International*, 20 de febrero de 1992.
82. F. Fukuyama. *The End of History and the Last Man*, Nueva York: Free Press, 1992.
83. Ver: *Le Centenaire de Rerum Novarum*, editado por Hugues Puel, París: Cerf, 1991.
84. S. Latouche. *Faut-il refuser le développement?*, París: Presses Universitaires de France, 1986.
85. Ver: G. Grellet. «Un survol critique de quelques orthodoxies contemporaines». *Revue Tiers-Monde*, vol. 33, 1992: 31-66.
86. Willy Brandt (ed.). *North-South: A Programme for Survival*, Informe de la Independent Commission on International Development Issues, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1980.
87. World Commission on Environment and Development. *Our Common Future*, Nueva York: Oxford University Press, 1987. Ignacy Sachs había propuesto en 1972 el concepto de ecodesarrollo.
88. *The Closing Circle: Nature, Man and Technology*, Nueva York: Alfred A. Knopf, 1971.
89. *L'Economique et le vivant*, París: Payot, 1979.
90. R. Y. N. Dorfman (eds.). *Economics of the Environment*, Nueva York: W. W. Norton, 1972; A. C. Fisher y F. M. Peterson. «The Environment in economics: A Survey». *Journal of Economic Literature*, vol. 14, 1976: 1-33; M. L. Crooper y W. E. Oates. «Environmental Economics: A Survey». *Journal of Economic Literature*, vol. 30, 1992: 675-740; D. Pearce. «Green Economics». *Environmental Values*, vol. 1, 1992: 3-13; W. E. Oates (ed.). *The Economics of the Environment*, Aldershot, Hants: Edward Elgar, 1992.

(Leontief, 1970) y en el análisis de las externalidades (Baumol, 1975 con W. E. Oates; 1979 con Oates y Batey Blackman). Pero estas técnicas, ¿permiten algo más que aclarar ciertos problemas bien definidos? ¿No es necesaria la emergencia del pensamiento global para dar luz a una nueva tarea, a la que, en toda su complejidad, se enfrenta la humanidad?⁹¹

Como disciplina que ha estallado, la ciencia económica actual se desarrolla a través de multitud de trabajos, dedicados en su mayor parte a temas limitados, abordados a través de enfoques reduccionistas. El momento de la síntesis y de la reconstrucción parece estar más alejado que nunca. Muchos economistas eligen su disciplina con la esperanza de contribuir a solucionar los grandes problemas de su tiempo: el desempleo en los años 20 y 30, el subdesarrollo en el periodo de posguerra, y actualmente la desigualdad, la pobreza, el hambre y el ataque al medio ambiente. Pero cada uno de estos problemas constituye un hecho social global⁹². No es reduciéndolo todo a sus fragmentos constitutivos, a elecciones individuales y al cálculo de la maximización, no es ni siquiera a través de la construcción de un conjunto de teorías parciales sobre ellos que llegaremos a comprender estos problemas. Debemos tener en cuenta el hecho social global, que nos lleva a traspasar el estrecho análisis económico, tal como han hecho Myrdal, Perroux, Tinbergen, Boulding y Hirschman; y Sen para el hambre, Hayek para el mercado, Simon para las organizaciones, Kornai para las economías planificadas. Para encontrar explicaciones útiles para los problemas centrales de la economía, es hacia los no economistas donde debemos mirar: hacia Polanyi para el proceso del cambio social estructural vinculado a la expansión de la economía de mercado, hacia Rawls para la desigualdad y la justicia, hacia Habermas para el futuro de nuestras sociedades, hacia Prigogine para la complejidad.

Muchos economistas cuestionan profundamente los métodos y las bases mismas de la investigación económica. No hemos podido mencionar aquí el importante trabajo sobre metodología económica que existe desde el comienzo de la disciplina de la economía, y que ha resurgido en los últimos 20 años, estimulado por trabajos tales como los de Blaug (1980 *The Methodology*), Boland⁹³, Caldwell⁹⁴, Hausman⁹⁵, Hutchison (1978, 1981, 1992), Kolm⁹⁶, Latouche⁹⁷, Mayer (1993), Pheby⁹⁸ y muchos otros⁹⁹. La aparición de publicaciones como *Economics and Philosophy* y el *Journal of*

91. ¿Puede alguien ver alguna aportación en este sentido en la *Declaration for Universal Environmental Rights* divulgada por el CSE (Center for Science and Environment) de Nueva Delhi, dirigido por Anil Agarwal?

92. Un «fait social total». Leer, entre otros, a Marcel Proust y Fernand Braudel.

93. *The Foundations of Economic Method*. Londres: Allen & Unwin, 1982.

94. *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*. Londres: Allen & Unwin, 1982.

95. *Capital, Profits and Prices: An Essay in the Philosophy of Economics*. Nueva York: Columbia University Press, 1981; *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1992; *Essays on Philosophy and Economic Methodology*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1992.

96. *Philosophie de l'économie*. París: Seuil, 1985.

97. *Epistémologie et économie*. París: Anthropos, 1973; *Le Procès de la science sociale*. París: Anthropos, 1984.

98. *Methodology and Economics: A Critical Introduction*. Londres: Macmillan, 1998.

99. Ver también los textos reunidos en N. de Marchi y M. Blaug (eds.). *Appraising Economic Theories: Studies in the Methodology of Scientific research Programmes*, Aldershot, Hants: Edward Elgar, 1991;

Economic Methodology (vinculado al *Internacional Network for Economic Method*) es un indicativo de este nuevo resurgir. Klammer, McCloskey y otros han enfatizado la importancia, en economía igual que en otros ámbitos de investigación, de la naturaleza del discurso, de la retórica y del arte de la persuasión¹⁰⁰. P. Mirowski (1989) desencadenó un vivo debate al proporcionar una nueva interpretación de la relación entre la física y la economía¹⁰¹. Basándose en un enfoque generado por el estudio de la turbulencia en meteorología, la teoría del caos¹⁰², algunos intentan rejuvenecer el estudio de las fluctuaciones cíclicas sin limitarse a la estructura determinista basada en la física clásica¹⁰³.

En relación a la formación de los teóricos de la economía, R. H. Nelson subraya la necesidad de aumentar su conocimiento en campos como el de la historia, el derecho, la ciencia política y las instituciones, con, finalmente, un retorno a la tradición de la economía política¹⁰⁴. Tan pronto como en 1978, T. W. Hutchison escribió: «En lugar de esperar a Newton, o a un nuevo Keynes, puede ser más prometedor intentar restaurar los componentes históricos, institucionales y psicológicos del tema, tan magistralmente incorporados en *La riqueza de las naciones*» (Hutchison, 1978: 320).

En esta perspectiva, uno puede ver la historia económica, ya evocada antes, y también la «socioeconomía», que, con el sociólogo Amitai Etzioni¹⁰⁵ y varios especialistas en ciencias sociales, los economistas Boulding, Hirschman, Leibenstein, Sen, Simon y Thurow han elegido como bandera bajo la que reunir a aquellos que desean ver a la

B. J. Caldwell (ed.). *Appraisal and Criticism in Economics: A Book of Readings*, Boston: Allen & Unwin, 1984; id. (ed.). *The Philosophy and Methodology of Economics*, 3 vol. Aldershot, Hants: Edward Elgar, 1993; A. W. Coats (ed.). *Methodological Controversy in Economics: Historical Essays in Honor of T.W. Hutchinson*, Greenwich, Conn. y Londres: JAI Press, 1983; J. Creedy (ed.). *Foundations of Economic Thought*, Oxford: Basil Blackwell, 1990; F. Hahn y M. Hollis (eds.). *Philosophy and Economic Theory*, Oxford y Nueva York: Oxford University Press, 1979; W. J. Samuels (ed.). *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, Greenwich, Conn. y Londres: JAI Press Serie anual publicada desde 1983. Ver también: A. Mingat, P. Salmon y A. Wolfelsperger. *Méthodologie économique*, París: Presses Universitaires de France, 1985; B. Walliser y C. Prou. *La science économique*, París: Seuil, 1988.

100. Ver, por ejemplo: A. Klammer, D. N. McCloskey y R. M. Solow (eds.). *The Consequences of Economic rhetoric*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1988; J. S. Nelson, A. Megill y D. N. McCloskey (eds.). *The Rhetoric of the Human Sciences: Language and Argument in Scholarship and Public affairs*, Madison y Londres: University of Wisconsin Press, 1987.
101. Ver también, sobre la matematización de la economía: Ingrao e Israel (1871) y E. R. Weintraub (1991).
102. J. Gleick. *Chaos*, Nueva York: Viking, 1987; I. Prigogine y I. Stengers. *Entre le temps et l'éternité*, París: Fayard, 1988; M. Mitchell Waldrop. *Complexity: The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos*, Nueva York: Simon and Schuster, 1992.
103. J. Benhabib (ed.). *Cycles and Chaos in Economic Equilibrium*, Princeton University Press, 1992; Goodwin (1990); H. W. Lorenz. *Nonlinear Dynamical Economics and Chaotic Motions*, Nueva York: Springer-Verlag, 1989.
104. «The Economics Profession and the Making of Public Policy». *Journal of Economic Literature*, vol. 25, 1987: 86
105. «Toward Deontological Social Sciences». *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 19, 1989: 145-56; *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. Nueva York: Free Press, 1988. Sobre la insensatez de separar lo económico de lo social, ver: Marcel Mauss. «Essai sur le don» [1923-4]. En: *Sociologie et anthropologie*, París: Presses Universitaires de France, 1960: 143-279; y, sobre la necesidad de una ciencia social histórica: I. Wallerstein. «A Theory of Economic History in Place of Economic Theory?». *Revue économique*, vol. 42, 1991: 173-80.

economía escapar de la camisa de fuerza que la inhibe¹⁰⁶. De forma más amplia, no debemos olvidar, a su vez, a aquellos que defienden la reconstrucción de la economía política¹⁰⁷, una economía política ampliada¹⁰⁸, que tenga en cuenta la dimensión ética, concebida como una ciencia moral y política¹⁰⁹; en breve, una economía multidimensional¹¹⁰. Se han sembrado, por lo tanto, nuevas semillas. ¿Pero para cuando podemos esperar la cosecha?

¿Es posible que algunos economistas hayan intentado acercarse demasiado al sol del conocimiento global? Hoy, cuando nos enfrentamos a los grandes problemas de nuestro tiempo, el ala rota del pensamiento económico ha dejado al economista desarmado, con su conocimiento fragmentado, sus análisis superficiales, desamparados ante el enorme vacío que separa un edificio teórico al que le falta coherencia y un mundo necesitado de respuestas y soluciones.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCHIAN, Armen Albert. «Uncertainty, Evolution and Economic Theory». *Journal of Political Economy*, vol. 58, 1950, p. 211-221.
- . *Economic Forces at Work: Collected Papers of Armen Alchian*. Indianapolis: Liberty Press, 1977.
- ALCHIAN, Armen Albert; DEMSETZ, H. «Production, Information Cost and Economic Organization». *American Economic Review*, vol. 62, 1972: 777-795.
- AMIN, Samir. *L'accumulation a l'échelle mondiale: Critique de la théorie du sous-développement*. Dakar, Ifan; París: Anthropos, 1970.
- . *L'impérialisme et le développement inégal*. París: Editions de Minuit, 1976.
- . *La loi de la valeur et le matérialisme historique*. París: Editions de Minuit, 1977.
- ARROW, Kenneth. *The Limits of Organization*. Nueva York: W.W. Norton, 1974.
- . *Collected Papers of Kenneth J. Arrow*. vol. 1: *Social Choice and Justice*; vol. 2: *General Equilibrium*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1983.
- . *Collected Papers of Kenneth J. Arrow*. vol. 5: *Production and Capital*; vol. 6: *Applied Economics*. Cambridge, Massachusetts; Londres: Harvard University Press, 1983.
- . *Collected Papers of Kenneth J. Arrow*. vol. 3: *Individual Choice under Certainty and Uncertainty*; vol. 4: *The Economics of Information*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1984.
- . «My Evolution as an Economist». En: Breit, William; Spencer, Roger. *Lives of the Laureates: Seven Nobel Economists*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1986, p. 43-57.
- BAUMOL, William J.; FAULHABER, G. R. «Economists as Innovators: Practical Products of Theoretical Research». *Journal of Economic Literature*, vol. 26, 1988, p. 577-600.
- BAUMOL, William J.; FISCHER, D. *Superfairness: Application and Theory*. Cambridge: MIT Press, 1986.
- BAUMOL, William J.; OATES, W. E. *The Theory of Environmental Policy*. Englewoods Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1975.
- BAUMOL, William J.; OATES, W. E.; BATEY BLACKMAN, S. A. *Economics, Environmental Policy and the Quality of Life*. Englewoods Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1979.

106. R. Swedberg. «The New "Battle of Methods"». *Challenge*, enero-febrero, 1990: 33-8.

107. L. Baeck. «Political Economy as a Science». *Tijdschrift voor Economie en Management*, vol. 33, n° 1, 1988: 38.

108. Hirschman (1986), *Vers une économie*.

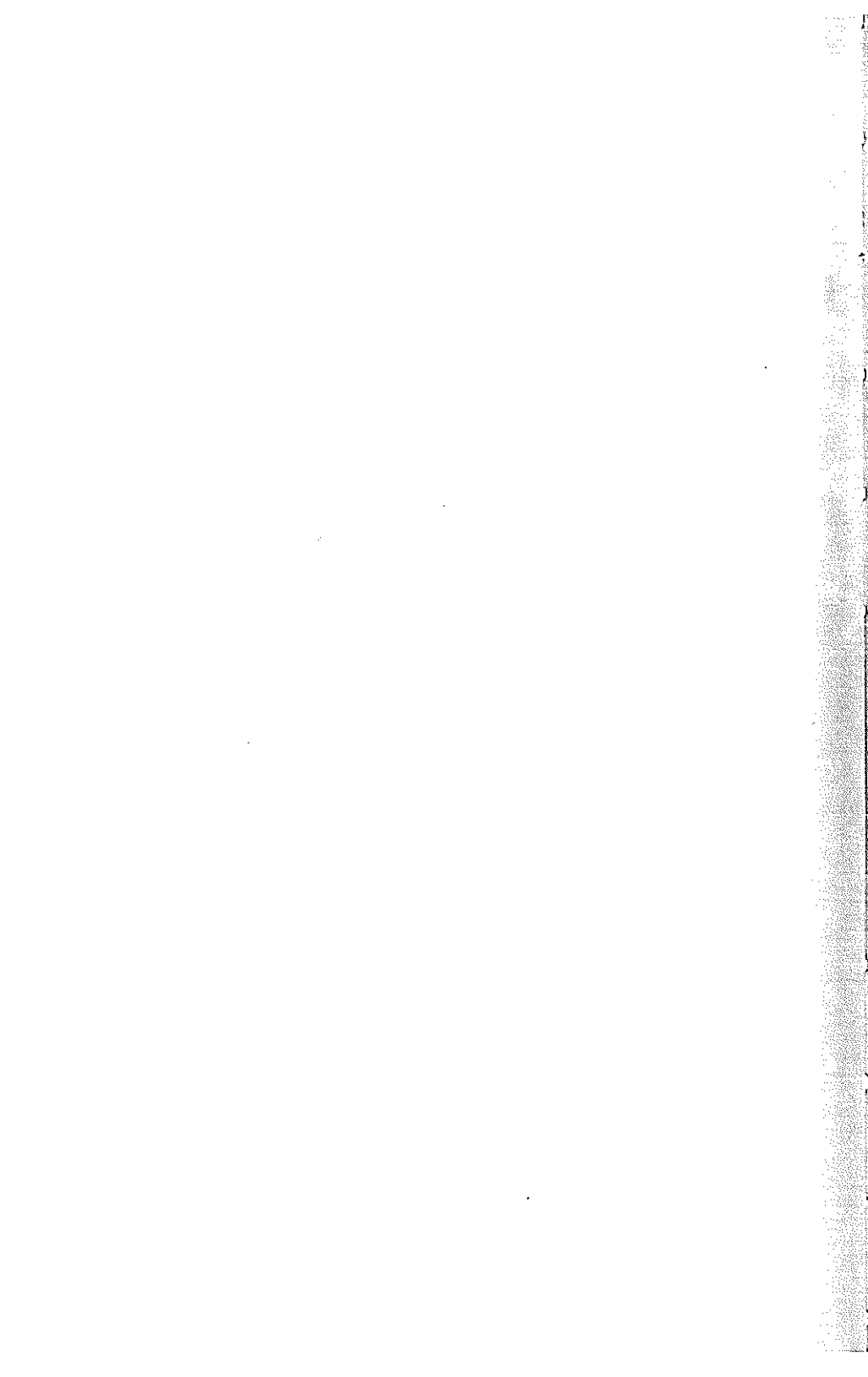
109. Hirschman (1984), p. 109.

110. Bartoli (1991). Op. cit., nota 78. Ver también las obras de autores como Boulding y Sen.

- BAUMOL, William J.; PANZAR, J. C.; WILLIG, R. D. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
- BHARADWAJ, Krishna R. *Themes in Value and Distribution: Classical Theory Reappraised*. Londres: Unwin Hyman, 1989.
- BLAUG, Mark. *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1980. 2ª ed., 1992.
- BOULDING, Kenneth E. «The Economics of the Coming Spaceship Earth». En: Jarrett, Henry (ed.). *Environmental Quality in a Growing Economy*. Baltimore: Johns Hopkins, 1966, p. 3-14.
- BOWLES, Samuel. «Hearts and Minds: A Social Model of U.S. Productivity Growth». *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 1983, p. 381-441.
- BOWLES, Samuel; GORDON, D.; WEISSKOPF, T. *Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline*. Nueva York: Doubleday, 1983. Edición revisada: Londres: Verso; New Left Books, 1986.
- BRODY, Andras. *Proportions, Prices And Planning: A Mathematical Restatement of the Labor Theory of Value*. Budapest; Amsterdam; Londres: Akadémiai Kiadó; North-Holland, 1970.
- COASE, Ronald. «The Nature of the Firm». *Economica*, vol. 4, 1937, p. 386-405
- . «Industrial Organization: A Proposal for Research». En: V.R. Fuchs (ed.). *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 1972, p. 59-73.
- . «The Institutional Structure of Production». *American Economic Review*, vol. 82, 1992, p. 713-719.
- DEBREU, Gérard. «Theoretic Models: Mathematical Form and Economic Content». *Econometrica*, vol. 54, 1986, p. 1.259-1.270.
- DEMSETZ, Harold. «Toward a Theory of Property Rights». *American Economic Review*, vol. 57, 1967, p. 347-359.
- . «The Cost of Transacting». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, 1968, p. 33-53.
- . «Wealth Distribution and the Ownership of Rights». *Journal of Legal Studies*, vol. 1, 1972, p. 13-28.
- DOBB, Maurice Herbert. *Theories of Value and Distribution since Adam Smith: Ideology and Economic Theory*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1973.
- DOLAN, E. G. (ed.). *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City: Sheed & Ward, 1976.
- EARL, Peter E. (ed.). *Behavioural Economics*. 2 vols. Aldershot; Hants; Edward Elgar, 1988 [Schools of Thought in Economics].
- EGGERTSSON, Thráinn. *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1990.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. *The Entropy Law and the Economic Process*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1971.
- . «De la science économique a la bioéconomie». *Revue d'Économie Politique*, vol. 88, 1978: 337-82.
- . *Demain la décroissance: Entropie, écologie, économie*. Lausana: Pierre-Marcel Favre, 1979.
- . *Entropy and Economic Myths*. Ottawa: Science Council of Canada, 1980.
- . «La dégradation entropique et la destinée prométhéenne de la technologie humaine». *Economie Appliquée*, vol. 35, 1982, p. 1-26.
- GOODWIN, Richard M. *Chaotic Economic Dynamics*. Oxford; Nueva York: Clarendon Press, 1990.
- GRASSL, W.; SMITH, B. (eds). *Austrian Economics: Historical and Philosophical Background*, Londres: Croom Helm, 1986.
- GRUSON, Claude; LADRIÈRE, Paul. *Ethique et gouvernabilité*. París: Presses Universitaires de France, 1992.

- HAHN, Frank H. *Equilibrium and Macroeconomics*. Oxford: Basil Blackwell, 1984.
- HAYEK, Friedrich, A. «Economics and Knowledge». *Economica*, vol. 4, 1937, p. 33-54.
- HICKS, John R. *A Theory of Economic History*. Oxford: Clarendon Press, 1969.
- HIRSCHMAN, Albert Otto. *L'économie comme science morale et politique*. París: Gallimard; Seuil, 1984.
- . *Vers une économie politique élargie*. París: Editions de Minuit, 1986.
- HOWARD, M. C.; KING, J. E. *A History of Marxian Economics*. Vol. 2, 1929-1990, Londres: Macmillan; Princeton University Press, 1992.
- HUTCHISON, Terence W. *On Revolutions and Progress in Economic Knowledge*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1978.
- . *The Politics and Philosophy of Economics: Marxists, Keynesians, and Austrians*, Oxford: Basil Blackwell, 1981.
- . *Changing Aims in Economics*. Oxford: Basil Blackwell, 1992.
- INGRAO, Bruna; ISRAEL, Giorgio. *La mano invisibile*, Roma; Bari: Gius, Laterza & Figli Spa; traducción inglesa: *The Invisible Hand. Economic Equilibrium in the History of Science*, Cambridge, Massachusetts: MET Press, 1990.
- KING, J. E. (ed.). *Marxian Economics*. 3 vols. Aldershot; Hants; Edward Elgar, 1990 [Schools of Thought in Economics].
- KIRZNER, Israel, (ed.). *Method, Process and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982.
- LANGLOIS, R. N. (ed.). *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1986.
- LEONTIEF, Wassily W. «Environmental Repercussions and the Economic Structure: An Input-Output Approach». *Review of Economics and Statistics*, vol. 52, 1970, p. 262-271.
- LITTLECHILD, Stephen (ed.). *Austrian Economics*. 3 vols. Aldershot; Hants; Edward Elgar [Schools of Thought in Economics], 1990.
- MARSCHAK, Jacob. *Economic Information, Decision and Prediction: Selected Essays*. 3 vols. Dordrecht: D. Reidel, 1974.
- MARSCHAK, Jacob; RADNER, Roy. *Economic Theory of Teams*. New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1972.
- MIROWSKI, Philip. *More Heat Than Light. Economics as Social Physics: Physics as Nature's Economics*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1989.
- MORISHIMA, Michio. *Marx's Economics: A Dual Theory of Value and Growth*. Cambridge Inglaterra: Cambridge University Press, 1973.
- O'SULLIVAN, P. J. et al. *Beyond the Austrian School*. Londres: Macmillan, 1990.
- PHEBY, John (ed.). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot; Hants: Edward Elgar, 1989.
- SEN, Amartya Kumar. *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: NorthHolland, 1985.
- . *On Ethics and Economics*. Oxford: Basil Blackwell, 1987.
- SHACKLETON, J. R. (ed.). *New Thinking in Economics*, Aldershot; Hants: Edward Elgar, 1990.
- SHEPHERD, William J. «Mainstream Industrial Organization and "New Schools"», *Revue économique*, vol. 41, 1990, p. 453-480.
- SIMON, Herbert A. «Organizations and Markets». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, núm. 2, 1991, p. 25-44.
- STIGLER, George J. «The Economics of Information». *Journal of Political Economy*, vol. 69, 1961, p. 213-225.
- STIGLITZ, Joseph E.; GROSSMAN, S. J. «Information and Competitive Price Systems». *American Economic Review*, vol. 66, 1976, p. 246-253.
- STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, Andrew. «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information». *American Economic Review*, vol. 71, 1981, p. 393-410.

- TINBERGEN, Jan. *World Security and Equity*. Aldershot; Hants: Edward Elgar, 1990.
- VERNON, Raymond. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. Nueva York: Basic Books, 1971.
- . *Exploring the Global Economy: Emerging Issues in Trade and Investment*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1985.
- WEINTRAUB, E. R. *Stabilizing Dynamics*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1991.
- WILLIAMSON, Oliver E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Nueva York: Free Press, 1975.
- . *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nueva York: Free Press, 1985.



Conflicto, distribución y finanzas en las tradiciones macroeconómicas alternativas*

Thomas I. Palley

[...]

1. CONSTRUCCIONES ALTERNATIVAS ACERCA DEL PROCESO MACROECONÓMICO

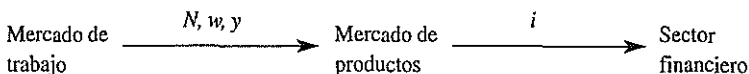
Desde la *Teoría General* (Keynes, 1936), los sistemas de ecuaciones simultáneas han constituido el lenguaje histórico de la macroeconomía. Detrás de estos sistemas de ecuaciones se encuentran descripciones implícitas del proceso económico, y algunos aspectos de este proceso se expresan en forma de funciones, las pautas de interdependencia por medio de ecuaciones y las condiciones de equilibrio.

El nuevo enfoque de fundamentos microeconómicos de la macroeconomía pretende proporcionar una base microeconómica para las ecuaciones de conducta en estos sistemas de ecuaciones simultáneas. En principio, la metodología de los fundamentos microeconómicos es coherente con la macroeconomía marxiana, keynesiana y clásica. No es la voluntad de incorporar fundamentos microeconómicos lo que distingue a los paradigmas, sino más bien las diferencias en la representación de los procesos económicos causales que están contenidos en los diferentes sistemas de ecuaciones. Esta sección describe brevemente los perfiles analíticos de cuatro tradiciones de la macroeconomía.

1. 1. El proceso macro clásico

El gráfico 1 describe el proceso económico comprendido en el nuevo enfoque clásico de la macroeconomía (ver Sargent, 1979, cap. 1). El gráfico 1 define las variables. El proceso clásico está marcado por una línea causal unidireccional que va desde los mercados de trabajo a los mercados de productos, y de ahí al sector financiero. La lógica económica del modelo clásico es la siguiente: el mercado de trabajo determina el empleo y los salarios reales, estando los resultados del mercado de trabajo deter-

Gráfico 1. *El enfoque clásico del proceso macroeconómico*



* Publicado en: Palley, Thomas I. «Conflict, distribution and finance in alternative macroeconomic traditions». *The Review of Radical Political Economics*, vol. 31, n° 4, p. 102-132. Traducción: Gemma Galdon.

minados en un mercado perfectamente competitivo a través de la interacción de las fuerzas de la oferta y la demanda de trabajo. La demanda de trabajo depende del stock de capital existente y de la productividad del trabajo, que a su vez depende de la tecnología de producción. La oferta de trabajo depende de la riqueza de las familias y de sus preferencias respecto al ocio y el consumo. Dado el nivel de empleo determinado en los mercados de trabajo, es la tecnología productiva de las empresas la que determina el output. Es en este sentido que la actividad económica depende de la triada -gustos, tecnología y recursos-. El dinero es irrelevante, y ésta es la base de la dicotomía clásica.

Dado este nivel de output, el mercado de productos se vacía por ajustes de los tipos de interés. Este proceso de vaciado se basa en la teoría de los fondos prestables de los tipos de interés, que mantiene que los tipos de interés se ajustan de forma que la demanda real de préstamos para el consumo y la inversión iguala a la renta ahorrada. Así, el ajuste de los tipos de interés vacía el mercado de productos, y es este ajuste de los tipos de interés el que valida la ley de Say¹.

Finalmente, con un nivel dado de tipos de interés, el sector financiero determina el nivel de los precios. El equilibrio del mercado financiero se consigue a través del ajuste del nivel de los precios, que asegura que la demanda de balances monetarios reales iguala a la oferta de balances monetarios reales. La demanda de balances monetarios reales depende del nivel de renta y de los tipos de interés, que ya han sido determinados en el mercado de trabajo y de fondos prestables. El ajuste del nivel de precios asegura unos balances monetarios reales suficientes, dado el stock de dinero nominal existente. Esto concluye el proceso macro clásico. La característica importante es que no existen retroacciones entre mercados, y es en este sentido que el flujo de la causalidad es unidireccional².

Tabla 1. *Definición de las variables*

N	=	empleo	K	=	stock de capital
Y	=	output	AD	=	demanda agregada
w	=	salario real	I	=	inversión
i	=	tipo de interés nominal	C	=	consumo
m	=	margen sobre costes	D	=	deuda de las empresas
P	=	beneficios	E	=	activos (en valores) de las empresas

1. En modelos más complicados que incorporan el efecto riqueza, el valor real de la riqueza financiera puede afectar a la asignación del mercado de productos y de los tipos de interés, lo que introduce un circuito de retroacción entre el mercado de productos y el mercado financiero (Metzler, 1951).
2. Los nuevos modelos clásicos modernos sí permiten una cierta retroacción entre los mercados financieros y el proceso de producción y los mercados de trabajo. Estos efectos operan a través del racionamiento del crédito (Stiglitz y Weiss, 1981). Las imperfecciones en la información generan restricciones en la disponibilidad del crédito a las empresas por parte de los mercados financieros, lo que restringe el volumen de empleo y producción que las empresas pueden realizar. La característica importante de esta retroacción es que opera desde los mercados financieros a través del lado de la oferta. Esto lo diferencia de la tradición keynesiana, que enfatiza los efectos de la demanda de los mercados financieros. Ambos son importantes.

Dentro del proceso macroeconómico clásico, el poder y la distribución de la renta están ausentes. Los mercados de trabajo se caracterizan por la competencia perfecta, lo que significa que ni los trabajadores ni las empresas tienen «poder». Económicamente, esto significa que los dos son tomadores de precios: lo que es distinto del supuesto de la «igualdad de poder». En el mercado de fondos prestables, que asegura el equilibrio entre la demanda y la oferta de productos, la distribución de la renta también está ausente. La teoría de la renta permanente asegura que todas las familias tienen la misma propensión marginal a consumir, independientemente de su nivel de renta. La fungibilidad de la renta monetaria significa que la distribución de la renta entre beneficios y salarios no tiene importancia.

¿Pueden introducirse el poder y la distribución de la renta? La respuesta es sí. Si los trabajadores obtienen poder a través de los sindicatos, entonces las preferencias de los sindicatos sobre los salarios y el empleo, en combinación con las curvas de demanda de trabajo de las empresas, determinarán el nivel de empleo y de output. A partir de aquí, el proceso económico en el mercado de productos y el sector financiero sigue como antes. Dada una curva de demanda de trabajo de pendiente decreciente, los trabajadores sólo podrán conseguir mayores salarios a costa de un menor empleo³. Así, la introducción de los sindicatos da lugar a una reducción del output y del empleo.

Los efectos de la distribución de la renta también pueden ser introducidos abandonando la teoría de la renta permanente. Si el gasto familiar se rige por la teoría tradicional keynesiana del consumo, y la renta por beneficios se concentra en las familias de rentas más altas, entonces la propensión marginal al ahorro será mayor por parte de aquellos que reciben beneficios que la de los que perciben salarios. Por lo tanto, la distribución de la renta afectará al ahorro, lo que a su vez afectará a los tipos de interés en el mercado de fondos prestables. Sin embargo, no tendrá ningún efecto sobre el nivel de empleo. Una mayor participación de los salarios aumenta el consumo, y esto aumenta los tipos de interés y reduce el gasto en inversión. En consecuencia, una mejor distribución de la renta es mala para la acumulación de capital y el crecimiento. Esta es la lógica que se esconde detrás de la teoría del «goteo».

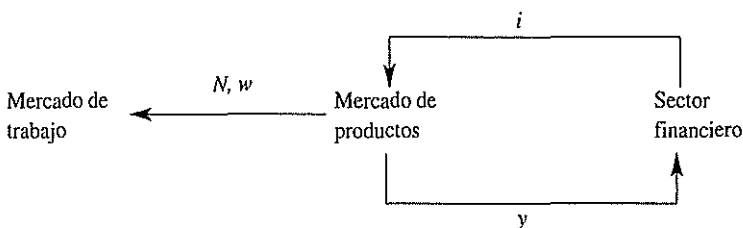
En resumen, la adopción del modelo macroeconómico clásico lleva a una caracterización del proceso económico por la cual un mayor poder de los trabajadores reduce el output y el empleo. Una mejor distribución de la renta aumenta los tipos de interés, reduce la inversión y reduce la acumulación de capital y el crecimiento.

1.2. El proceso macro neokeynesiano

El gráfico 2 ilustra el proceso macro neokeynesiano, tal como aparece tipificado en el modelo ISLM (Hicks, 1937). Aquí existe interdependencia entre el mercado de productos y el sector financiero, y juntos determinan el nivel del output y el de los tipos de interés. Esta interdependencia se refleja en la flecha causal baja que va del

3. En los modelos de negociación sindical de Nash (McDonald y Solow, 1981), el resultado salario-empleo se basa en la curva del contrato que tiene pendiente positiva. Así, un aumento del poder sindical puede provocar un aumento tanto de los salarios como del empleo. Sin embargo, el modelo de negociación de Nash exige que los sindicatos controlen directamente la decisión sobre el empleo. Esto es contrafactual, lo que convierte el modelo en problemático.

Gráfico 2. El enfoque nekeynesiano del proceso macroeconómico



mercado de productos al sector financiero, y por la flecha causal alta que se dirige del sector financiero al mercado de productos. El nivel de AD determina el nivel de renta, que a su vez influye sobre la demanda de activos financieros. Esta última influye sobre los tipos de interés, que retroaccionan e influyen sobre la AD .

Una vez que el mercado de productos y el sector financiero han determinado conjuntamente el nivel de output, la tecnología de producción de las empresas determina el nivel del empleo y de los salarios reales (el producto marginal del trabajo) que corresponde a este nivel de output. Por lo tanto, en el proceso macroeconómico nekeynesiano, la dirección de causalidad es exactamente la opuesta a la del proceso macroeconómico clásico, y va del mercado de productos al mercado de trabajo.

En la construcción nekeynesiana del proceso macro, las condiciones del mercado de productos determinan los salarios reales y el empleo. AD determina el empleo, lo que a su vez determina los costes marginales, y los cambios en el coste marginal se transmiten en forma de cambios en los precios. Dados unos salarios nominales exógenos, el salario real es determinado por el nivel de los precios, que es a su vez determinado por el coste marginal del output. Este proceso nekeynesiano es el opuesto al proceso clásico en el que el empleo y los salarios reales están determinados en los mercados de trabajo independientemente de las condiciones del mercado de productos.

Una implicación importante de la descripción nekeynesiana del proceso macro es que las acciones de los trabajadores en los mercados de trabajo son económicamente irrelevantes para la determinación de los salarios reales y del empleo. Esto se debe a que la existencia del desempleo significa que los resultados del empleo se encuentran fuera de la curva de la oferta de trabajo, cuando es esta curva de la oferta de trabajo la que describe las acciones de los trabajadores. En su lugar, la tecnología de producción de las empresas y las decisiones sobre el nivel de producción son lo único que cuenta para el empleo y los salarios reales. Las acciones y decisiones de los trabajadores, tal como aparecen en la función de la oferta de trabajo, no tienen ninguna consecuencia. Esto contrasta con el proceso clásico, en el que los trabajadores participan activamente en la determinación del empleo y de los salarios reales a través de sus decisiones sobre la oferta de trabajo. Paradójicamente, el modelo clásico da un papel más fuerte a los trabajadores que el modelo nekeynesiano.

A pesar de que el modelo nekeynesiano es débil en lo que se refiere al tratamiento del poder de los trabajadores, trata mucho mejor lo relacionado con los efectos de la distribución de la renta. Estos pueden incorporarse fácilmente al modelo nekeynesiano, vinculándolo así a la tradición kaleckiana en macroeconomía. Si la tendencia a consumir

a partir de las rentas salariales excede a la tendencia a consumir a partir de las rentas de beneficios, un desplazamiento de la distribución hacia las rentas salariales hará aumentar la demanda agregada, el output, el empleo y los tipos de interés. En el modelo ISLM, esto correspondería a un desplazamiento hacia la derecha de la curva IS^4 .

La incorporación de los efectos en la AD de la distribución de la renta en el modelo macro nekeynesiano plantea algunas preguntas sobre la determinación de la distribución de la renta. El modelo nekeynesiano, igual que hizo Keynes (1936), se basa en la teoría de la productividad marginal perfectamente competitiva para resolver el problema de la distribución de la renta. Los salarios reales están determinados en referencia al producto marginal exógenamente dado de la curva de trabajo, y esto excluye las consideraciones sociales del poder. La apertura de la distribución de la renta a las influencias sociales exige, consecuentemente, una desviación de la teoría del producto marginal perfectamente competitivo.

Una vía para conseguir esto es la introducción de la competencia imperfecta en los mercados de productos y la fijación al alza de los precios (Palley, 1992). Entonces, los precios se determinan de la siguiente forma:

$$P = [1 + m]W / f_N \quad [1]$$

Dónde P = precio, m = margen sobre costes, W = salario nominal, y f_N = producto marginal del trabajo (MPL). El efecto de introducir la competencia imperfecta es la sustitución de la curva MPL por una curva MPL ajustada con el margen sobre costes. Los aumentos del margen sobre costes desplazan esta curva hacia abajo y reducen los salarios reales para todos los niveles de empleo. Ahora las variaciones en el margen sobre costes afectan a los salarios reales, y el margen se convierte en un punto de entrada para influir sobre la distribución de la renta. En las construcciones neoclásicas de competencia imperfecta, el margen viene determinado por referencia a la elasticidad de la demanda de productos, que a su vez depende de las preferencias de los consumidores. En la construcción keynesiana de izquierdas del proceso macroeconómico (ver más abajo), es el resultado del conflicto capital-trabajo.

Un segundo canal para permitir que las consideraciones sociales influyan sobre el empleo y los salarios reales es la teoría de los salarios de eficiencia (Palley, 1996b). En este caso, la productividad de los trabajadores depende de su esfuerzo. Para un nivel dado de demanda agregada real, el nivel de esfuerzo determina el nivel de empleo necesario. Las empresas tienen también un incentivo para pagar salarios de eficiencia con

4. Existen varias formas posibles de incluir el efecto de la distribución de la renta sobre la AD . La primera es a través de las restricciones a la liquidez: si las familias asalariadas tuvieran su liquidez restringida, éstas tendrían una tendencia marginal de consumir igual a uno, y los desplazamientos de la distribución hacia las rentas salariales harían aumentar la demanda de consumo. La segunda es la teoría del consumo del ciclo de la vida: si los jóvenes son asalariados y tienen una tendencia marginal a consumir mayor que la de los mayores, entonces una mayor participación salarial también hará aumentar la demanda de consumo. La propensión aleatoria al ahorro es un tercer canal: en esta instancia, las familias pueden ahorrar todas las rentas de beneficios y de intereses, y consumir sólo a partir de las rentas salariales. La suspensión de la super-racionalidad de las familias es un cuarto canal: en este caso, las familias pueden no reducir el ahorro personal para compensar el ahorro realizado por los fondos de pensiones a su favor a través de dividendos retenidos y de intereses abonados al fondo de pensiones.

el objetivo de conseguir una óptima cantidad de esfuerzo. Si la cantidad de esfuerzo proporcionado depende de la valoración que el trabajador hace del salario, esto proporciona una vía para que las consideraciones sociales influyan sobre los salarios y el empleo, ya que estas percepciones están influidas socialmente.

Un tercer canal por el que las influencias sociales pueden afectar a la distribución de la renta es endogeneizando la tecnología. Este canal ha sido destacado por Bowles y Gintis (1990) en su paradigma del «intercambio controvertido», y por David Gordon en su libro *Fat and Mean* (1996). Las empresas eligen la tecnología con el objetivo de maximizar los beneficios. Esto tiene dos consecuencias importantes. En primer lugar, existe un conflicto potencial entre la eficiencia productiva (definida como el mayor output por una cantidad dada de input) y la distribución de la renta. Esto es debido a que las empresas pueden escoger tecnologías productivamente ineficientes que reduzcan el tamaño del pastel, si estas tecnologías hacen aumentar la dimensión absoluta de la porción de la tarta que va a los beneficios. En segundo lugar, la asignación del control respecto a la elección de la tecnología ahora sí tiene consecuencias sobre la distribución de la renta, y como el control está socialmente determinado, esto significa que, una vez más, las influencias sociales sí tienen importancia.

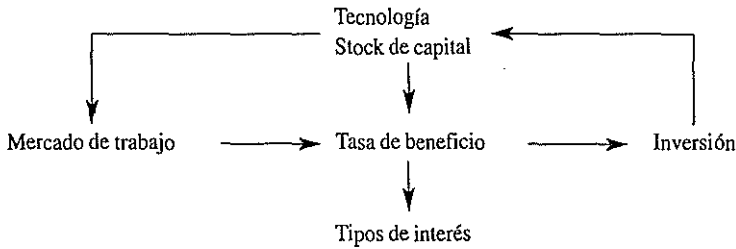
Finalmente, vale la pena destacar que la construcción neokeynesiana del proceso macro es incompatible con el modelo neoclásico tradicional de los sindicatos. Según el modelo sindical neoclásico, los sindicatos maximizan una función objetiva estrictamente cóncava definida a partir del empleo y de los salarios reales, y eligen un único nivel óptimo de empleo. Esta construcción encaja con el proceso macro clásico, en el que el mercado de trabajo determina el empleo, los salarios reales y el nivel de output. Sin embargo, es inconsistente con el proceso macro neokeynesiano, en el que el output y el empleo están determinados en el mercado de productos por las fuerzas de la demanda agregada. Los sindicatos no tienen ningún control directo sobre el nivel de la demanda agregada y, según la teoría keynesiana, por tanto no pueden determinar el nivel de empleo.

Esta observación destaca la necesidad de una nueva teoría keynesiana de los sindicatos. La incorporación de los sindicatos en el proceso macro neokeynesiano exige el abandono del supuesto de que éstos pueden determinar directamente el nivel de empleo. En cambio, los sindicatos pueden determinar una curva real de salario-empleo (p. ej., una curva salarial como la estimada empíricamente por Blanchflower y Oswald, 1990, 1994) que reemplaza la curva del producto marginal del trabajo. Esta curva salarial serviría como curva de la demanda de trabajo subrogada, y el lugar en el que la economía fija esta curva de demanda subrogada depende del estado de la demanda agregada. Así, la determinación específica de esta curva salarial permitiría que algunas consideraciones sobre el poder del mercado de trabajo entraran en el modelo neokeynesiano⁵.

1.3. El proceso marxista clásico

El gráfico 3 proporciona una representación «esquemática» del proceso marxista clásico. Los resultados del mercado de trabajo, que incluyen la tasa salarial, el nivel de intensidad laboral y el tamaño del ejército de reserva, determinan la tasa de beneficios. Estos resultados del mercado de trabajo dependen de condiciones estructurales que

5. Ver Palley, 1998.

Gráfico 3. *El proceso macroeconómico marxista clásico*

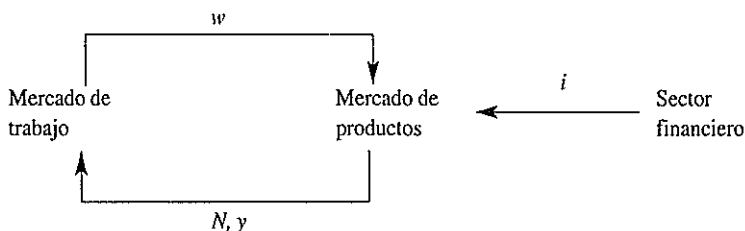
incluyen la conciencia política de la clase trabajadora y la naturaleza de la tecnología. La tasa de beneficio determina entonces el gasto en inversión y la tasa de acumulación de capital. La tasa de beneficio también determina el tipo de interés. El nivel de gasto en inversión retroacciona y afecta a la tasa de beneficio a través de su impacto en el nivel de stock de capital. Este es el círculo en que se basan las teorías marxistas de las crisis fundamentadas en la caída de la tasa de beneficios como consecuencia del aumento de la intensidad de capital en la producción. Finalmente, el gasto en inversión y la acumulación de capital pueden también afectar a la naturaleza de la tecnología, influyendo así sobre los resultados del mercado de trabajo.

El proceso macro marxista clásico inspiró gran parte de la obra de David Gordon en los años 70, y también inspiró su concepto de la estructura social de acumulación, ESA (Gordon, 1978). El enfoque ESA pretende situar histórica y sociológicamente los arreglos institucionales que rigen los pormenores de los mercados de producción y de trabajo, y su efecto sobre las tasas de beneficio. El paradigma del intercambio controvertido de Bowles y Gintis (1990) fue también desarrollado en un principio vinculado a la perspectiva marxista clásica. A pesar de utilizar métodos microeconómicos neoclásicos, proporciona una explicación económica del papel de la propiedad y del control sobre la selección de tecnología en la determinación de la distribución de la renta y la rentabilidad.

Hay varias características destacables en la presentación que acabamos de hacer del proceso marxista clásico. En primer lugar, el proceso marxista clásico comprende un horizonte temporal más largo dado que su centro de atención es la acumulación de capital. Esto contrasta con los enfoques nuevo clásico y nekeynesiano, que son estrictamente a corto plazo en su centro de atención y toman el stock de capital como algo dado.

En segundo lugar, el proceso marxista clásico tiene algunas similitudes con el nuevo proceso clásico, en el sentido de que en cualquier momento del tiempo, con una tecnología dada, los resultados en el mercado de trabajo son primitivos. Es decir, la causalidad fluye desde el mercado de trabajo y el lado de la oferta en la economía hacia el resto de la economía. Esto contrasta con el proceso nekeynesiano, en el que la demanda agregada determina la actividad económica y los resultados en el mercado de trabajo son residuales.

Una tercera característica del proceso marxista clásico es que las tasas de beneficio, que se determinan en la economía real, determinan el tipo de interés. Así, las finanzas son en gran parte superestructurales, lo que puede explicar porqué los defensores de la ESA han prestado tan poca atención a los temas financieros.

Gráfico 4. *El enfoque kaleckiano del proceso macroeconómico*

Finalmente, las consideraciones sobre la demanda agregada están ausentes en el proceso marxista clásico. Esta es una afirmación discutible, ya que las teorías del subconsumo forman también parte de la economía heterodoxa. Sin embargo, estas teorías incorporan una fuerte dimensión keynesiana. La idea marxista de la sobreacumulación no es un fenómeno de demanda agregada, sino un fenómeno del lado de la oferta que se basa en una excesiva profundización de capital⁶.

La evolución de la tasa de beneficios es un tema central en las explicaciones marxistas clásicas de la economía. La tasa de beneficios es la proporción entre el nivel de los beneficios y el stock de capital, P/K . Los marxistas clásicos tienden a centrarse en el denominador, K . Un enfoque alternativo es fijarse en el numerador, P . Este es el espíritu del enfoque kaleckiano, en el que el gasto en inversión de los capitalistas determina el nivel de beneficios. La identificación de una relación entre el gasto en inversión y los beneficios vuelve a introducir la demanda agregada en el modelo, abriendo así la posibilidad de establecer un vínculo entre la economía de Keynes y las dinámicas de acumulación marxistas. Este vínculo es el que exploraremos en la próxima sección.

1.4. El proceso kaleckiano

El gráfico 4 muestra la construcción kaleckiana del proceso macro. Esta descripción del proceso económico fue desarrollada en gran parte por la escuela de pensamiento económico postkeynesiana de Cambridge, asociada a Robinson, Kaldor, Kalecki y Goodwin. En sus primeros trabajos sobre macroeconomía, David Gordon (1978) se centró más en cuestiones planteadas por el enfoque marxista clásico descrito anteriormente. Sin embargo, su obra posterior se concentró en temas más a corto plazo (Gordon, 1995a, 1995b) y adoptó efectivamente un proceso kaleckiano.

La característica principal del marco kaleckiano es el proceso circular que vincula los mercados de productos con los mercados del trabajo. Los mercados de productos son keynesianos en su construcción, ya que el nivel de output depende del nivel de AD . Sin embargo, el nivel de AD depende de la distribución funcional de la renta debida a las distintas propensiones a consumir de las rentas salariales y de los beneficios.

6. La obra de Anwar Shaikh (1989, 1992) incluye dimensiones significativas de la demanda, y trata los aspectos del proceso económico tanto a corto como a largo plazo. La obra de Shaikh ilustra las contradicciones del esquema de clasificación actual. Se sitúa dentro de la síntesis Marx-Keynes-Kalecki que describiremos más adelante,

Ésta es la contribución kaleckiana al modelo keynesiano a corto plazo, y sirve para integrar la distribución de la renta en el modelo.

El nivel de output, en conjunción con la tecnología productiva, afecta al nivel de empleo en los mercados de trabajo. El nivel de empleo afecta entonces positivamente al nivel de salarios, que a su vez afectan a la *AD* y a los mercados de productos. Un mecanismo teórico para esta vía del mercado de trabajo es la curva Phillips de los salarios reales, que se remonta al clásico estudio de Goodwin (1967) del proceso cíclico de acumulación. Otro mecanismo alternativo incorpora la negociación en el mercado de trabajo, y ha sido explorado en un modelo macro a corto plazo por Palley (1998).

El mecanismo kaleckiano destaca el efecto de los mercados de trabajo sobre los salarios reales y las demandas de consumo. Sin embargo, el nivel de los salarios reales afecta también a la rentabilidad, ya que existe un isomorfismo entre los cambios en los salarios reales y los cambios en la tasa de beneficios si se mantienen constantes el stock de capital y el nivel de empleo. Este isomorfismo abre un segundo canal por el cual los resultados del mercado de trabajo afectan a la rentabilidad, afectando por tanto al gasto en inversión, a la demanda agregada y a los mercados de productos. Esta vía ha sido explorada por Bhaduri y Marglin (1990), y enlaza con el postkeynesianismo de Cambridge, que durante mucho tiempo ha señalado que las tasas de beneficios afectan al gasto en inversión. De esta forma, podemos definir una variable que es la relación entre la tasa de beneficios y el tipo de interés dado por

$$q = [P / K] / i \quad [2]$$

La inversión tiene una relación positiva con q^2 . En consecuencia, los cambios en la negociación salarial que hagan subir los salarios reales tenderán a reducir P y q , provocando un menor gasto en inversión. La expansión del output depende de si el efecto salario-consumo domina al efecto beneficio-inversión.

El vínculo entre salarios y tasas de beneficios también vuelve a remitirnos a la cuestión de los márgenes sobre costes y de la competencia imperfecta en macroeconomía. Los tratamientos neoclásicos de la competencia imperfecta tratan los márgenes en términos de la elasticidad de la demanda de productos y el grado de poder monopolístico. Este es un tema del que se hace eco la tradición kaleckiana, pero el margen kaleckiano también puede entenderse como siendo determinado por los resultados del mercado de trabajo, que determinan las participaciones de salarios y de beneficios. Suponiendo una productividad marginal del trabajo constante, y utilizando la ecuación [1], llegamos a expresiones para el beneficio, la participación del salario y el margen sobre costes dados por

$$s_p = m / [1 + m] \quad [3a]$$

$$s_w = 1 / [1 + m] \quad [3b]$$

$$m = s_p / s_w = s_p / [1 - s_p] \quad [3c]$$

7. Esta presentación de q difiere de la teoría neoclásica de q (Hyashi, 1982), en que la tasa de beneficios se identifica con el producto marginal del capital. También difiere de la q de Brainard y Tobin (1968, 1977), en la que la tasa de beneficios se identifica con el coste del capital social (por acciones), que a su vez depende de los precios de los valores.

Por lo tanto, el margen es igual a la relación de las participaciones de los beneficios y de los salarios, cuando estas participaciones están influidas por condiciones de poder del mercado de trabajo.

Los canales (gasto en consumo e inversión) por lo cuales los salarios reales y los beneficios afectan a la *AD* están claros. Menos clara es la lógica microeconómica por la cual la actividad del mercado de productos afecta a los resultados del mercado de trabajo. El paradigma del «intercambio controvertido», que David Gordon adoptó y que es la base de gran parte de *Fat and Mean* (1996), se centra en el problema de la extracción del esfuerzo de los trabajadores. En los estudios macroeconómicos formales de Gordon (1995a, 1995b), este problema de la extracción de esfuerzo genera la relación entre la tasa de beneficios y el nivel de empleo. A medida que los mercados de trabajo se estrechan, la extracción del esfuerzo se hace más difícil, induciendo así a las empresas a pagar mayores salarios de eficiencia, lo que limita la expansión económica. Gordon intentó identificar políticas económicas que pudieran relajar este límite. Reconoció que el problema de extracción de esfuerzo dependía de la naturaleza de la organización de las empresas, y argumentaba que el hacer más democráticas las empresas podría generar una respuesta cooperativa por parte de los trabajadores que facilitara el problema de la extracción⁸.

Una construcción alternativa del nexo entre el mercado de trabajo y el salario real se expresa en términos de la teoría no-cooperativa de la negociación. Las condiciones del mercado de trabajo influyen sobre el relativo poder de negociación de los trabajadores y de las empresas, ya que un menor desempleo aumenta el poder de negociación de los trabajadores, permitiéndoles así conseguir salarios reales más altos. De la misma forma que la selección de la tecnología productiva es importante para el tema de la extracción del esfuerzo, también lo es para el tema del poder de negociación. En el marco de la negociación (Skillman, 1988, 1991; Skillman y Ryder, 1993), las empresas eligen tecnologías que aumentan su poder de negociación en relación al de los trabajadores, a través de medidas como facilitar el reemplazo de trabajadores «de dentro» por trabajadores «de fuera»⁹.

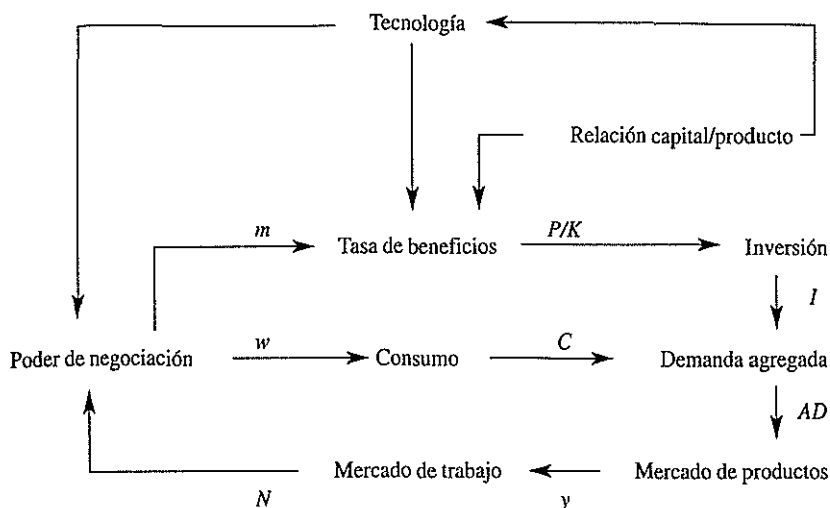
El esfuerzo de extracción y los mecanismos de negociación no son mutuamente excluyentes, pero son diferentes. David Gordon (1994b, 1996) tendió a centrarse en la problemática de la organización empresarial y de extracción de esfuerzo. Los post-keynesianos de Cambridge han tendido a destacar las consideraciones sobre la fuerza negociadora.

1.5. Una síntesis marxista-kaleckiana

Antes me referí a la posibilidad de realizar una síntesis de los enfoques marxista clásico y kaleckiano. Esta síntesis se describe en el gráfico 5. La mitad superior del gráfico se

8. Además, podría llevar también a una mayor productividad, ya que las empresas se liberarían de la preocupación de tener que escoger tecnologías «eficientes en la extracción». En su lugar, podrían elegir aquellas tecnologías que fueran más «eficientes en la producción».
9. Esto es sutilmente diferente a la historia del intercambio controvertido. En ésta, las empresas eligen la tecnología productiva comparando la «eficiencia en la extracción» con la «eficiencia en la producción». En la negociación, la tecnología es elegida comparando la «eficiencia en la producción» con la «fuerza negociadora».

Gráfico 5. Una síntesis de los modelos kaleckiano y marxista clásico



identifica con el proceso marxista mostrado en el gráfico 3, mientras que la mitad inferior del gráfico se identifica con el proceso kaleckiano mostrado en el gráfico 4. Por lo tanto, este gráfico incluye las preocupaciones tanto a medio como a largo plazo, y tiene fuertes afinidades con el trabajo de Anwar Shaikh (1989, 1992).

Empezando con la mitad inferior, la demanda agregada (AD) determina el nivel del output (y) en los mercados de productos, lo que a su vez determina el nivel de empleo (N) en los mercados de trabajo. Esta parte es keynesiana. Los resultados del mercado de trabajo determinan entonces la relativa fuerza negociadora de los trabajadores y las empresas, que determina los salarios reales (w) y el margen (m)¹⁰. Los salarios y el empleo determinan entonces el gasto en consumo que alimenta a la demanda agregada. El margen determina la tasa de beneficios, que determina el gasto en inversión, que a su vez alimenta la demanda agregada.

Esta construcción kaleckiana a corto plazo está relacionada con el proceso marxista de largo plazo a través del gasto en inversión y de su efecto sobre el stock de capital y la tecnología. La expresión formal de la tasa de beneficios es

$$P/K = P/y \cdot y/K = sp/k = m/[1 + m]k \quad [3]$$

Donde P = nivel de beneficios, K = stock de capital, y = nivel de output, k = relación capital/producto. La adición de una flecha superior desde la inversión hasta la relación capital/producto y a la tasa de beneficios permite que la dinámica del stock de capital encaje. La profundización del capital puede entonces llevar a una tasa de beneficios decreciente y a una crisis de acumulación marxista. Adicionalmente, la inversión puede

10. Palley (1998) detalla este proceso.

afectar a la tecnología, afectando así al poder de negociación, los salarios reales y la rentabilidad.

[...]

2. BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BHADURI, A.; MARGLIN, S. 1990. «Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies». *Cambridge Journal of Economic*, 14 diciembre, p. 375-393.
- BLANCHFLOWER, D.G.; OSWALD, A. J., 1990. «The Wage Curve». *Scandinavian Journal of Economics*, 92, p. 215-235.
- . 1994. *The Wage Curve*. Cambridge: MIT Press.
- BOWLES, S.; GINTIS, H., 1990. «Contested Exchange: New Micro Foundations for the Political Economy of Capitalism». *Politics and Society*, 18, p. 165-222.
- BRAINARD, W. C.; TOBIN, J., 1968. «Pitfalls in Financial Model Building». *American Economic Review*, 58 (mayo), p. 99-122.
- . 1977. «Asset Markets and the Cost of Capital». En: *Economic Progress: Private Values and Public Policy (Essays in Honor of William Fellner)*. R. Nelson; B. Belassa (eds.). Amsterdam: North Holland.
- GOODWIN, R. M., 1967. «A Growth Cycle». En: *Socialism, Capitalism, and Economic Growth*. C. H. Feinstein (ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- GORDON, D. M., 1978. «Up and Down the Long Roller Coaster». En: *U. S. Capitalism in Crisis. Union For Radical Political Economics* (ed.). Nueva York: Union For Radical Political Economics.
- . 1994b. «Bosses of Different Stripes: A Cross-national Perspective on Monitoring and Supervision». *American Economic Review*, 84, p. 375-379.
- . 1995a. «Growth, Distribution, and the Rules of the Game: Social Structuralist Macro Foundations for a Democratic Economic Policy». En: Jili. *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in Investment, Saving and Finance*. G. Epstein y H. Gintis (eds.). Nueva York: Cambridge University Press.
- . 1995b. «Putting the Horse (Back) before the Cart: Disentangling the Macro Relationship between Investment and Savings». En: *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in Investment, Saving and Finance*. Nueva York: Cambridge University Press.
- . 1996. *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial «Downsizing»*. Nueva York: Free Press.
- HICKS, J. R., 1937. «Mr. Keynes and the «Classics»: A Suggested Interpretation». *Econometrica*, 5, p. 146-159.
- HYASHI, F., 1982. «Tobin's Marginal q and Average q : A Neoclassical Interpretation». *Econometrica*, 50 (enero), p. 213-224.
- KEYNES, J. M., 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres, p. MacMillan.
- MCDONALD, I.; SOLOW, R. J. 1981. «Wage Bargaining and Employment». *American Economic Review*, 71, p. 896-908.
- METZLER, L. A. 1951. «Wealth, Saving, and the Rate of Interest». *Journal of Political Economy* (abril), p. 93-116.
- PALLEY, T. I. 1992. «Money, Credit and Prices in a Kaldorian Macro Model». *Journal of Post Keynesian Economics*, 14 (invierno), p. 183-204.
- . 1996b. «Efficiency Wage Theory and Keynesian Macroeconomics». Nueva York: New School for Social Research.

- . 1998. «Macroeconomics with Conflict and Income Distribution». *Review of Political Economy*, 10, p. 329-342.
- SARGENT, T. J. 1979. *Macroeconomic Theory*. Nueva York: Academic Press.
- SHAIKH, A. 1989. «Acumulation, Finance, and Effective Demand in Marx, Keynes, and Kalecki». En: *Financial Dynamics and Business Cycles: New Perspectives*. Willi Semmler (ed.). Armonk, Nueva York: M. E. Sharpe.
- . 1992. «A Dynamic Approach to the Theory of Effective Demand». En: *Profits, Deficits, and Instability*. D. Papadimitriou (ed.). Nueva York: St. Martin's Press.
- SKILLMAN, G.L., 1988. «Bargaining and Replacement in Capitalist Firms», *Review of Radical Political Economics*, 20, p. 177-183.
- . 1991. «Efficiency vs. Control: A Strategic Bargaining Analysis of Capitalist Production». *Review of Radical Political Economics*, 23, p. 12-21.
- SKILLMAN, G. L.; RYDER, H. E., 1993. «Wage Bargaining and the Choice of Production Technique in Capitalist Firms». En: *Markets and Democracy: Participation, Accountability, and Efficiency*. S. Bowles; H. Gintis; B. Gustafsson (eds.). Cambridge: Cambridge University Press.
- STGLITZ, J. E.; WEISS, A. 1981. «Credit Rationing in Markets with Asymmetric Information». *American Economic Review*, 71 (junio), p. 393-410.



Los nuevos neoclásicos

1. EL CONTEXTO

Desde mediados de los setenta se asiste a una importantísima reconstrucción del pensamiento neoclásico. Realmente, este nunca había dejado de estar presente en el pensamiento económico. Por una parte, el propio Keynes, a pesar de su feroz (aunque parcial) crítica al pensamiento dominante, nunca había abandonado los principios fundamentales de la economía neoclásica en la que se había formado, y los economistas convencionales de su época pronto consiguieron integrar el pensamiento keynesiano en el corpus del pensamiento neoclásico (Hicks con la IS/LM y los desarrollos de la «síntesis neoclásica»). Por otra parte, desde los trabajos de M. Friedman a mediados de los cincuenta, el pensamiento neoclásico resurgió bajo su faceta de monetarismo para, en los sesenta, constituir en la Universidad de Chicago un potente foco de estudio que daría lugar a la Escuela de Chicago. Esta vertiente propugnaba una política económica muy conservadora que fue aplicada primero, bajo el asesoramiento de Friedman, por Pinochet en Chile y Videla en Argentina, para, a mediados de los setenta, expandirse rápidamente en todos los países centrales. En el otro foco de desarrollo de la teoría económica convencional –el Reino Unido– los neoclásicos americanos comenzaron a tener una influyente presencia (Johnson, entre otros, enseñaba simultáneamente en Chicago y en la London School of Economics durante los sesenta, dominando la docencia en Macroeconomía en esta última institución). Otros catedráticos (Yamey, Bauer, Day), en la misma London School, reforzaban en una línea extrema este pensamiento. Es decir, el keynesianismo era la estrategia de política económica dominante, pero en la teoría económica los planteamientos neoclásicos mantenían un territorio muy significativo.

La crisis de los setenta y las limitaciones del pensamiento keynesiano consolidaron la recuperación de los neoclásicos tradicionales y los reforzaron con nuevas aportaciones de gran importancia. Por un lado, era cada día más evidente la existencia simultánea de la recesión y la inflación y que las prescripciones keynesianas no conseguían controlar la crisis y, por el otro, las insuficiencias del sistema keynesiano se iban poniendo de relieve a medida que avanzaban distintas investigaciones en la línea neoclásica. Partiendo de una crítica a la curva de Phillips, que se había convertido en un bloque principal del edificio keynesiano, y apoyándose en un nuevo planteamiento acerca de las expectativas (las expectativas racionales), en torno a 1975 el grupo formado principalmente por los economistas Lucas, Sargent, Barro y Wallace consolidó sus nuevos enfoques y realizó un ataque, que se reveló mortal a los planteamientos keynesianos, certificando así la defunción teórica del keynesianismo. A pesar de ello, todavía la política económica de una institución tan relevante como la OCDE siguió siendo keyne-

siana por un corto periodo, pero hacia el final de los setenta, con la segunda crisis del petróleo y el ascenso social del conservadurismo, la batalla estaba perdida para el intervencionismo público keynesiano. La llegada al poder de Thatcher (1979) y Reagan (1981) muestra claramente que en los ochenta la sociedad había aceptado un profundo conservadurismo, del que el análisis económico neoclásico fue un elemento impulsor, siendo, a su vez, potenciado, reforzado y legitimado por los nuevos dirigentes. Todas las fuerzas convergían para potenciar un potente renacimiento de los planteamientos más conservadores en todos los ámbitos, con la economía como uno de sus elementos de vanguardia. De nuevo el pensamiento neoclásico, potentemente remozado, ocupa no ya el lugar central en el pensamiento económico, sino que se convierte en el exclusivo. Todo lo que no sea este «pensamiento único» es proscrito, no solo de la política económica sino también del debate intelectual.

Esta recuperación tiene lugar por medio de la aparición de diversas vertientes que aparecen como sustancialmente distintas pero que se refuerzan entre sí. No sólo resulta complicado identificar y conocer todas sus variantes sino que incluso las denominaciones bajo las que son agrupadas son múltiples: «nueva economía clásica», «nuevos macroeconomistas», «neokeynesianos», «neo-neoclásicos», y otros. En una presentación del pensamiento macroeconómico que realiza E. S. Phelps en 1990, y en el que no incluye ni a los postkeynesianos ni a los marxistas, tras hacer referencia a los keynesianos y los monetaristas, añade: «La nueva escuela clásica difiere por adoptar las expectativas racionales, mientras que la escuela de los nuevos keynesianos utiliza modelos que generan rigideces en el salario monetario o en el nivel de precios monetarios. La economía de oferta se agrupa con los nuevos clásicos, distinguiéndose sólo (de ellos) en los papeles que asigna a las políticas fiscales y monetarias. La teoría neo-neoclásica de las fluctuaciones "reales" también exhibe flexibilidad de precios y salarios y expectativas racionales, aunque de carácter no monetario. Finalmente, hay un grupo de modelos recientes que invocan rigideces de salarios reales con o sin expectativas racionales, que yo denomino escuela estructuralista»¹. Y esto en 1990. Seguro que hay algunos grupos más desde entonces. Es un pensamiento que, por dominante, disfruta de todas las facilidades para su desarrollo, por lo que se está ampliando constantemente (si bien no parece que están surgiendo en el mismo nuevas ideas fuerza o paradigmas). Mencionaremos las más conocidas pero probablemente existirán otras que nosotros no conocemos.

2. LOS «NUEVOS NEOCLÁSICOS»

En todas estas variantes se encuentran elementos de los economistas austríacos (Hayek, Von Mises), o de los neoclásicos tradicionales, aunque el precursor más inmediato es el monetarismo de Friedman. Entre las múltiples corrientes que forman parte de este resurgir, sin duda el enfoque que ha tenido más consecuencias teóricas y de política económica es el de la nueva economía clásica o nuevos macroeconomistas con la «revolución» de las expectativas racionales –Sargent, Barro, Wallace y Lucas (considerado por algunos como el arquitecto de la macroeconomía moderna)– y sus diversas variantes que se recogen en la lista de Phelps que hemos mencionado. También se pueden

1. Phelps, Edmund S. *Seven schools of macroeconomic thought*. Oxford: Clarendon Press, 1990: XI.

incluir los neoaustriacos, la teoría de la elección pública y el ciclo económico político (Clark, 1998, Felderer y Homburg, 1992)². Enfoques más limitados serían los constituidos por la economía de oferta de Laffer, Kemp y otros.

Estos enfoques se completan con la teoría de los ciclos reales que aportan un enfoque sobre las fluctuaciones económicas en términos de equilibrio general, explícitamente dinámico y estocástico, profundamente marcado por una voluntad de enfrentarse sistemáticamente a la realidad. Tratan de fundar su análisis sobre comportamientos de optimización intertemporal en un universo estocástico y de confrontarse de forma sistemática y cuantitativa a los hechos estilizados caracterizados por los ciclos observados en los países desarrollados. De esta forma, la corriente de los ciclos reales ha instalado el modelo neoclásico de acumulación de capital en el centro del análisis de las fluctuaciones y del crecimiento.

Entre las nuevas corrientes habría también que incluir a la «teoría del desequilibrio» o «neokeynesianos» que han desarrollado autores como Benassy y Grandmont en Francia y Clower, Dreze, Grossman y otros en Estados Unidos. Hemos hecho una consideración muy limitada de los mismos. En parte, por la falta de tiempo, pero también porque constituyen un desarrollo con un espíritu básicamente walrasiano, aunque al no insistir en el vaciado permanente de los mercados llega a algunos resultados de carácter más keynesiano; tampoco parecen haber alcanzado un suficiente grado de generalidad como para ser incluidos en una revisión que no pretende ser exhaustiva.

El principio que guía a todas estas variantes es la consideración de la estabilidad inherente a la economía de mercado que esté libre de la intervención pública. La característica unificadora de todos estos grupos es la aceptación de las premisas de la ortodoxia neoclásica (racionalidad, *homo economicus*, optimización, tendencia al equilibrio...) y, con la excepción de los neokeynesianos, que todos ellos rechazan la utilidad de la intervención pública, de la política económica. Para los monetaristas, si hay que hacerla, tiene que ser de forma «constitucional», es decir de forma que se sepa qué política se va a hacer e integrando sus normas básicas en la constitución. Para todos los demás, incluso este aspecto es excesivo y el buen funcionamiento económico exige que el Estado vuelva a sus limitadas funciones tradicionales de mantenimiento de la ley y el orden (que quiere, sobre todo, decir el mantenimiento del derecho a la propiedad privada).

3. ACERCA DE LA CRÍTICA

Ya hemos señalado las dificultades para encontrar materiales críticos sobre estas escuelas. Dentro de estas dificultades, recogemos a continuación algunos de los aspectos que hemos establecido en base a las críticas esporádicas encontradas en las lecturas realizadas y a nuestra propia reflexión. Como no hemos encontrado ningún artículo crítico de las mismas que merezca ser recogido como tal y para no dejar vacío este apartado incluimos nuestro resumen, conscientes de sus limitaciones. Como hemos dicho, esperamos mejorarlo en un futuro inmediato. Ya se ha señalado también en la introducción que sería de gran interés que otras personas que conozcan algún material

2. Clark, Barry. *Political economy. A comparative approach*. Westport, Connecticut: Praeger, 1998; Felderer, Berahard; Homburg, Stefan. *Macroeconomics and new macroeconomics*. Berlín: Springer Verlag, 1992.

que les parezca adecuado nos lo comuniquen para ir mejorando sucesivas versiones de este trabajo.

La crítica a estos enfoques debe iniciarse señalando como punto más importante que, aunque algunas variantes tratan precisamente de integrar en sus esquemas los mercados no competitivos (teoría de los ciclos reales y nekeynesianos, por ejemplo) y otras limitaciones de la ortodoxia convencional, todas ellas aceptan fielmente el marco institucional y los principios básicos del pensamiento neoliberal –importancia del mercado, tendencia al equilibrio, elementos exógenos como causa de los desequilibrios (excepto la teoría de los ciclos reales), y racionalidad de los agentes económicos–, por lo que les son aplicables todos los puntos que nos llevan a rechazar a aquella (recogidos en el capítulo sobre los neoclásicos tradicionales). Además:

- Los neoaustriacos son liberales extremos cuya exagerada adscripción al mercado desafía todo realismo.
- El ciclo político económico y la teoría de la elección pública. El panorama que presenta en el mundo entero la escena política impide rechazar cierto grado de validez en algunos de los postulados de este enfoque. No se puede negar que en muchos casos los agentes decisorios en política buscan mucho más sus intereses que aquellos que dicen representar³ pero, en primer lugar, no existe constancia alguna de que esta característica afecte a todos los agentes implicados y en todas las instancias; además, y especialmente, es la conclusión de su diagnóstico –por tanto, vuélvase a que las decisiones las tome en exclusiva el mercado– la que es imposible de aceptar. Si el mercado presenta importantes fallos e injusticias, la vuelta al mismo debido a la corrupción de la política seguiría dejándolas como antes. Lo que habría de resolverse sería esta última, lo que no se arregla con la vuelta al mercado sino con una profundización de las instituciones democráticas y el establecimiento de formas de actuación social que reduzcan al mínimo la incidencia de los intereses personales o colectivos de los políticos. Es interesante constatar que, según desde qué óptica política se contemplan, los postulados de la teoría de la elección pública pueden conducir más a justificar la actuación pública con una adecuada base democrática que a evitarla.
- Las expectativas racionales. Es muy poco probable que los agentes tengan toda la información y que todos actúen según los dictados de un mismo esquema de teoría económica. De hecho, la vida real está llena de decisiones distintas e incluso contradictorias de los principales agentes económicos. Además, aceptar que las expectativas racionales conducirán a anticipar las decisiones públicas y a actuar en consecuencia esterilizando, cuando no rindiendo perjudiciales, las decisiones de política económica, implica aceptar que todos los agentes interpretaran las consecuencias de la política según el mismo esquema de teoría económica (es decir, supone la existencia incuestionada de una sola interpretación económica válida de las consecuencias de las medidas de política). Esta posición es lógica en quienes aceptan la

3. Creemos que sería de gran interés un tratamiento desde la Economía crítica acerca de cómo la búsqueda de los intereses propios y la corrupción de los agentes decisorios, tanto agentes políticos como los dirigentes de las empresas privadas, se ha convertido en una característica inherente del capitalismo actual.

validez incuestionable del esquema neoclásico, pero dista mucho de ser coherente para las posiciones más pluralistas de la disciplina. Finalmente, hay que añadir que incluso en los reductos más fundamentalistas de la economía neoclásica –Estados Unidos, Inglaterra– se recurre a medidas de política monetaria y fiscal para gestionar sus economías en dirección favorable a la operación de los mercados, lo que parece bastante contraproducente cuando se afirma que las anticipaciones racionales sobre los efectos de estas políticas las hace inoperantes.

- La economía de oferta supone la ley de Say. Si no es válida para el pensamiento clásico y neoclásico, no hay ninguna razón que justifique su aceptación para estas nuevas interpretaciones.

Las lecturas que presentamos en este apartado son las siguientes: en primer lugar una lectura de Guerrien en que se critican los conceptos básicos de los nuevos macroeconomistas, después un artículo de B. Clark que proporciona una primera idea de las distintas corrientes existentes en lo que él denomina el «liberalismo clásico actual». A la que sigue una lectura de Felderer y Homburg (1992) donde se revisa la curva de Phillips y los nuevos clásicos, mientras Starz describe brevemente y revisa la nueva economía keynesiana. También incluimos una lectura de Caporaso y Levine que recoge lo que ellos denominan la aproximación económica a la política que supone la teoría de la elección pública y el análisis económico de las instituciones. Finalmente, acabamos con la lectura de A. Marin, que revisa la validez de las expectativas racionales.

4. LECTURAS

- GUERRIEN, Bernard. «Introducción»; «Conclusión general». En: *La théorie économique néoclassique. Tome 2: Macroéconomie, théorie des jeux*. París: La Découverte, 1999, p. 15-26, 109-113.
- CLARK, Barry. «La perspectiva liberal clásica». En: *Political economy. A comparative approach*. 2ª ed. Westport, Connecticut: Praeger, 1998, p. 48-51, 101, 134-138.
- FELDERER, Bernhard; HOMBURG, Stefan. «Nueva economía clásica». En: *Macroeconomics and new macroeconomics*. 2ª ed. Berlín: Springer Verlag, 1992, p. 187-208.
- STARZ, Richard. «Notas sobre competencia imperfecta y la nueva economía keynesiana». En: Dixon, H. D.; Rankin, N. (ed.). *The new macroeconomics: Imperfect markets and policy effectiveness*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995, p. 63-77.
- CAPORASO, James A.; LEVINE, David P. «Enfoques económicos de la política». En: *Theories of political economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, p. 126-158.
- MARIN, Alan. «La eficiencia de la política económica». En: *Macroeconomic policy*. Londres; Nueva York: Routledge, 1992, p. 89-100.

Introducción*

Bernard Guerrien

[...]

1. ¿VOLVER A UN ENFOQUE DE EQUILIBRIO GENERAL?

A fin de evitar las incoherencias inherentes a cualquier modelo en el que los comportamientos racionales no se tienen plenamente en cuenta, es necesario –según los nuevos macroeconomistas neoclásicos– volver a los orígenes, es decir, al modelo de equilibrio general, en el que las opciones están explicitadas a partir de las características individuales, las únicas que no están sometidas a azares coyunturales. Sin embargo, nos podemos preguntar por qué se ha tenido que esperar hasta los años setenta para constatar lo siguiente: ¿por qué los teóricos neoclásicos de las décadas anteriores, empezando por Milton Friedman, no han emprendido la «fundación microeconómica» de la macroeconomía, tal como Lucas, Barro y tantos otros han intentado hacer a partir de los años setenta? Existen dos razones esenciales: por una parte, la agregación –de los bienes y las opciones individuales– plantea problemas insuperables; por la otra, los modelos de equilibrio general presentan una extrema complejidad y no ofrecen ningún «resultado» que el macroeconomista pudiese utilizar (ver cap. IV del tomo I). De hecho, decir que volvemos a la teoría del equilibrio general es como decir que hacemos... ¡microeconomía! La macroeconomía ya no tiene razón de ser. No existiría pues más que una única gran teoría que sería la del equilibrio general, que se aplicaría tanto a las cuestiones «microeconómicas» como «macroeconómicas», buscando las explicaciones a nivel de los individuos. Pero no sucede nada de esto: incluso los nuevos macroeconomistas neoclásicos más celosos siguen hablando de macroeconomía y algunos, incluso, siguen escribiendo manuales sobre ésta. La macroeconomía de nuevo estilo debe tener pues algo de particular que la diferencie de la microeconomía; de hecho, no es sino una microeconomía con un número mínimo de bienes y de agentes, tal como podremos comprobar después de haber recordado cómo se plantea el problema de la agregación.

2. EL PROBLEMA DE LA AGREGACIÓN

El problema de la agregación guarda una estrecha relación con la fractura entre microeconomía y macroeconomía. De hecho, durante mucho tiempo ha servido para justi-

* Publicado en: Guerrien, Bernard. «Introduction». En: *La théorie économique néoclassique. Tome 2: Macroéconomie, théorie des jeux*. París: La Découverte, 1999, p. 15-26. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

ficar esta fractura –nos referíamos entonces a la «ausencia de un puente» (*no bridge*) entre microeconomía y macroeconomía–. El problema de la agregación se descompone de hecho en dos problemas distintos: la agregación de los bienes y la agregación de los individuos (más precisamente, de las opciones individuales).

2.1. La agregación de los bienes

El intercambio se halla en el centro de la reflexión económica. Para que exista intercambio hace falta que haya por lo menos dos individuos y dos bienes. Y, sin embargo, el macroeconomista razona con agregados –PIB, consumo, capital– que generalmente se caracterizan con un número. ¿Cómo pasar de un conjunto de números –las cantidades producidas, consumidas, invertidas, de cada producto– a un único número? Éste es el problema de la agregación de bienes. Un minuto de reflexión basta para darse cuenta de que este problema es insoluble: no existe un «bien sintético» cuyas cantidades den cuenta del conjunto de las cantidades de los distintos bienes que la economía implica.

Una solución que surge en nuestra mente es asociar este conjunto a *su valor*, obtenido éste al multiplicar la cantidad de cada bien por su precio. Si el bien *n*, pongamos por caso, la sal, se elige como *numerario* –su precio es pues igual a 1–, entonces se puede asociar un número a cada cesto de bienes, su «equivalente en sal» (cantidad de sal a cambio de la cual aquel se puede cambiar a los precios dados). Una «solución» como ésta al problema de la agregación presenta no obstante un inconveniente importante: el de depender del sistema de precios utilizado para evaluar los bienes. A priori, este sistema de precios es uno cualquiera. Si bien es verdad que se puede considerar que el mismo resulta de una manera u otra de la elección de los individuos, se corre entonces el peligro de hacer el siguiente razonamiento circular: a partir de agregados –en particular, el capital– se «determinan» ciertos precios (tipo de interés y salario) que intervienen directamente en el cálculo de estos agregados.

Para evitar este tipo de problema –que ha dado lugar a numerosos debates–, la macroeconomía que pretende tener «fundamentos microeconómicos» se sitúa generalmente en un mundo con un único bien (se utiliza frecuentemente la imagen del trigo) que sirve a la vez para el consumo y la producción (inversión), y cuya cantidad caracteriza estos agregados.

2.2. La agregación de las opciones individuales

La macroeconomía tradicional opera con funciones cuyas variables son agregados –como las funciones de consumo, de inversión, de oferta y demanda (del producto o de los «factores de producción»), etc.–. De ahí la pregunta: ¿se puede considerar que estas funciones sintetizan las opciones individuales? Para contestar a esta pregunta primero hace falta precisar el marco en el cual se sitúan estas opciones. El caso más simple, y privilegiado por los teóricos neoclásicos, es el de la competencia perfecta, en el que las opciones de los agentes se expresan a través de ofertas y demandas, con precios dados (ver cap. III). La agregación de las opciones toma entonces la forma de funciones de oferta y de demanda globales, obtenidas por adición de las funciones de oferta y demanda individuales –tal como hace el comisario–subastador–. El teórico se interesa entonces por

ciertas propiedades que esta opción agregada puede tener —por ejemplo, el decrecimiento de la función de demanda—. Pero el teorema de Sonnenschein (ver capítulo IV) no le deja ninguna posibilidad por este lado: no es posible deducir relaciones de comportamiento globales que tienen una forma simple —o considerada como normal— a partir de las de los individuos que componen la sociedad. En otras palabras, las relaciones macroeconómicas habituales no se pueden fundamentar microeconómicamente, incluso en el marco muy simplificado de la competencia perfecta.

Así, sea cual sea la manera en que la abordemos, la agregación no es posible. De hecho, los teóricos del equilibrio general siempre lo han sabido —o siempre lo han sospechado, hasta que el teorema de Sonnenschein puso definitivamente término a estas dudas—. De ahí la fractura entre microeconomía y macroeconomía, fractura que se ha institucionalizado, tanto en la enseñanza como en la práctica. Sin embargo, los nuevos macroeconomistas neoclásicos han intentado dar un aire de «equilibrio general» a la macroeconomía utilizando diversos subterfugios que les permitan eludir el problema de la agregación, bien sea porque se sitúan en un mundo con un único bien, bien sea porque presuponen un único agente, o lo uno y lo otro.

3. LA NUEVA MACROECONOMÍA NEOCLÁSICA

Para evitar el problema de la agregación, la nueva macroeconomía neoclásica considera modelos reducidos de la economía, que puede estar formada por un único individuo, o por una función de producción con una regla de distribución del producto, o por una serie de individuos que intentan distribuir mejor su consumo en el tiempo.

3.1. Los modelos en los que hay un único individuo

Un individuo solo o aislado (la imagen de Robinson se evoca aquí muy a menudo) sólo tiene un único problema: el de utilizar al máximo los recursos de los que dispone. Si únicamente vive un periodo, este problema ni tan sólo se plantea, ya que únicamente tiene que consumir sus recursos en bienes, antes de morir. En cambio, la situación es más complicada si vive más de un periodo, ya que tiene que decidir entonces la asignación de sus recursos (bienes, tiempo disponible) en cada uno de los periodos considerados: ¿de qué manera se pueden repartir los bienes entre consumo e inversión?, ¿de qué manera se puede asignar el tiempo del que uno dispone entre trabajo y ocio? La respuesta a estas preguntas depende evidentemente de múltiples factores —entre los cuales se halla la información disponible en el momento de tomar la decisión—.

Los nuevos macroeconomistas van a conservar la solución adoptada por el modelo del equilibrio general de Arrow-Debreu (ver cap. IV), suponiendo que el único individuo se caracteriza por una *función de utilidad intertemporal* $U(\cdot)$ que asocia, por ejemplo, a la cesta de consumos presentes y futuros $(C_0, \dots, c_t, \dots, c_T)$, en la que (c_t) designa el consumo en el instante t , y la utilidad $U(C_0, \dots, c_t, \dots, c_T)$. Una forma que a menudo se utiliza para ésta, debido a su particular simplicidad, es:

$$U(C_0, \dots, c_t, \dots, c_T) = u(c_0) + \dots + \frac{u(c_t)}{(1 + \rho)^t} + \dots + \frac{u(c_T)}{(1 + \rho)^T} = \sum_t \frac{u(c_t)}{(1 + \rho)^t}$$

Agente «representativo» y «muchos agentes idénticos»

Los nuevos macroeconomistas neoclásicos a menudo razonan dentro de modelos con un único individuo (según ellos, se referirían entonces a la macroeconomía). Pero dado que utilizan estos modelos para discutir acerca de las políticas económicas y de las evoluciones reales de las economías que conocemos, califican a este único agente de «representativo», dando así a entender que representaría la opción del conjunto de la sociedad (evitando cuidadosamente hablar de los problemas que plantea la agregación). A título de ejemplo, una cita de autores de renombre: «Como en la teoría habitual del crecimiento, se supone la existencia de una unidad familiar representativa con una duración de vida ilimitada» (Kydland y Prescott, 1982, p. 1.345). Otra forma de sugerir que el hecho de considerar a un individuo único, o aislado, no es decisivo consiste en aludir a la existencia de un «gran número de agentes», precisando, sin embargo, que éstos son «idénticos». Citemos también, a este respecto, a autores de renombre: «Se supone que la economía consiste en un gran número de empresas y de unidades

familiares idénticas (Romer, 1996, p. 44, 170); «El modelo que estamos considerando consiste en un individuo único (o un número constante de individuos idénticos)» (De Long y Plosser, 1983, p. 43). Pero unos individuos idénticos –tanto si son en «gran número» como si no– *no tienen ninguna razón para efectuar intercambios* (el intercambio nace de la diferencia –a nivel de gustos, dotaciones o técnicas disponibles–). Así pues, toman sus decisiones como si estuviesen aislados, y estas decisiones son idénticas. La situación es la misma que si tuviésemos n Robinsones idénticos en n islas aisladas las unas de las otras. El agente «representativo» lo es tanto... que no sirve para nada –se identifica completamente con uno cualquiera de los n Robinsones (idénticos)–. El hecho de que el análisis suponga un solo individuo (o un individuo único) aparece claramente en la formulación matemática de los modelos, en los que sólo existe una única función de utilidad y una única función de producción, siendo maximizada la primera teniendo en cuenta las limitaciones impuestas por la segunda.

en la que ρ es la *preferencia por el presente* del individuo (cuanto más elevado es ρ , y cuanto menos peso tienen los bienes futuros en la utilidad total, intertemporal). En el caso de que el tiempo disponible –distribuido entre trabajo y ocio– se tome en consideración, una función habitual es la función $V(\cdot)$ definida por:

$$V(c_0, l_0, \dots, c_T, l_T) = \sum_t \frac{v(c_t, l_t)}{(1 + \rho)^t}$$

en la que l_t designa el tiempo dedicado al ocio, en t .

El único individuo del modelo conoce también las técnicas que están disponibles, presentes y futuras, representadas por una *función de producción intertemporal*.

En tales condiciones, si es racional, intentará determinar el consumo y el tiempo dedicado al trabajo en cada periodo, de tal forma que *maximice su utilidad intertemporal*, teniendo en cuenta las posibilidades técnicas.

3.2. ¿Precios y un equilibrio en un modelo con un único individuo?

El modelo de equilibrio general (en competencia perfecta) supone, tal como lo hacen los nuevos macroeconomistas neoclásicos, agentes que cumplen funciones de utilidad y de producción intertemporales (en el marco de la hipótesis de la existencia de un «sistema completo de mercados» —ver cap. III—). No obstante, el primer objetivo de este modelo es encontrar un sistema de precios que haga compatibles los planes de las unidades familiares con los de las empresas; lo que evidentemente sólo tiene sentido si el modelo implica más de un individuo y, por lo tanto, varios centros de decisión. Pero éste no es el caso de los modelos con un único individuo de la nueva macroeconomía; ¿cómo podemos hablar pues de «equilibrio general» respecto a estos modelos? Y sin embargo, es posible hacerlo, formalmente, aunque ello no tenga ningún sentido.

La operación es simple: consiste en proceder «al revés». Así, en el modelo de competencia perfecta (con varios agentes), los individuos determinan las cantidades ofertadas y demandadas igualando sus *tasas marginales de sustitución* con las relaciones de precios, siendo éstos determinados (por el comisario—subastador —ver cap. III—). En el modelo de la opción intertemporal de un único individuo, se utiliza la misma igualdad, pero considerando que las cantidades están *dadas* (son las que maximizan la utilidad intertemporal del individuo); los precios se *deducen* pues de esta igualdad (mientras que en el modelo de competencia perfecta son las cantidades —ofertadas o demandadas— las que se deducen de la misma igualdad). Estos precios *no sirven para nada*, ya que el individuo conoce ya su plan óptimo de consumo y de trabajo —mientras que en el modelo de competencia perfecta los precios cumplen la función de hacer compatibles (o de coordinar) los planes de varios individuos.

En cuanto los precios han sido «deducidos» de las cantidades, éstas son presentadas como ofertas y demandas a estos precios; serían incluso de «equilibrio» (general), ya que son forzosamente compatibles (¡el individuo único del modelo¹ no tiene que coordinarse con nadie en absoluto!). El sistema abandonado a su suerte estaría así en «equilibrio permanente» y, por lo tanto, en un óptimo de Pareto (primer teorema de la economía del bienestar —ver cap. V—).

La visión pesimista, o prudente, de Keynes acerca del funcionamiento de los mercados ha sido sustituida por un discurso beato sobre su naturaleza armónica y «óptima».

3.3. Modelos con un individuo y macroeconomía

A diferencia de la microeconomía, la macroeconomía implica una dimensión empírica importante —se ocupa de las relaciones entre agregados, para los cuales existen medidas estadísticas—; además, mantiene un vínculo estrecho con las políticas económicas que los Estados intentan realizar. Debido al número limitado de variables que intervienen, los modelos que postulan una opción intertemporal por un único individuo se prestan a este ejercicio, asimilando las cantidades escogidas por el individuo a los agregados correspondientes (su producción representará el PIB, la cantidad de horas dedicadas al trabajo, el nivel de empleo, etc.).

Además, y ahí está la novedad, se puede presentar el modelo como «basado microeconómicamente» puesto que las evoluciones que describe resultan de la maximización

Robinson se vuelve esquizofrénico e «instituye» mercados

En su libro, *Microéconomie intermédiaire*, sin duda la obra más difundida de microeconomía a nivel mundial y que está escrita para principiantes, Hal Varian presenta la cuestión de la formación de los precios en un modelo con un único agente como sigue:

«Supongamos que Robinson está cansado de ser a la vez productor y consumidor y decide alternar los papeles. Un día actúa sólo como productor y, al día siguiente, sólo como consumidor. Para coordinar estas actividades, decide instituir un mercado laboral y un mercado de cocos. También constituye una empresa, la «Crusoe, S.A.», y se convierte en su único accionista. La empresa va a examinar el precio del trabajo y de los cocos y va a elegir la cantidad de trabajo que contrata y la cantidad de cocos que produce al perseguir el objetivo de maximización del beneficio. Robinson, en tanto que trabajador, recibirá un sueldo corres-

pondiente a su trabajo en la empresa; en tanto que accionista de la empresa, percibirá el beneficio, y en tanto que consumidor, decidirá la cantidad de *output* que compra a la empresa» (Varian, 1987, p. 560 de la edición francesa).

Como para justificar este disparate, Varian añade:

«Sin duda, esta situación debe parecer extraña, pero no hay muchas otras cosas que hacer en una isla desierta», o aún: «El análisis es sin duda un poco esquizofrénico, pero es el tributo que hay que pagar si se quiere examinar una economía con una única persona.» Sin embargo, no explica el origen de este «deseo», ni el interés en satisfacerlo...

En su otro tratado de microeconomía (Varian, 1991), dedicado a un público más «avanzado», no reanuda esta historia. Está claro que se toma a los principiantes por unos imbéciles...

de una función de utilidad, teniendo en cuenta las técnicas que están disponibles. Ciertamente, este «fundamento» es puramente formal: ¿cómo justificar el hecho de que se intenta describir el comportamiento (agregado) de una economía que implica miles de centros de decisión a través de la elección (intertemporal) de un único individuo? Los nuevos macroeconomistas neoclásicos no contestan a esta pregunta; incluso intentan evitar que se plantee, dejando entender que su modelo representaría de hecho el comportamiento de muchos individuos en una economía con muchos bienes, precios, mercados, etc. (a título de ejemplo, ver el texto en el recuadro, «La macroeconomía según Bob Barro»).

Existen dos grandes tipos de modelos con un único individuo en la nueva macroeconomía neoclásica: los modelos llamados «del ciclo real», cuyas características son muy cercanas a las que acabamos de describir (estos modelos se examinan en el próximo capítulo); y los modelos de crecimiento, que básicamente están contruidos en torno a una función de producción que se supone representa la evolución del conjunto de la economía —una función cuyos argumentos son el trabajo y el único bien (en el cap. IX se estudian estos modelos).

En todo lo que acabamos de decir se percibe un gran ausente: el dinero. Claro que tampoco se ve claro cómo se podría justificar su presencia si sólo hay un único individuo y, por lo tanto, no hay ningún intercambio —dado que la principal razón de ser del dinero es la de servir de intermediario en los intercambios—. Los nuevos macroeconomistas neoclásicos han considerado, por tanto, modelos con más de un agente, en los que el dinero es el único medio de proceder a una asignación intertemporal de los recur-

sos: se trata de modelos «de generaciones imbricadas» («à générations imbriquées»), que son objeto del capítulo X.

3.4. Sobre la noción de «choque»

La antigua macroeconomía, marcada por las ideas de Keynes, no puso el equilibrio en el centro de sus análisis; más concretamente, no excluía el hecho de que la economía se pudiese encontrar en un equilibrio de subempleo. Éste no es el caso de la nueva macroeconomía neoclásica que, como hemos visto, reivindica un análisis de equilibrio permanente, de pleno empleo. ¿Cómo explicar pues las fluctuaciones económicas? Mediante «choques» que sólo pueden ser externos a un sistema cuyo buen funcionamiento está asegurado; al principio de los años setenta, cuando la inflación y el paro aumentaron fuertemente, los «choques monetarios» fueron utilizados como argumento, mientras que a los «choques reales» se les atribuyó una importancia considerable en los años ochenta. A nivel de la modelización, estos «choques» se expresan mediante la introducción de variables aleatorias, cuyas leyes (escogidas por el modelizador) pueden tomar formas muy diversas. El tratamiento matemático se vuelve por ello tanto más complicado, sobre todo si se hacen intervenir anticipaciones respecto a los choques. De hecho, estas complicaciones suplementarias son una razón más para recurrir a modelos con un único individuo (aunque se le ponga la etiqueta de «representativo»).

Más allá de las consideraciones de orden técnico, el hecho de que la noción de «choque» se haya impuesto progresivamente, tanto a nivel de la teoría como del discurso habitual de las instancias decisoras de política económica, no es sino la traducción teórica e ideológica de la gran corriente liberal de los años ochenta, con sus privatizaciones y desregulaciones. Según este punto de vista, únicamente los «choques» imprevisibles —o provocados por el Estado— impiden una evolución económica armónica, bajo la égida de los «mercados». La paradoja consiste en que, durante el período de expansión más importante que jamás hayan experimentado las economías capitalistas —los famosos «treinta gloriosos» que van de los años cuarenta a los años setenta—, el discurso predominante de los economistas insistiese en la necesidad de poner remedio a los desajustes propios del capitalismo (tendencia al estancamiento, demanda insuficiente para garantizar el pleno empleo —por lo menos si se le «deja hacer»—), mientras que en el período siguiente, bastante más turbulento, este discurso toma como punto de partida el buen funcionamiento de este sistema, que sólo se puede ver perturbado por choques externos.

3.5. Conclusión

La actitud de los teóricos neoclásicos respecto a la macroeconomía cambió radicalmente durante los años setenta. Rechazaron entonces el «compromiso keynesiano» que consistía en mezclar ideas de Keynes y relaciones importadas de la microeconomía en nombre del rigor, identificado con la búsqueda exclusiva de «fundamentos microeconómicos», en una perspectiva de equilibrio general. Confrontados al problema insuperable de la agregación de bienes y opciones, los macroeconomistas neoclásicos eligieron entonces la solución radical, que consiste en actuar como si la sociedad se comportase como un único individuo —calificado de «representativo»—. De forma más general, en esta nueva perspectiva la macroeconomía se ha vuelto una microeconomía

con un número mínimo de bienes e individuos, cuyos modelos tienen como objetivo simular al máximo las evoluciones observadas realmente en cada país —con la idea de que los desajustes observados son debidos exclusivamente a «choques» externos—.

La macroeconomía según Bob Barro

«Bob» (Robert) Barro es, junto con «Bob» Lucas, uno de los pilares de la nueva macroeconomía neoclásica que se presenta en un manual publicado en 1986. En esta obra, Barro transitaba permanentemente entre un mundo con un único individuo y un único bien, que es el de sus análisis teóricos, y el mundo real al cual se refiere constantemente con el respaldo de las estadísticas. Su libro empieza con un capítulo sobre «el punto de vista de la macroeconomía» en el que explica que ésta se ocupa de agregados tales como el PIB, el nivel de precios, el empleo, etc., y después precisa que empezará por presentar «la teoría básica de los precios» que proporcionará su «fundamento microeconómico» a la macroeconomía (p. 9). De hecho, Barro *nunca* trata en su libro «de los» precios, sino de *un* precio, denotado por *P*, presentado como el *nivel de precios*, pero que en realidad designa el precio del *único bien* de la economía (en una perspectiva intertemporal, este precio varía de un período a otro, lo que permite definir un tipo de interés).

Este enfoque supone también un único agente, ya que el título del capítulo siguiente (el segundo) anuncia que versa sobre la «economía de Robinson Crusoe». Barro explica al principio de este capítulo que, en aras de la «claridad», va a examinar «una economía de familias aisladas en la que cada una se parece a Robinson Crusoe» (p. 27). Poco a poco explica que, de hecho, las familias «aisladas» son idénticas. Así, Barro precisa un poco más adelante que todas tienen la misma función de producción y, dos capítulos más lejos, que todas tienen la misma función de utilidad intertemporal (relaciones [4.2] o [4.7] del cap. IV). Después de las elucubraciones habituales sobre las opciones de Robinson, llegamos a los «mercados» (cap. III). Tal como debe ser, Barro

comprueba primero que, «en el mundo real», las personas consumen muy pocos bienes que ellas mismas contribuyen a producir, lo cual no le impide escribir seguidamente: «No podríamos trabajar con nuestro modelo si tuviésemos en cuenta bienes cuyas características físicas fuesen distintas. Por tanto, vamos a seguir razonando con una única clase de bien...» (p. 54), un bien que además se produce en todas partes con la misma función de producción. Barro observa además en una nota a pie de página que con bienes idénticos «existe entonces un pequeño problema: ¿por qué razones vendería y compraría la gente este bien?» (p. 54). ¡He ahí una pregunta muy pertinente! Recuerda entonces la «solución» avanzada por el otro Bob, Lucas, que propone considerar que los bienes difieren... en el color y que cada familia se especializa en la producción de bienes de un color, aunque desee consumir bienes de todos los colores. Consciente quizá de lo ridículo de esta «solución», Barro evoca la naturaleza «abstracta» de su tarea, que está destinada, sin embargo, «a capturar en un modelo concreto algunas características del mundo real» (p. 54).

Así, a pesar de las constantes alusiones de Barro a los bienes y a las familias (en plural), su modelo es básicamente un modelo con un único bien (físico) y con un único individuo (no hay intercambios entre individuos). Sin embargo, lo enreda todo al introducir supuestos «mercados», «precios» (de hecho, el del mismo bien durante varios periodos) y crédito (de hecho, una asignación intertemporal con un «mercado perfecto de capitales» —sin incertidumbre—), afirmando que el «vaciado» (*clearing*) de los mercados daría coherencia a todo esto. Sin embargo, no es sólo a Robinson al que complica la vida...

[...]

CONCLUSIÓN GENERAL*

Ahora, el lector puede comprender la razón de esta afirmación sorprendente: a diferencia de ciencias tales como la física, la química y, en menor medida, la biología, la teoría neoclásica –y, más generalmente, la teoría económica– no implica «leyes fundamentales» a partir de las cuales se obtendrían otras leyes, o resultados, que permitirían comprender –y a ser posible, controlar– cada vez mejor el mundo que nos rodea. Incluso los propios teóricos neoclásicos consideran que no disponen más que de un único resultado sobre el cual todo el mundo está de acuerdo: el teorema de la existencia de, por lo menos, un equilibrio general de competencia perfecta. De ahí la importancia que atribuyen a este equilibrio, además de su papel normativo.

Este resultado constituye sin duda una buena proeza intelectual, pero no tiene utilidad alguna para aquél que se interesa por la vida económica y social tal como la conocemos (a menos que sea en una perspectiva de planificación). Así pues, contrariamente a lo que se afirma muy a menudo –por parte de los teóricos neoclásicos–, no puede servir de ley «fundamental» a partir de la cual evolucionaría la ciencia, lenta, pero seguramente.

Aunque los teóricos neoclásicos califican de «irreal» el modelo de la competencia perfecta (sería más correcto decir que describe un mundo totalmente imaginario), este modelo sigue estando en el centro de su aparato teórico, y ello por una razón muy simple: la propiedad de optimalidad (en el sentido de Pareto) de sus equilibrios –que los convierte en normas, en ideales que hay que intentar alcanzar–. Esta dimensión normativa de la competencia perfecta es tan fuerte que lleva a absurdos tales como el que consiste en hablar de precios, de competencia e incluso de equilibrio general respecto de un modelo en el que sólo hay un único individuo –y, por lo tanto, en el que ni tan solo existen intercambios (que es el caso de la mayoría de modelos de la nueva macroeconomía neoclásica)–. En la misma perspectiva, el deseo de «demostrar matemáticamente» y a cualquier precio el carácter óptimo del «sistema de mercados», por lo menos en el caso ideal en el que éste puede actuar sin trabas, conduce a una especie de ceguera, a no ver que lo que se ha presentado como el mercado ideal no es nada más que un sistema extremadamente centralizado, regido por normas muy estrictas, y que, por lo tanto, se encuentra en las antípodas de lo que habitualmente se entiende por «mercado» –aunque sea de forma muy imprecisa–. Estos absurdos y esta ceguera en personas que, por otra parte, proclaman alto y fuerte el carácter científico de su investigación únicamente se pueden explicar por el peso de la ideología, de sus convicciones previas: convencidas de la «eficacia» de los mercados en la asignación de recursos, por lo menos cuando no tienen «fallos» o están sometidos a «imperfecciones», no pueden hacer otra cosa que intentar «demostrar» que esto es así, aunque sea a costa de las aberraciones que hemos indicado. Lo que al principio no es más que una convicción o una creencia se convierte en una «verdad científica» establecida matemáticamente (es decir, al margen de toda ideo-

* Guerrien, Bernard. «Conclusion générale». En: *La théorie économique néoclassique. Tomo 2: Macroéconomie, théorie des jeux*. París: La Découverte, 1999, p. 109-113.

logía –que no puede ser más que la expresión de las otras corrientes del pensamiento económico–).

La ideología también explica la búsqueda a cualquier precio de los «fundamentos microeconómicos» que caracteriza a la teoría neoclásica.

La búsqueda de «fundamentos microeconómicos» –o, lo que es igual, el individualismo metodológico– es lógicamente imposible, tal como hemos visto a partir del segundo capítulo de esta obra: las transacciones sólo se pueden efectuar en el marco de reglas impuestas a los individuos (o que éstos aceptan). Todos los modelos neoclásicos suponen implícitamente una forma previa de organización social –salvo, evidentemente, los que sólo implican a un único individuo (¿pero, entonces, cómo podemos hablar de economía?). De hecho, ninguna ciencia pretende explicarlo todo a partir del estudio de unas «unidades elementales» hipotéticas. La física, considerada generalmente como la reina de las ciencias, ha abandonado desde hace tiempo cualquier proyecto reduccionista de este tipo –la profusión de partículas «elementales», que a la larga resultan no serlo realmente (ya que ellas mismas se descomponen en partículas aún más elementales...), ha contribuido a ello, entre otras cosas–. De hecho, los físicos, químicos, biólogos, no tienen problema alguno en razonar con entidades globales (que van desde los átomos a los órganos, pasando por las moléculas y las células) y en establecer leyes macroscópicas (de las cuales la más famosa es la ley de Mariotte de la presión y la temperatura de los gases). Bien es verdad que, en estas ciencias, no existe una ideología que presione para poner por delante al «individuo» (es decir, una unidad elemental cualquiera con un cierto número de características a partir de las cuales se podría deducir todo lo demás).

En las ciencias de la naturaleza es posible –¡e imperativo!– efectuar experimentos controlados que permitan contrastar diversas teorías, tanto si son de orden microscópico como macroscópico. Esto no sucede en la economía, en la que cada situación presenta particularidades cuyos efectos no se pueden aislar (¿quién puede afirmar, de forma contundente, por ejemplo: «Si el banco central de un país hubiese bajado su tipo de interés director en un momento concreto, entonces la evolución de este país habría sido totalmente distinta», precisando las características de esta evolución «distinta»?). La ausencia de experimentos controlados que permitirían contrastar teorías deja la puerta abierta a las fábulas y otras historias que explican los teóricos neoclásicos, con su provisión de ecuaciones más o menos complicadas (y no será la comparación de las opciones intertemporales de un Robinson Crusoe cualquiera con la evolución observada de un país lo que no cambiará esta realidad).

1. ¿CÓMO ES ESTO POSIBLE?

Una vez hechas estas observaciones, surge inevitablemente una pregunta: ¿cómo es esto posible? Más concretamente, ¿por qué la sociedad otorga consideraciones y honores (incluidos Premios Nobel) a personas que dedican toda su actividad a especular en mundos puramente imaginarios? Se puede responder a esta pregunta de diversas maneras. Recordemos primero que estas especulaciones existen desde los inicios de la economía política (Marx ya se mofaba de las «robinsonadas» utilizadas por los autores de su época). Hoy en día, hay muchos más economistas con una formación matemática avanzada; de ahí la multiplicación de elucubraciones cada vez más elaboradas. La función ideológica de las teorías económicas no es nueva: la sociedad –o por lo menos

sus clases dominantes— necesita «sabios» que aseguren esta función con el fin de que el orden social sea aceptable.

Pero esto no lo es todo, ya que, aunque existe entre los economistas neoclásicos (entre otros) un amplio consenso en cuanto a las ventajas del sistema de mercados, o del capitalismo, sin embargo no están forzosamente de acuerdo sobre las políticas que permiten garantizar al máximo su mejor funcionamiento. El punto central es pues la intervención del Estado; algunos economistas piensan que se debería reducir al máximo, mientras que otros consideran que resulta indispensable para corregir las «imperfecciones» del sistema. Ya que no es posible resolver «experimentalmente» esta cuestión, u otras similares, la batalla se traslada al terreno de las fábulas —consideradas como una especie de «experiencias mentales»—. Así, las fábulas propuestas por Lucas y Barro abogan por la no intervención, mientras que las de Samuelson y Romer van en el sentido contrario (por sólo citar a éstos).

Los políticos constantemente toman decisiones de orden económico que a veces tienen que justificar, si es posible invocando lo que dicta la «ciencia» (tanto si creen en ella como si no). De ahí la necesidad de disponer de un cuerpo de «sabios» o de «expertos» que fabriquen modelos (las fábulas) que puedan servir de aval «científico» a las políticas propuestas. Así, la fábula de Lucas «de las dos islas» (ver capítulo X) ha servido de aval teórico a las políticas de retroceso del Estado que surgieron a finales de los años setenta.

Está claro que nuestros sabios y expertos tienen un gran interés en mantener su reputación, complicando sus modelos a su gusto, lo que los vuelve de difícil acceso para cualquier otra persona que no sean ellos mismos lo que permite encubrir el hecho de que actúan en mundos totalmente imaginarios. La profesión se perpetúa de este modo por cooptación: sólo se aceptan aquellos que hacen el juego, se tragan la purga matemática y proponen nuevas fábulas y, si es posible, con las corrientes de moda. Esto puede continuar durante mucho tiempo, hasta que la sociedad considere que ya no necesita mantener un ejército de «inventores de historias», ni de inculcarselas a las nuevas generaciones (cuyo espíritu corre el riesgo de verse irremediamente deformado). Las historias que existen ya bastan, y la ideología predominante no se ve amenazada. Cargos y créditos corren el peligro de verse fuertemente reducidos, como parece estar sucediendo en Estados Unidos. Por racionales que sean, nuestros teóricos «fundamentalistas» se arriesgan pues a constatar que han cortado la rama sobre la cual se hallaban cómodamente sentados...

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BARRO, R. (1986). *Macroeconomics*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- KYDLAND; PRESCOTT. (1982). «Time to Build and Aggregate Fluctuations». *Econometrica*, 50, p. 1.345-1.370.
- LONG, DE; PLOSSER. (1983). «Real Business Cycles». *Journal of Economic Theory*, 8, p. 39-69.
- ROMER, D. (1996). *Advanced Macroeconomics*. Nueva York: McGraw-Hill.
- VARIAN; H. (1987). *Intermediate Microeconomics*. Nueva York: Norton.
- . (1991). *Microeconomic Analysis*. 3ª ed. Nueva York: Norton.



La perspectiva liberal clásica *

Barry Clark

[...]

1. LOS PRINCIPIOS DEL LIBERALISMO CLÁSICO

Las características fundamentales del liberalismo clásico están contenidas en las definiciones que éste da de algunos de los términos más polémicos de la economía política.

Naturaleza humana. Los seres humanos se mueven por intereses personales y son capaces de actuar de forma autónoma utilizando su facultad de razonamiento para descubrir las maneras más eficaces de satisfacer sus necesidades y deseos.

Sociedad. La sociedad es una agrupación de individuos sin finalidades u objetivos propios. La sociedad buena permite a los individuos buscar sus intereses personales libres de coacciones arbitrarias.

Gobierno. Los individuos crean un gobierno con el objeto de proteger sus derechos tal como éstos han sido establecidos por una constitución. A parte de esta función, el gobierno es tanto mejor cuanto menos gobierna.

Moralidad. No existe ningún método objetivo para discernir qué valores son superiores a otros; por lo tanto, los individuos tendrían que ser libres para determinar lo bueno y lo malo basándose en sus preferencias personales. Los únicos valores sociales válidos son aquellos que todos los ciudadanos respaldarían. Dado que nadie quiere que se violen sus derechos de propiedad o sus derechos civiles, tales violaciones están mal y debieran ser ilegales.

Libertad. Sinónimo de autonomía y de independencia, la libertad es la ausencia de coacción por parte del gobierno u otras personas.

Autoridad. La autoridad legítima sólo surge a través del consentimiento de los individuos a renunciar a una porción de su autonomía. Por ejemplo, la autoridad en el lugar de trabajo puede ser consentida por los empleados a cambio de un salario. Los ciudadanos pueden consentir una autoridad por parte del gobierno a cambio de una protección de sus derechos a la libertad y la propiedad.

Igualdad. Igualdad significa que todos los ciudadanos tienen la misma oportunidad para dedicarse a una actividad económica y los mismos derechos civiles establecidos por la constitución.

* Publicado en: Clark, Barry. «The classical liberal perspective». En: *Political economy. A comparative approach*. 2ª ed. Westport, Connecticut: Praeger, 1998, p. 48-51, 101, 134-138. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

Justicia. La justicia requiere la protección de los derechos de propiedad y los derechos civiles establecidos por la constitución y el castigo a aquéllos que violan los derechos de los demás.

Eficiencia. La eficiencia es una situación en la que nadie puede estar mejor económicamente sin perjudicar a otra persona. En otras palabras, los recursos se asignan a aquellas personas más dispuestas y capaces de pagar por ellos.

2. EL LIBERALISMO CLÁSICO HOY

La Gran Depresión de los años 1930 asestó un golpe terrible al liberalismo clásico al persuadir a un gran número de ciudadanos de que no se podía confiar en el libre mercado para organizar las actividades económicas. Desde la depresión a los años 1970, los liberales clásicos estuvieron visiblemente ausentes del debate público con la única excepción de algunos miembros del Departamento de Economía de la Universidad de Chicago. Sin embargo, la combinación de alta inflación, alto desempleo y lento crecimiento durante los años 1970 preparó el escenario para un resurgir del pensamiento liberal clásico. Casi de la noche a la mañana, periódicos, revistas y debates públicos se llenaron de propuestas del liberalismo clásico para resolver la crisis del moderno estado del bienestar. En las dos últimas décadas, virtualmente cada país de Occidente se ha orientado hacia la reducción de los gastos estatales, los impuestos, las regulaciones y las propiedades públicas. La inflación y el desempleo han mejorado de forma espectacular, y únicamente ha tenido lugar una recesión en Estados Unidos en los últimos quince años. Tres de las escuelas más destacadas del pensamiento liberal clásico son la economía neo-austríaca, la teoría de la elección pública y la nueva economía clásica.

2.1. La economía neo-austríaca

La conquista de Austria por el ejército alemán durante la Segunda Guerra Mundial forzó a muchos intelectuales de este país a la emigración. Ludwig von Mises (1881-1973) y Friedrich A. Hayek fueron los principales portadores de la ciencia económica austríaca a Inglaterra y Estados Unidos. A pesar de que nunca fueron totalmente aceptados por los economistas de la corriente dominante, Mises y Hayek consiguieron ganarse el respeto de economistas tan influyentes como Lionel Robbins (1898-1984), Fritz Machlup (1881-1973), Oskar Morgenstern (1902-1977) y Gottfried Haberler. Más recientemente, se ha desarrollado en Estados Unidos una nueva escuela austríaca de pensamiento liderada por Israel Kirzner, Murray Rothbard (1926-1995) y Roger Garrison. Los escritos de los neo-austríacos se presentan en *Austrian Economics Newsletter*, *Journal of Libertarian Studies*, *Social Philosophy & Policy* y *Critical Review*.

A pesar de que los neo-austríacos asumen el libre mercado y la libertad personal, rechazan el supuesto de que los individuos posean toda la información. Si prevaleciese toda la información, entonces los planificadores posiblemente podrían reproducir el mercado, y la defensa de la propiedad privada se debilitaría. Los neo-austríacos admiten sin problemas que los mercados están impregnados de defectos, incluyendo los elementos monopolísticos, la incertidumbre y las externalidades. Su

defensa del mercado no se basa en su capacidad para asignar recursos de forma eficiente en cualquier momento preciso, sino en su papel como motor para descubrir y aplicar el conocimiento que elevará los estándares de vida. Los individuos que ocupan nichos únicos en el mercado detentan la mejor información y tienen el incentivo más fuerte para innovar. Ninguna agencia de planificación o burocracia puede rivalizar con el dinamismo de los empresarios para hacer avanzar la tecnología. De hecho, según los neo-austríacos, la intervención del gobierno casi siempre será perjudicial porque el gobierno atiende más a los grupos de interés especial que a la promoción del bien público.

Sin los supuestos de racionalidad de la economía neoclásica, los neo-austríacos confían menos en las matemáticas y más en el argumento persuasivo. De hecho, comparten con los radicales su rechazo al esfuerzo neoclásico de crear una economía científica análoga a la física. Irónicamente, los neo-austríacos concluyen que la economía es, en gran parte, un proyecto acabado. Habiendo demostrado la eficiencia de los mercados y los fallos del gobierno, los economistas neo-austríacos no tienen otra cosa que hacer excepto continuar su esfuerzo por persuadir a otros economistas, a políticos y al público de que el *laissez faire* es la mejor política. La perspectiva neo-austríaca ha influido sobre la economía convencional con el desarrollo de la teoría de los juegos para esclarecer situaciones en las que se deben tomar decisiones sin tener toda la información.

2.2. La teoría de la elección pública

Reconociendo el poder creciente del gobierno en las sociedades capitalistas, algunos teóricos liberales clásicos han intentado analizar la toma de decisiones políticas aplicando los mismos principios de la elección individual racional utilizados para explicar las acciones de los consumidores y las empresas. Rechazando la moderna visión liberal del gobierno como promotor imparcial del bienestar de la sociedad, los teóricos de la elección pública afirman que los votantes, los burócratas y los políticos se comportan del mismo modo que los consumidores individuales y los productores: persiguen sus intereses privados, buscando la máxima utilidad al mínimo costo. Los ciudadanos votan a los candidatos que proporcionarán los máximos beneficios con los impuestos más bajos. Los burócratas buscan garantía de empleo, sueldos altos, promoción profesional y estatus social, todo ello minimizando el esfuerzo laboral. El principio rector de los políticos es la maximización del voto, puesto que para mantener los beneficios del cargo público tienen que ser reelegidos.

Los teóricos de la elección pública consideran la política simplemente como una actividad económica que se lleva a cabo en la esfera pública del gobierno en vez de en la esfera privada del mercado. Este enfoque de la economía política a veces recibe el nombre de «Escuela de Virginia», ya que sus principales defensores enseñaban en la Universidad de Virginia en los años 1960; posteriormente se trasladaron al Instituto Politécnico de Virginia en los setenta y finalmente establecieron una base permanente en la Universidad George Mason en los años ochenta. El teórico más destacado de la elección pública es James Buchanan, que obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1986. Otros colaboradores importantes incluyen a Anthony Downs, Gordon Tullock, William Riker y Richard McKenzie. Buchanan y Tullock fundaron la

Public Choice Society en 1963. Los escritos de esta escuela aparecen en las revistas *Public Choice*, *Constitutional Political Economy*, *The Independent Review* y *Economics & Politics*.

Los teóricos de la elección pública mantienen la creencia liberal clásica en el libre mercado, pero expresan una preocupación acerca del hecho que la política democrática crea una vía a través de la cual los individuos y los grupos pueden obtener beneficios económicos mientras reparten los costos entre los contribuyentes. Puesto que se espera que los individuos persigan sus intereses de todas las maneras disponibles, poner fin a este abuso de democracia requiere unos límites constitucionales estrictos que ciñan el gobierno a su papel apropiado como protector de los derechos de propiedad.

2.3. Nueva economía clásica

Cuando las políticas keynesianas fallaron a principios de los años 1970, los liberales clásicos rápidamente llenaron el vacío teórico. La nueva economía clásica representa el resurgimiento de las ideas del *laissez faire* del siglo XIX. Algunos de sus principales defensores son Thomas Sargent, Neal Wallace, Robert Lucas y Robert Barro. Se pueden encontrar escritos de los nuevos economistas clásicos en *Journal of Political Economy* y *American Economic Review*.

Los nuevos economistas clásicos se centran en el papel de las expectativas y en cómo éstas afectan el comportamiento individual. Sargent y Wallace desarrollaron la teoría de las «expectativas racionales» para demostrar la falacia de los esfuerzos keynesianos por reducir la tasa de desempleo. Si los ciudadanos tienen expectativas racionales, su comportamiento tomará en cuenta cualquier efecto anticipado de la política estatal. Cuando el gobierno intente estimular la economía, los ciudadanos que anticipan una mayor inflación elevarán sus reivindicaciones salariales, compensando de este modo cualquier tendencia a que los empresarios contraten a más trabajadores. En resumen, cualquier esfuerzo deliberado por parte del gobierno por aumentar la actividad económica se verá frustrado por las reacciones de los ciudadanos que buscan defender sus ingresos ante una inflación anticipada. Los nuevos economistas clásicos concluyen que el gobierno no puede disminuir el nivel de desempleo y que, por lo tanto, debiera renunciar a tales intentos.

Existen otros dos enfoques teóricos estrechamente relacionados con la nueva economía clásica: el monetarismo y la economía de la oferta. El primero, cuyo paladín fue Milton Friedman, busca revisar la idea clásica de que la cantidad de dinero de la economía afecta los precios pero no al nivel de empleo o al output. Los monetaristas concluyen que una política monetaria activa por parte del Sistema de la Reserva Federal no puede tener ningún impacto positivo sobre el desempleo y por lo tanto se debería abandonar en favor de un crecimiento constante de la oferta monetaria a una tasa suficiente para adaptarla a los aumentos del output real.

LA PERSPECTIVA LIBERAL MODERNA*

[...]

1. LA ECONOMÍA POSTKEYNESIANA

La decadencia del prestigio de la economía keynesiana en los años 1970 fue sintomática del desorden que sufría el liberalismo moderno. Algunos economistas trataron de rescatar las ideas keynesianas argumentando que economistas norteamericanos como Paul Samuelson habían malinterpretado las ideas de Keynes. Entre las primeras figuras de la economía postkeynesiana se encuentran Joan Robinson, una colega de Keynes en la Universidad de Cambridge, y Michael Kalecki (1899-1970), un economista polaco que llegó de forma independiente a las mismas ideas que Keynes. Otros colaboradores importantes al comienzo fueron Piero Sraffa (1898-1983), Maurice Dobb (1900-1976) y Nicholas Kaldor (1908-1986). En Estados Unidos, la economía postkeynesiana fue propuesta por Sidney Weintraub (1914-1983), Alfred Eichner (1937-1988) y Hyman Minsky (1919-1996). Entre los postkeynesianos contemporáneos se hallan Paul Davidson, Geoff Harcourt, Victoria Chick y Joan Eatwell. Los escritos postkeynesianos se presentan en *Journal of Post Keynesian Economics*, *Cambridge Journal of Economics* y *Review of Political Economy*.

Keynes planteaba dos reformas principales: una acción gubernamental para regular el gasto agregado y un control del gobierno o «socialización» de la inversión. Los responsables de la política económica de Estados Unidos adoptaron la primera reforma pero ignoraron la segunda porque ésta requiere una gestión gubernamental más amplia de la economía. Sin embargo, los postkeynesianos creen que, sin control sobre la inversión, el gobierno no puede mantener ni la estabilidad de los precios ni un bajo desempleo durante largos periodos.

Los postkeynesianos atribuyen el fracaso de la «gestión de la demanda» a la concentración creciente de la producción en las economías capitalistas avanzadas. En ausencia de una competencia efectiva, las empresas poseen «poder de mercado» y utilizan los «precios administrados» simplemente añadiendo el margen de beneficios deseado a sus costos para determinar el precio de sus productos. En este contexto, los esfuerzos estatales para controlar la inflación se ven obstaculizados. Cuando el gobierno recorta los gastos o restringe la oferta monetaria, las empresas simplemente despiden trabajadores y reducen el output en vez de rebajar sus precios. El resultado es la estanflación-inflación y desempleo simultáneos.

Desde la perspectiva postkeynesiana, la estanflación se puede resolver mediante los esfuerzos del gobierno para controlar los salarios y precios, para implicarse directamente en dirigir la inversión a ciertas industrias y quizás para hacer funcionar industrias clave tales como la energía y las comunicaciones. Los postkeynesianos creen que la economía del libre mercado no sólo es propensa a la estanflación sino que no puede generar el crecimiento de la productividad requerido para seguir siendo competitiva en los mercados internacionales.

* Clark, Barry. «The modern liberal perspective». En: *Political economy. A comparative approach*. 2ª ed. Westport, Connecticut: Praeger, 1998, p. 101.

INFLACIÓN Y DESEMPLEO*

[...]

Los liberales clásicos del siglo XIX se sentían tan seguros de la estabilidad inherente a la economía de mercado que atribuían los ascensos y recesiones reales de la economía a fuerzas externas. Por ejemplo, W. Stanley Jevons (1835-1882) afirmaba que las manchas solares afectaban a la agricultura y por ello causaban depresiones económicas generales. Otros economistas atribuían los ciclos económicos a los descubrimientos periódicos de oro, a las oleadas de emigrantes de Europa a Estados Unidos o a las guerras. Estas explicaciones de la inestabilidad siguieron siendo predominantes hasta la Gran Depresión, en la que el fracaso manifiesto del mercado resultó en una pérdida de estatus para el liberalismo clásico que duró los cuarenta años siguientes.

La resistencia clásico-liberal a la macroteoría keynesiana procedió sobre todo de economistas austríacos tales como Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek, que insistieron en que la mala gestión estatal de la oferta monetaria había ocasionado los ciclos económicos. Según los austríacos, los bancos centrales como la Reserva Federal hacen bajar los tipos de interés a niveles artificialmente bajos emitiendo demasiado dinero. Los tipos de interés bajos resultan en demasiada deuda y un gasto excesivo, lo cual, a su vez, causa inflación. En algún momento, el banco central debe restringir la oferta monetaria, elevando los tipos de interés y provocando una recesión a medida que la economía vuelve a una tasa de crecimiento sostenible. Dado que los austríacos creían que el sobreestímulo a la economía por parte del banco central crea las condiciones que llevan a la recesión, consideraban que el remedio keynesiano de más gasto estatal empeoraba el problema¹.

Otro economista liberal clásico que luchó contra la revolución keynesiana fue Milton Friedman de la Universidad de Chicago. Friedman afirma que la depresión de 1930 fue provocada por el Sistema de la Reserva Federal y el proteccionismo comercial. La *Federal Reserve Act* de 1913 estableció el Sistema de la Reserva Federal (Fed), un banco central encargado de controlar la oferta monetaria. Durante los años 1920, la economía norteamericana experimentó una deflación y unos tipos de interés altos mientras el Fed mantenía un control estricto de la oferta monetaria. En 1929, estas condiciones acabaron por estropear el optimismo que alimentaba la especulación en el mercado de valores. La quiebra subsiguiente provocó una recesión económica que podría haber sido efímera si el Congreso no hubiese aprobado la *Smooth-Hawley Act* de 1930 que imponía tarifas altas a los productos importados. Cuando otros países respondieron con tarifas similares, el comercio internacional colapsó y tuvo lugar una verdadera depresión. Desde la perspectiva de Friedman, estos ejemplos de intervención gubernamental, en primer lugar, el manejo inepto del Fed de la oferta monetaria y, más tarde, las tarifas Smooth-Hawley impidieron que las

* Clark, Barry. «Inflation and unemployment». En: *Political economy. A comparative approach*. 2ª ed. Westport, Connecticut: Praeger, 1998, p. 134-138.

1. Véase Friedrich A. Hayek. *Unemployment and Monetary Policy. Government as Generator of the «Business Cycle»*. Washington, DC: Cato Institute, 1979.

naturalmente equilibradoras fuerzas del mercado pudiesen restaurar rápidamente la prosperidad².

Los economistas austríacos y Friedman consiguieron poca atención hasta que las economías occidentales se encontraron con serias dificultades en los años 1970. La incapacidad de las políticas keynesianas para afrontar la inflación y la recesión simultáneas abrió la puerta al resurgir del liberalismo clásico. Con las etiquetas de economía de oferta, monetarismo y nueva economía clásica, la economía política liberal clásica recuperó su lugar central casi tan rápidamente como lo había perdido en los años 1930. Estas teorías pretenden demostrar que el gobierno causa tanto la inflación como el desempleo. Sin embargo, sigue habiendo un cierto desacuerdo respecto a la relación entre gobierno e inestabilidad.

La economía de la oferta, tal como la popularizaron Arthur Laffer, Jack Kemp y Jude Wanniski, echa la culpa de la inflación y el desempleo a los costos crecientes asociados a las regulaciones del gobierno, los impuestos y la ineficiencia de los programas estatales³. Los costos crecientes de producción conducen a un output y un empleo reducidos, así como a precios más altos.

Los economistas monetaristas, liderados por Milton Friedman, se centran en el Sistema de la Reserva Federal como la causa de la inestabilidad⁴. Al asumir que la economía funciona de modo natural en o cerca del pleno empleo y que la velocidad del dinero es bastante constante, los monetaristas concluyen que cualquier aumento de la oferta monetaria que exceda la tasa de crecimiento económico provocará inflación. Esta inflación «de demanda» resulta de «demasiados dólares persiguiendo a demasiados pocos bienes» («*too many dollars chasing too few goods*»).

Nuevos economistas clásicos como Robert Lucas, Thomas Sargent, Neil Wallace y Robert Barro proponen una versión ligeramente distinta del papel del gobierno en la desestabilización de la economía⁵. Argumentan que los individuos aprenden rápidamente de la experiencia a anticipar los efectos de la acción del gobierno. Estas «expectativas racionales» permiten que los individuos bloqueen de forma efectiva los esfuerzos del gobierno para estimular la economía. Por ejemplo, si el Fed aumenta la oferta mone-

2. Milton Friedman; Anna J. Schwarz. *A Monetary History of the United States 1867-1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1963. Para otras interpretaciones desde el liberalismo clásico de la Gran Depresión, ver: Lionel Robbins. *The Great Depression*. Londres: Macmillan, 1934; Murray Rorhbard. *America's Great Depression*. Kansas City, KS: Sheed & Ward, 1975; Thomas E. Hall, David Ferguson. *The Great Depression*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1998.
3. Los trabajos clave en la economía de oferta incluyen: Jack Kemp. *An American Renaissance; A Strategy for the 80s*. New York: Harper & Row, 1979; Victor A. Canto; Marc A. Miles, Arthur B. Laffer. *Foundations of Supply-side Economics: Theory and Evidence*. New York: Academic Press, 1983; Paul Craig Roberts. *The Supply-Side Revolution: An Insider's Account of Policymaking in Washington*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984; Jude Wanniski. *The Way the World Works*. New York: Basic Books, 1978.
4. Véase George Macesech. *The Politics of Monetarism: Its Historical and Institutional Development*, Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1984; G. R. Steele. *Monetarism and the Demise of Keynesian Economics*. New York: St. Martin's Press, 1989; Thomas Mayer. *Monetarism and Macroeconomic Policy*. Brookfield, VT: Edward Elgar Publishers, 1990.
5. Véase G. K. Shaw. *Rational Expectations: An Elementary Exposition*. New York: St. Martin's, 1984; Jerome Stein. *Monetarism, Keynesian and New Classical Economics*, Oxford: Basil Blackwell, 1982.

taria, los trabajadores pueden exigir salarios más elevados anticipando los precios más elevados y las empresas, anticipando los costos más elevados, subirán los precios para mantener sus beneficios. Los nuevos economistas clásicos concluyen que un estímulo monetario sólo provoca inflación, sin ningún impacto duradero sobre el nivel de empleo o el output.

Todos los liberales clásicos consideran el gasto con déficit del gobierno como una causa principal de inflación. Además de aumentar la demanda agregada y hacer subir los precios, los déficits fuerzan al gobierno a competir con el sector privado al pedir dinero prestado. Como los valores del Estado se venden en los mercados crediticios, los precios de los valores caen y los tipos de interés suben. Los tipos de interés más altos «expulsan» los créditos de la inversión privada, lo que en última instancia lleva a unas tasas de crecimiento más lentas de la productividad y el output.

El gobierno también provoca desempleo al interferir en la asignación eficiente de los recursos por parte del mercado. Las leyes de salarios mínimos, la protección federal a los sindicatos y otras regulaciones son todas ellas medidas que disuaden a las empresas de contratar más empleados, mientras que los programas de bienestar social provocan que algunas personas rehuyan el trabajo. Los liberales clásicos creen que se puede atribuir una «tasa natural de desempleo» a las intervenciones combinadas y a las rigideces del mercado impuestas por el gobierno. El gobierno también contribuye indirectamente al desempleo provocando la inflación. Una vez que la inflación comienza, se autoalimenta. Una «psicología inflacionaria» lleva a las personas a gastar más que a economizar y a utilizar su poder de mercado para incrementar los precios. De igual modo, la inflación deteriora la capacidad del mercado para asignar recursos de forma eficiente, lo que reduce el producto y contribuye a aumentos adicionales de los precios. Una inflación desenfrenada acabará por hacer que la economía colapse en una depresión, tal como sucedió en Alemania en los años 1920. Así pues, el gobierno debe intervenir para generar una recesión de forma intencionada aplicando los mecanismos de contención monetarios y fiscales. De nuevo, el desempleo resulta de los esfuerzos inútiles del gobierno para estimular la economía más allá de su capacidad productiva.

Aunque los economistas de la oferta, los monetaristas y los nuevos economistas clásicos culpan al gobierno de iniciar la inflación y el desempleo, sin embargo ofrecen pocas explicaciones sobre estas políticas irresponsables. Otro grupo de ideas llamado teoría de la elección pública llena este vacío. Las acciones del gobierno se atribuyen al propio interés de los políticos, burócratas y votantes. Ya que los votantes se sienten atraídos por los beneficios del gobierno pero no por los impuestos, los políticos ofrecen más beneficios y menos impuestos. El déficit del gasto financiado por créditos al gobierno sitúa la carga de los beneficios actuales sobre las futuras generaciones que aún no pueden votar. De modo similar, aumentar la oferta monetaria puede crear una ilusión de prosperidad porque los votantes se centran en el estímulo a corto plazo al empleo y los ingresos a pesar de la posible erosión de estas ventajas por la inflación.

Los liberales clásicos también creen que los políticos provocan inestabilidad económica al buscar su reelección. Durante el año más o menos antes de una elección, las políticas del gobierno se manipulan para estimular la economía de tal forma que los ciudadanos estén contentos cuando entren en la cabina de voto. Después de la elec-

ción, la economía debe frenarse para contrarrestar las presiones inflacionistas que resultan de los estímulos anteriores. Los liberales clásicos llaman a este proceso «ciclo económico político» y argumentan que éste constituye un componente importante de la inestabilidad económica en las naciones occidentales⁶.

Finalmente, el economista Mancur Olson (1932-1998) afirmaba que el pasado éxito de los gobiernos en la prevención de recesiones contribuyó a la solidificación de las coaliciones de búsqueda de rentas y de grupos de intereses que dificultan la eficiencia y la flexibilidad del mercado. Sin la disciplina periódica de las recesiones que obligan a las empresas y a los trabajadores a renovar su compromiso con la eficiencia, la economía se vería progresivamente atada por las «rigideces sociales» que consisten en grupos de interés con poder para suprimir la competencia. Una vez que estos grupos se hacen con la autoridad del gobierno para hacer progresar sus intereses, la vitalidad del mercado se marchita y el declive económico es inevitable⁷.

1. POLÍTICAS DE ESTABILIZACIÓN

El principio rector que se halla detrás de las políticas de estabilización liberales clásicas es la creencia en la estabilidad inherente de una economía de mercado libre de las restricciones de la intervención del gobierno. Una vez que las barreras a la rentabilidad, el ahorro y la inversión se eliminan mediante la rebaja de los impuestos, la disminución de las regulaciones, la estabilización de la oferta monetaria y la eliminación del déficit presupuestario, la economía de mercado generará de forma natural un crecimiento no inflacionario. Los liberales clásicos también consideran la inflación como un problema más serio que el desempleo ya que las presiones inflacionarias trastornan el mercado y en última instancia son responsables de las recesiones subsiguientes. Atenúan la gravedad del desempleo argumentando que las estadísticas oficiales exageran el problema, ya que muchas personas que el gobierno considera en situación de paro en realidad trabajan en la «economía sumergida».

A pesar de que existe un consenso entre los liberales clásicos respecto a que se debe reducir la dimensión del gobierno a fin de estabilizar la economía, están en desacuerdo respecto a las estrategias para lograr este objetivo. Algunos liberales clásicos quieren que el Fed mantenga una tasa fija de crecimiento monetario equivalente a la tendencia a largo plazo del crecimiento real de la economía del 2 al 3%. Proponen una independencia cada vez mayor del Fed respecto a la influencia política del Congreso y del presidente o incluso una enmienda a la Constitución que exija un tipo fijo de expansión monetaria⁸.

Friedrick Hayek desarrolló la idea de poner fin al monopolio de creación de dinero del Fed al permitir que circularan diversas monedas emitidas de forma privada. Puesto que la gente tendería hacia monedas que mantuviesen su valor, las presiones competitivas

6. Véase Thomas D. Willer (ed.), *Political Business Cycles: The Political Economy of Money, Inflation, and Unemployment*. Durham, NC: Duke University Press, 1988; Alberto Alesina; Nouriel Roubini. *Political Cycles and the Macroeconomy*. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

7. Mancur Olson. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven, CT: Yale University Press. 1982.

8. Véase H. G. Brennan; James M. Buchanan. *Monopoly in Money and Inflation: The Case for a Constitution to Discipline Government*. Londres: Institute of Economic Affairs, 1981.

forzarían cada emisor a limitar la cantidad de dinero creada⁹. Otra estrategia clásico-liberal para restringir el crecimiento monetario exige una vuelta al patrón oro. La creación de dinero se vería limitada por la dimensión de las reservas oficiales de oro de la nación.

Los liberales clásicos también favorecen la desregulación y la privatización en tanto que métodos para reducir el alcance de la actividad gubernamental. Estas políticas reducirían los gastos estatales, disminuirían los costos empresariales, estimularían la competencia y mejorarían la eficiencia. Los liberales clásicos argumentan que la mayor parte de actividades que el gobierno habitualmente lleva a cabo se originaron a partir de las presiones de grupos de intereses especiales, incluyendo las diversas burocracias que administran los programas estatales. Se puede eliminar o transferir al sector privado una serie extensa de programas estatales sin perjudicar los intereses públicos.

La mayoría de los liberales clásicos recomienda recortes en los gastos estatales con el objeto de reducir las dimensiones del gobierno y estabilizar la economía. La expansión sin precedentes del déficit presupuestario federal en los años 80 y principios de los 90 intensificó la preocupación por los gastos estatales. Algunos liberales clásicos son partidarios de una enmienda a la Constitución que exija un presupuesto equilibrado o que establezca un límite a los gastos estatales como un porcentaje del PIB. En cambio, otros liberales clásicos, especialmente los economistas de oferta, son partidarios de rebajar los impuestos, argumentando que el incentivo de unas ganancias más elevadas después de impuestos conducirá a una mayor actividad productiva y, por consiguiente, a una base impositiva más amplia. Con más por gravar, los ingresos públicos pueden aumentar realmente a pesar de tipos de gravamen más bajos. En resumen, los partidarios de la oferta declaran que podemos «crecer para salir del déficit».

Sin embargo, no todos los liberales clásicos aceptan las teorías de la oferta. Aunque disfruta con la idea de que la reducción de impuestos sirva para cortar la «sangre» del gobierno, Milton Friedman argumenta que, en el pasado, unos impuestos fiscales insuficientes no contuvieron los gastos estatales. Friedman duda de si unas tasas impositivas más bajas realmente pueden llevar a ingresos fiscales más elevados; por el contrario, las rebajas de impuestos pueden resultar simplemente en mayores déficits a menos que se equiparen a reducciones similares o mayores de los gastos estatales.

Los liberales clásicos cuestionan la noción de intercambio (*trade-off*) entre inflación y desempleo; insisten en que sólo una inflación no anticipada reduce el desempleo. En cuanto la gente se acostumbra a cualquier tasa de inflación particular, la economía vuelve a la «tasa natural» de desempleo que sólo se puede reducir restituyendo la competencia al mercado a través de reformas institucionales tales como la destrucción de los sindicatos, las desregulaciones y la eliminación del Estado del bienestar.

Cuando la recesión ocurre, los liberales clásicos se oponen a los esfuerzos del gobierno para mitigar los problemas asociados al desempleo y la bancarrota. Creen que las recesiones restituyen la disciplina y la eficiencia a la economía. Si el gobierno amortigua el impacto, está impidiendo que los mecanismos autocorrectores del mercado actúen. E inversamente, si el gobierno resiste a las presiones políticas para intervenir, las recesiones serán efímeras y la economía reanudará un crecimiento estable.

9. Véase Friedrich A. Hayek. *Denationalization of Money*, Londres: Institute of Economic Affairs, 1976. Para un estudio más reciente de este tema, ver: Lawrence H. White. *Competition and Currency*. Nueva York: Nueva York University Press, 1989.

Nueva economía clásica*

Bernhard Felderer, Stefan Homburg

En este capítulo introducimos un desarrollo de los años setenta, a saber, la hipótesis de las expectativas racionales y las teorías macroeconómicas que se basan en aquellas. La teoría de las expectativas racionales surgió del descontento con las doctrinas predominantes; un descontento doble. Primero, sabemos que las expectativas, o bien no se encontraban en absoluto en las teorías, o eran tomadas como exógenas. Dado que las expectativas no solo influyen crucialmente en el proceso económico sino que también son el resultado de sucesos económicos, durante mucho tiempo los economistas han intentado hacer de la formación de expectativas una parte endógena de su teoría. Las expectativas racionales son un resultado de estas investigaciones, tal como se explicará en el apartado siguiente.

Segundo, el problema de la estanflación empezó a preocupar a la mayoría de países occidentales en los años setenta. *Estanflación* es una combinación artificial de «estancamiento» e «inflación». Estancamiento, a su vez, significa propiamente una reducción del crecimiento económico; sin embargo, una connotación de este término es «desempleo» y, por consiguiente, por «estanflación» entenderemos la ocurrencia simultánea de la inflación y el paro. En el apartado 2 tendremos que explicar por qué, hasta ahora, las teorías no podían explicar este fenómeno y lo que se ha intentado para llegar a esta explicación.

Como pasa a menudo, la expresión *Teoría de las expectativas racionales* se volvió ambigua tan pronto se hubo utilizado durante algunos años. Hoy en día, los partidarios de esta doctrina se tienen que dividir en dos grupos, típicamente conocidos como nuevos clásicos y nuevos keynesianos.

Robert J. Barro, Robert E. Lucas Jr., Thomas J. Sargent y Neil Wallace, por ejemplo, se consideran como formando parte de los nuevos clásicos. Este grupo llega al resultado clásico de una política fiscal y monetaria totalmente ineficaz. Además de esto, las alegaciones monetaristas se fundamentan en parte analíticamente, se modifican e incluso se amplían parcialmente. Así, la nueva economía clásica frecuentemente se denomina *monetarismo de segunda clase*.

Los nuevos keynesianos como Stanley Fischer, Edmund S. Phelps y John B. Taylor también emplean la hipótesis de las expectativas racionales. Pero como permiten varias «imperfecciones» de tipo keynesiano, sus resultados son más mediadores y, hasta cierto punto, «keynesianos». Sólo nos referiremos a la nueva economía keynesiana de

* Publicado en: Felderer, Bernhard; Homburg, Stefan. «New classical Economics» En: *Macroeconomics and new macroeconomics*. 2ª ed. Berlín: Springer, Verlag, 1992, p. 187-208. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

forma marginal, ya que nuestra atención se centrará principalmente en la nueva economía clásica.

Este capítulo se estructura como sigue: primero, vamos a introducir algunos elementos de la teoría sobre la formación de expectativas, escogiendo un simple marco microeconómico a modo de ilustración. A continuación, haremos un breve resumen de la discusión sobre la curva de Phillips, ya que este tema está íntimamente relacionado con el desarrollo de la nueva economía clásica. Finalizados estos prolegómenos, ya podremos explicar la «visión» de los nuevos clásicos y las inferencias políticas extraídas de este enfoque. Finalmente, se presenta un resumen de los resultados y se enumeran las principales críticas a la nueva economía clásica.

1. EXPECTATIVAS Y EXPECTATIVAS RACIONALES

En un mundo donde el futuro no se conoce con certidumbre, es decir, en el mundo real, la conducta humana está destinada en gran medida a depender de las expectativas. Es bien sabido que fenómenos tales como el ciclo económico son el resultado, por lo menos en parte, de factores psicológicos. La teoría keynesiana, por ejemplo, atribuía desviaciones del pleno empleo a las expectativas pesimistas del empresario o a ciertas de los tenedores de valores. Sin embargo, estas expectativas siempre se trataban como «exógenas»; para explicar un ciclo económico se tenía que «postular» un cambio apropiado de las expectativas. En este apartado queremos demostrar, mediante un modelo microeconómico, cómo las expectativas se pueden determinar endógenamente.

Al hacerlo, desearíamos referirnos al famoso «ciclo del porcino», es decir, a la observación empírica de que la producción de cerdos presenta un movimiento oscilatorio regular. La demanda de cerdos en el tiempo t puede seguir la ecuación lineal

$$x_t^d = a - b \cdot p_t + u_t \quad (232)$$

a y b son dos constantes positivas, y el índice t indica que el precio y la demanda se refieren a un cierto periodo de tiempo. La ecuación (232) comprende una característica nueva para nosotros: la *variable estocástica*, u_t . u_t es una variable de perturbación que los participantes en el mercado no pueden predecir. Tiene un valor esperado igual a cero, una varianza finita y es independiente de todas las demás variables del modelo¹. A los modelos que contienen tales variables se les llama *modelos estocásticos* a fin de oponerlos a los modelos más usuales, los *modelos deterministas*. El propósito de un modelo estocástico consiste en describir aquellas desviaciones impredecibles que ocurren en la realidad.

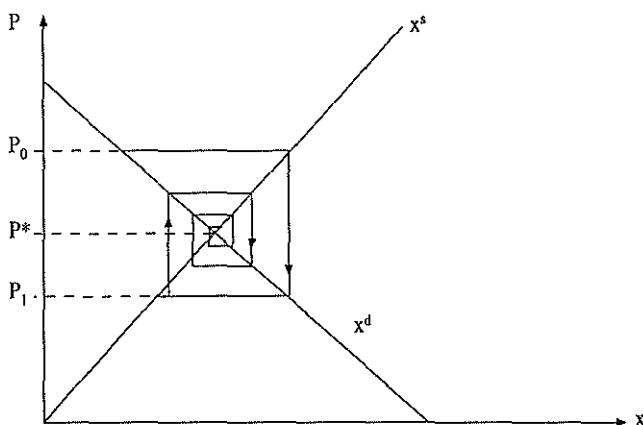
La oferta de cerdos sigue la ecuación lineal

$$x_t^s = c + d \cdot {}_{t-1}p_t^e + v_t \quad (233)$$

Aquí, c y d también son constantes positivas, y v_t es una variable estocástica con valor esperado igual a cero y una varianza finita que es independiente de todas las

1. Obsérvese que hacer la hipótesis de que el valor esperado de u_t es igual a cero no es en absoluto «restrictivo». Si u_t^* fuera una variable con valor esperado 5, por ejemplo, y a^* fuera el coeficiente correspondiente, podríamos definir $a = a^* + 5$ y $u_t = u_t^* - 5$, obteniendo así la ecuación anterior.

Gráfico 1.



demás variables. En particular, no hay una relación sistemática entre u_t y v_t . Debido al supuesto de que los campesinos necesitan un cierto periodo para criar cerdos, x_t no depende de p_t , sino de ${}_{t-1}p_t^e$, el precio del cerdo que los campesinos esperaban en el período anterior. Así, definimos

$${}_{t-1}p_t^e: \text{la expectativa subjetiva de } p_t \text{ en el período } t-1. \quad (234)$$

La característica de este modelo es que la demanda y la oferta están sujetas a desviaciones erráticas: tanto debidas a que el número de campesinos varía, como a que las costumbres culinarias cambian. En el siguiente páso *endogeneizamos* las expectativas de los campesinos por vía de la premisa de las *expectativas estáticas*, la base del famoso teorema de la telaraña²:

$${}_{t-1}p_t^e \stackrel{!}{=} p_{t-1} \quad (235)$$

Esta ecuación establece que, en un período $t-1$, los campesinos esperan que el precio entonces prevalente *continuará* prevaleciendo en el período siguiente. Gracias a esta premisa, llegamos inmediatamente a la «telaraña» que demuestra el proceso de ajuste de precios (gráfico 1).

Obviamente, el comportamiento de los campesinos no es extraordinariamente sagaz ya que, o bien sobrevaloran el precio real y producen demasiado, o viceversa. En cualquier caso, sus expectativas dejan de cumplirse sistemáticamente; ni tan solo está claro si el proceso anterior converge en absoluto: dependiendo de las pendientes de las curvas también puede diverger.

Inmediatamente surge la pregunta de por qué tales procesos divergentes no son observados en la realidad. La razón más probable es que, al endogeneizar la formación de expectativas, ignoramos un aspecto importante específicamente humano:

2. El teorema de la telaraña puede encontrarse en cualquier texto de microeconomía.

el aprendizaje. Es extremadamente improbable que todos los campesinos formen permanentemente sus expectativas de acuerdo a (235). Al contrario, aprenderán de sus errores y los tendrán en cuenta en el futuro. Esto se puede modelar mediante la premisa de las *expectativas adaptativas*³:

$${}_{t-1}p_t^e \stackrel{!}{=} {}_{t-2}p_{t-1}^e + h \cdot (p_{t-1} - {}_{t-2}p_{t-1}^e); \quad 0 < h < 1. \quad (236)$$

Aclaremos esta fórmula un poco complicada por medio de un ejemplo numérico. Hace dos periodos, los campesinos esperaban un precio de ${}_{t-2}p_{t-1}^e = 5$ para el período siguiente, pero se estableció el precio $p_{t-1} = 7$ en el mercado. Así, el error de estimación, es decir, el término entre paréntesis, es igual a 2. Si suponemos que la constante h es igual a 0,5, los campesinos ajustarán su estimación anterior en $0,5 \cdot 2 = 1$ y esperarán en el futuro un precio $5 + 1 = 6$. Entonces, si h es 0,5, la nueva estimación se halla precisamente a medio camino entre la estimación pasada y el precio actual; h puede ser interpretado como una constante que indica la intensidad del aprendizaje. Si $h = 1$, estamos frente a expectativas estáticas.

Cuando John F. Muth introdujo la hipótesis de las expectativas racionales en 1961⁴, no se sentía completamente satisfecho con el anterior modelo de aprendizaje. Argumentaba que en la sociedad existe algún conocimiento respecto al problema de la fijación de precios: se dispone de una teoría económica y de datos que pueden ser utilizados para predecir el precio de equilibrio. Además, Muth pensó que era muy probable que los participantes en el mercado usaran este conocimiento, ya que de otra manera habría posibilidades de beneficio sin explotar. Un economista podría ofrecer su competencia profesional por dinero o establecer relaciones de arbitraje para él. Estas posibilidades de beneficio sin explotar existirían siempre que las expectativas subjetivas divergiesen de la predicción científica. De esta forma, Muth propuso la hipótesis de las «expectativas racionales»:

$${}_{t-1}p_t^e \stackrel{!}{=} {}_{t-1}E(p_t). \quad (237)$$

${}_{t-1}E(p_t)$ es el «valor esperado» de p_t en el tiempo $t - 1$, que es el resultado del modelo económico y de la información disponible en el período $t - 1$. De acuerdo con la hipótesis de las expectativas racionales, las expectativas subjetivas y las predicciones matemáticas coinciden⁵.

Se hacen necesarios algunos comentarios sobre esto. Cuando los campesinos forman expectativas racionales, por regla general, sus expectativas se cumplen. No es necesario que cada campesino efectúe por sí mismo los cálculos necesarios —de la

3. El supuesto de las expectativas adaptativas se remonta a Irving Fisher. Cagan lo difundió y suministró así la hipótesis de expectativas al monetarismo. Ver Cagan, Ph. (1956). «The monetary dynamics of hyperinflation». En: Friedman, M. ed. *Studies in the quantity theory of money*. Chicago: Chicago University Press.
4. Muth, J. F. (1961). «Rational Expectations and the theory of price movements». *Econometrica*, 29: 315-335.
5. Una definición más amplia de las expectativas racionales es que la expectativa subjetiva y el valor matemático esperado difieren en un término estocástico con valor esperado igual a cero y varianza finita. Todos los resultados que aparecen más abajo son robustos con respecto a esta definición más amplia.

misma forma que no es necesario ser un meteorólogo para obtener una predicción científica del tiempo—. Es más bien que los campesinos pueden escuchar, por ejemplo, las predicciones hechas por los expertos de sus sindicatos —exactamente como un ciudadano cualquiera puede escuchar el parte meteorológico—.

Para entender la hipótesis de las expectativas racionales, es muy importante darse cuenta de que la predicción matemática no es necesariamente correcta. El valor esperado se llama *valor esperado condicional*, ya que depende de la información disponible en el período $t - 1$. Las variables de perturbación, u_t y v_t , siempre pueden hacer que la predicción sea falsa. Por lo tanto, la tesis de las expectativas racionales no es en absoluto equivalente a una previsión perfecta; ambas sólo coinciden en un modelo determinista.

Cuando se piensa en la endogeneización de las expectativas, uno se encuentra con un problema concreto que se puede formular de la siguiente manera. Las acciones de los individuos dependen de sus expectativas; pero, a su vez, estas últimas también dependen de estas acciones. ¿No es esto un círculo vicioso? ¿Puede encontrarse realmente una solución económica? En nuestro caso⁶, la respuesta es afirmativa. Para demostrarlo, juntamos la función demanda (232), la función oferta (233) y la hipótesis de las expectativas racionales (237), y añadimos una condición de equilibrio:

$$x_t^d = a - b \cdot p_t + u_t \quad (238)$$

$$x_t^s = c + d \cdot {}_{t-1}p_t^e + v_t \quad (239)$$

$${}_{t-1}p_t^e = {}_{t-1}E(p_t) \quad (240)$$

$${}_{t-1}E(x_t^d) = {}_{t-1}E(x_t^s). \quad (241)$$

La condición de equilibrio se refiere a valores esperados ya que son los utilizados en las predicciones económicas. Los valores reales, sin embargo, pueden ser diferentes. Así pues, tenemos cuatro ecuaciones simultáneas y cuatro incógnitas, a saber, x_t , p_t y los valores esperados de estas dos variables. Las ecuaciones simultáneas tienen soluciones únicas. Para lograrlas, calculamos los valores esperados de la demanda y de la oferta utilizando (238) y (239):

$${}_{t-1}E(x_t^d) = a - b \cdot {}_{t-1}E(p_t) + 0 \quad (242)$$

$${}_{t-1}E(x_t^s) = c - d \cdot {}_{t-1}E(p_t) + 0. \quad (243)$$

Los ceros provienen de nuestro supuesto de que los valores esperados de las variables estocásticas se anulan. Debido a la hipótesis de las expectativas racionales, ${}_{t-1}E(p_t)$ ha sido substituida por ${}_{t-1}p_t^e$ en (243). Igualando los valores esperados de demanda y oferta, llegamos al valor esperado del precio del mercado:

6. «En nuestro caso» significa: bajo la condición que tenemos un modelo lineal y expectativas Racionales. Con expectativas estáticas o adaptativas, necesitamos resolver ecuaciones de diferencia o diferenciales a fin de obtener las soluciones.

$$a - b \cdot {}_{t-1} E(p_t) = c + d \cdot {}_{t-1} E(p_t) \quad (244)$$

$${}_{t-1} E(p_t) = \frac{a - c}{d + b} \quad (245)$$

Ésta es la predicción científica del precio del mercado p_t , formado en el periodo $t - 1$. Sustituyéndolo en las ecuaciones (238) y (239), da los valores esperados de la demanda y la oferta. Entonces, de acuerdo con la hipótesis de Muth, los campesinos esperarán que el precio (245) prevalezca en el próximo período. En general, sus estimaciones pasarán el test pero —debido a las variables de perturbación— no en todos los casos. Siempre que la estructura del modelo sea conocida y la estimación no involucre costes, la expectativa (245) es la única que es económicamente racional porque es la única que no implica errores sistemáticos.

Concluyamos. Sin duda, las expectativas representan un papel importante en el funcionamiento de una economía. Si una teoría las considera como exógenas, no se puede explicar gran cosa, y las predicciones son apenas posibles ya que las expectativas «dadas» están sujetas a cambios en cada momento. Hay varias posibilidades para endogeneizar las expectativas: nos hemos referido a las expectativas estáticas, adaptivas y racionales. Entre éstas (y todas las demás), las expectativas racionales son las únicas que no incurrir en errores de predicción *sistemáticos*. Formar expectativas racionales es racional en el sentido económico, por lo menos si la información requerida se puede obtener sin costes.

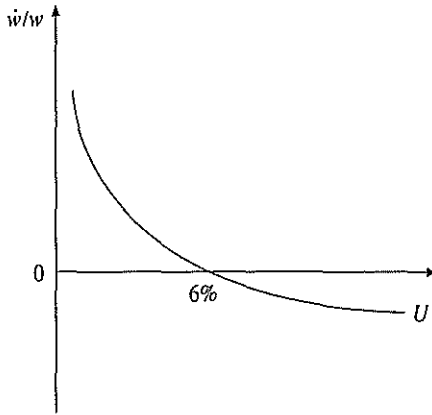
2. LA CURVA DE PHILLIPS. LA ESTANFLACIÓN

La curva de Phillips es un aspecto de la controversia monetarista-keynesiana que ahora deseamos añadir. Este procedimiento puede parecer algo extraño ya que hemos terminado con la consideración de las teorías monetarista y keynesiana. Así pues, es necesario un breve comentario sobre la posición de este apartado: si consideramos la curva de Phillips como uno de los constituyentes de la teoría keynesiana, esto es válido en tanto que, en los años sesenta y setenta, muchos keynesianos dieron por supuesta la existencia de la curva de Phillips; sin embargo, esto no es válido en cuanto que esta curva no puede integrarse fácilmente en la síntesis neoclásica —incluso la contradice en cierto sentido—. Esta contradicción fue exactamente el punto de partida del monetarismo y de la nueva economía clásica, de forma que la curva de Phillips es adecuada para explicar el desarrollo de ésta última doctrina. Además, la discusión sobre la curva de Phillips depende sobre todo de los supuestos que uno hace sobre las expectativas; y ésta es otra razón más de situar este tema aquí. Empezaremos resumiendo los argumentos de los keynesianos y monetaristas, y luego discutiremos la posición de los nuevos clásicos.

El tema de la curva de Phillips es bastante extenso⁷. Empezó con un artículo empírico de A.W. Phillips en 1958⁸. La investigación de Phillips se centró en la relación

7. Ver la visión de conjunto de Santomero, A.M.; J. J. Seater, (1978). «The Inflation Unemployment Trade-Off: A Critique of the Literature». *Journal of Economic Literature*, 16: 499-544.
8. Phillips, A.W. (1958). «The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1886-1957». *Economica*, 25: 283-299.

Gráfico 2.



empírica entre *desempleo* y *tipo de cambio de los salarios nominales*. Desde un punto de vista teórico, se espera que, si todo lo demás permanece constante, cuanto menor sea el índice de desempleo, más aumentarán los salarios nominales. Esto es exactamente lo que observó Phillips en el Reino Unido en el período 1862-1957. El gráfico 2 muestra la curva que —sujeta a una cierta forma de ecuación— mejor corresponde a la evidencia: es la famosa *curva de Phillips*.

Los tres rasgos característicos de la curva son:

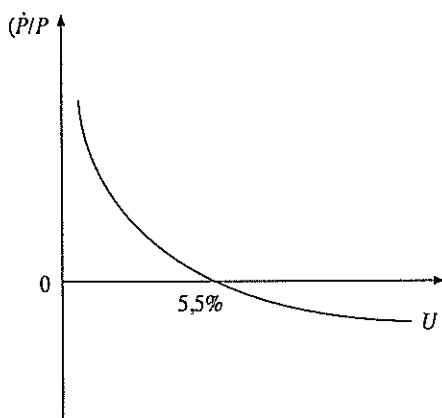
- su pendiente negativa,
- su forma hiperbólica, y
- su punto de intersección con la abscisa aproximadamente en el 6% de desempleo.

Así pues, se esperan tipos *estables* de salarios nominales cuando la tasa de paro es de 6%; en este caso, la tasa de cambio \dot{w}/w es cero. Si el desempleo está por debajo del 6%, los salarios nominales probablemente crecerán, y viceversa. La investigación de Phillips fue refinada analíticamente por Richard G. Lipsey⁹ que básicamente sostuvo las tesis de Phillips. La principal alegación que implica la curva de Phillips es que la relación entre desempleo y cambios en los salarios nominales es *estable a largo plazo*.

Hasta aquí, el descubrimiento de la curva de Phillips no parece muy emocionante. Alcanzó una capacidad teórica y política explosiva gracias a un artículo de Paul A. Samuelson y Robert M. Solow de 1960¹⁰. Samuelson y Solow reemplazaron el tipo de cambio de los salarios nominales por la tasa de inflación. Su resultado, de nuevo representado cualitativamente, es muy similar al de Phillips (gráfico 3).

9. Lipsey, R.G. (1960). «The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1886-1957. A Further Analysis». *Economica*, 27: 1-37.
10. Samuelson, P.A.; Solow, R.M. (1960). «Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy». *American Economic Review* (PF) 50: 177-194. Reimpreso en: Mueller, M.G. ed. (1967). *Readings in Macroeconomics*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.

Gráfico 3.



A esto se le llama «curva de Phillips modificada» donde el calificativo «modificada» se suprime cuando no hay que temer interpretaciones ambiguas. La curva de Phillips modificada difiere de la original en que \dot{P}/P es substituido por \dot{w}/w . Esto da lugar a una conclusión muy interesante: obviamente, los bajos índices de desempleo deseados están acompañados de altos índices de inflación. Si se supone que el gobierno es capaz de alterar la tasa de inflación por medios fiscales o monetarios, se puede escoger entre dos males, es decir, entre alto desempleo o alta inflación. Existe una *relación inversa (trade off)* entre ambos.

Aparentemente, las instituciones responsables están en situación de decidir la combinación precisa de desempleo e inflación que prefieren. Los gobiernos «de izquierdas» típicamente estarán a favor de un punto a la izquierda y hacia arriba, mientras que gobiernos conservadores probablemente decidirán un punto a la derecha y hacia abajo¹¹. Incluso hoy en día podemos reconocer la idea de muchos políticos y periodistas de que estamos enfrentados a la alternativa de desempleo o de inflación en algún tipo de juego de suma cero.

Sin embargo, tenemos que insistir en que la curva de Phillips obtiene escaso soporte teórico por parte del modelo keynesiano. La curva sólo se puede derivar de nuestro modelo K^m (con salarios rígidos) y de ninguna forma en los demás escenarios keynesianos. Esto es así porque los otros modelos mostraban una curva vertical de oferta de productos (curva Y^e), lo que quiere decir que la producción y el empleo son independientes del nivel de precios y de sus cambios. La curva de Phillips tampoco se puede inferir del modelo Clásico. Éste es el aspecto teórico del tema.

Por otra parte, en los años setenta ocurrieron algunos sucesos empíricos que arrojaron muchas dudas sobre la relación supuestamente estable entre desempleo e inflación. La aparición *simultánea* de altas tasas de desempleo e inflación contradice la estabilidad de la curva de Phillips y solamente se puede explicar aceptando movimientos arbi-

11. En 1976 Gordon señalaba: «En Estados Unidos era común que los consejeros económicos de los presidentes demócratas recomendaran escoger un punto de la curva al noroeste del objetivo de los consejeros republicanos». Gordon, R.J. (1976). Recent developments in the theory of inflation and unemployment. Op. cit., p. 190.

trarios de la curva. Pero si la curva de Phillips se ve sometida a movimientos erráticos, se vuelve una construcción inútil y de alguna manera tautológica.

Esta dificultades llevaron a Milton Friedman y Edmund S. Phelps a su crítica de la curva de Phillips¹². Friedman y Phelps argumentaron esencialmente que la pendiente negativa de la curva de Phillips presupone cierta «ilusión monetaria» por parte de los trabajadores. Pero que esta ilusión tendería a tener una vida corta, y que no habría correspondencia permanente alguna entre desempleo e inflación. La curva de Phillips a largo plazo sería *vertical*.

Consideremos esta línea de razonamiento con más detalle. *Ilusión monetaria* significa que los trabajadores adaptan sus demandas salariales al nivel de precios esperado, y no al real. Si tomamos la expectativa de P o su tasa de cambio como *exógena*, la oferta de trabajo dependerá solamente de los tipos de salarios nominales:

$$N^s = N^s \left(\frac{w}{P^e} \right) \Rightarrow N^s = N^s(w), \text{ if } P^e = P^e. \quad (246)$$

Supongamos además que la demanda de trabajo dependa del nivel de precios *real*:

$$N^d = N^d \left(\frac{w}{P} \right). \quad (247)$$

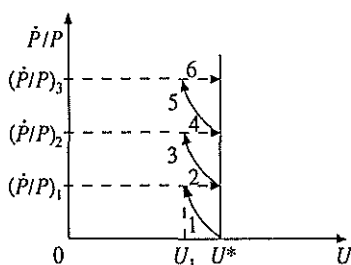
Dada una subida general de precios de los productos y el mantenimiento de los salarios nominales constantes, la demanda de trabajo *aumentará* mientras que la oferta se mantiene *inalterada*. Por lo tanto, la tasa de desempleo disminuirá en el caso de que fuese positiva al principio. La política monetaria está en situación de reducir el desempleo mediante el incremento de la oferta monetaria, y por lo tanto de los precios. Así pues, la curva de Phillips modificada se puede basar en las expectativas exógenas de los trabajadores respecto del nivel de precios. Este último supuesto se debe considerar como específicamente keynesiano, ya que la existencia de una curva de Phillips a largo plazo difícilmente se puede derivar de otro modo.

Sin embargo, a Friedman y Phelps este supuesto no les pareció adecuado. Partían de la premisa que, después de un cierto tiempo, los trabajadores y sus sindicatos notarían la subida de los precios y aprenderían de tal observación. Friedman y Phelps asumieron *expectativas adaptivas*. Los trabajadores adaptan gradualmente sus expectativas del nivel de precios al actual y exigen los correspondientes aumentos salariales para compensar la pérdida de poder adquisitivo. Por consiguiente, no existe una relación inversa *permanente* entre desempleo e inflación, únicamente una que es *temporal* (gráfico 4).

El punto A del gráfico muestra el índice natural de paro que está acompañado de precios estables. El banco central puede reducir el índice real de desempleo por debajo del nivel natural mediante el aumento de la oferta monetaria. La flecha 1 representa esta política monetaria expansionista que eleva la tasa de inflación hasta $(\dot{P}/P)_1$ y reduce el desempleo hasta U_1 .

12. Friedman, M. (1970). «The Role of Monetary Policy». *American Economic Review*, 58: 1-17. Reimpreso en: Friedman, M. ed. (1969). *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. Chicago: Aldine; Phelps, E.S. (1967). «Phillips-Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time». *Economica*, 34: 254-281.

Gráfico 4.



Después de cierto tiempo, los trabajadores ajustan sus expectativas y exigen mayores aumentos en sus salarios nominales. Así, el salario real sube a su nivel anterior, y el desempleo sube hasta U^* , tal como indica la flecha 2. La tasa de inflación se mantiene igual si el banco central aumenta la cantidad de dinero al nuevo nivel. El nuevo equilibrio del punto B presenta una tasa de inflación *más alta* que antes, pero *el mismo* índice de desempleo.

¿Puede el banco central explotar de nuevo el *trade off* (relación inversa) a corto plazo? Sí, pero no a través de mantener el tipo de expansión monetaria que ahora es más elevado, sino *acelerándolo*. En el punto B , la cantidad de dinero ya debe de estar creciendo a razón de $\dot{M}/M = (\dot{P}/P)_1$, ya que las expectativas se han ajustado a este tipo. Por lo tanto, el banco central debe forzar un tipo aún *más alto* de expansión monetaria con el objeto de «engañar» de nuevo a los trabajadores. Este hecho se conoce como «teorema de la aceleración». *El teorema de la aceleración* afirma que lo que cuenta no son los cambios en la cantidad de dinero sino los cambios en la *tasa de crecimiento* monetario.

Esta línea de razonamiento niega la existencia de una relación inversa permanente desempleo-inflación ya que la tasa natural de paro es consistente con *cualquier* tasa de inflación. No existe una relación estable entre desempleo e inflación, sino sólo entre desempleo y *cambios* en la tasa de inflación.

De acuerdo con los argumentos de Friedman y Phelps, la política monetaria discrecional presenta pocos atractivos. El desempleo sólo se puede reducir de forma temporal a costa de una tasa de inflación permanentemente más elevada. Si las autoridades intentan reducir la inflación, el desempleo *aumentará* durante algún tiempo. Según los monetaristas, luchar contra la inflación implica costes sociales. Precisamente por esta razón, Friedman propuso su regla de crecimiento monetario constante, que tiene por objeto garantizar una tasa de inflación estable. Los keynesianos se oponen habitualmente a esta propuesta porque esperan que la política discrecional suavice el ciclo económico. Al mismo tiempo, a menudo niegan la existencia de una tasa natural de paro y, por lo tanto, rechazan el elemento central del razonamiento monetarista.

Concluamos. La existencia de una curva de Phillips modificada que es estable a largo plazo se puede establecer suponiendo que los trabajadores tienen expectativas de precios exógenas. Por otra parte, si se admiten las expectativas adaptativas, solo existe un *trade off* a corto plazo entre inflación y desempleo. Dejamos la discusión sobre la curva de Phillips cuando las expectativas son racionales para el apartado 4.

3. LA VISIÓN DE LOS NUEVOS CLÁSICOS

Ahora podemos proseguir hacia el enfoque de los nuevos clásicos. Debido a nuestra familiaridad con la economía keynesiana, este enfoque no resulta fácil de apreciar; por lo tanto, al principio tendremos que tomar una perspectiva en cierto modo más amplia.

En el campo de la teoría económica, la doctrina clásica, y especialmente el modelo de Walras, constituyeron el punto de partida de todos los desarrollos importantes que han tenido lugar en nuestro siglo. A pesar de sus deficiencias, el modelo de Walras proporcionó una explicación de la asignación, la producción y la distribución en una economía capitalista. Aunque tal modelo fue mejorado en varios aspectos, su estructura se mantuvo esencialmente estática —y de ahí que fuese incapaz de explicar el ciclo económico—. Según el modelo de Walras, todos los recursos se emplean completamente y se asignan de forma óptima en el sentido de Pareto en todo momento. Así, la analogía tendería a conducir a la percepción de que estas propiedades también se mantienen en el tiempo, de tal modo que la economía presenta un desarrollo estable a cierta tasa de crecimiento. Sin embargo, dicha «percepción» estaría en contradicción flagrante con la realidad, y éste es un problema fundamental de la teoría clásica. Los intentos para resolver este problema configuran tres líneas argumentales distintas:

Normalmente, el primer grupo recibe la denominación de *crítica fundamentalista* de la doctrina clásica. Los autores de este grupo infieren la inutilidad del modelo de Walras, y la inutilidad de la teoría clásica en su conjunto, a partir de la observación empírica de los ciclos económicos. Ya hemos mencionado a los poskeynesianos como a una escuela importante dentro de este tipo.

En segundo lugar, encontramos a los *imperfeccionistas*, cuyo exponente más notable son los keynesianos. Tal como reconocimos en el capítulo v, la teoría keynesiana procede de un modelo cuyo espíritu es clásico; sin embargo, expande el modelo clásico con algunas «imperfecciones» y llega así a una explicación posible del ciclo económico.

La tercera línea, sin embargo, acepta el modelo de equilibrio general sin imperfecciones como la base de la teoría del ciclo económico. Ésta es la postura de la nueva economía clásica. Estos autores sostienen que las «imperfecciones» keynesianas representan un papel tan insignificante en la realidad que no pueden servir para explicar las fluctuaciones económicas. Los nuevos clásicos critican a los keynesianos por su «imperfeccionismo». Argumentan que el keynesianismo *define* el ciclo económico como un *fenómeno de desequilibrio* sin ser capaz de demostrar tal alegación¹³. En resumen, los nuevos economistas clásicos perciben el ciclo económico como un fenómeno de equilibrio: como un proceso en el cual los mercados se vacían en todo momento y en el que las expectativas son racionales¹⁴. Considerada desde el punto de vista keynesiano, esta actitud parece extraña; y se tiende a pensar que los nuevos clásicos se han situado en una posición bastante desesperada. Pero no debiéramos juzgar demasiado precipitadamente.

13. Lucas, R. E. Jr. (1976). «Econometric Policy Evaluation: A Critique». *Journal of Monetary Economics*, suplemento 1; Sargent, Th. J. (1976). «The Observational Equivalence of Natural and Unnatural Rate Theories in Macroeconomics». *Journal of Political Economy*, 84: 499-544.

14. Ver especialmente Lucas, R. E. Jr. (1977). «Understanding Business Cycles». *Journal of Monetary Economics*, suplemento 5; Lucas, R. E. Jr. (1980). «Methods and Problems in Business Cycle Theory». *Journal of Money, Credit and Banking*, 12: 696-715.

El modelo de los nuevos clásicos pertenece pues a la clase de modelos de equilibrio general. Y, sin embargo, se desvía de éstos en un aspecto importante: otros modelos del tipo de equilibrio general son estáticos (y por lo tanto no sirven para explicar los ciclos económicos) o dinámicos, pero fundamentalmente deterministas¹⁵. En el mundo determinista de Arrow-Debreu, los individuos están en situación de elaborar contratos en el presente que dependen de todos los acontecimientos futuros posibles. Más tarde, estos contratos únicamente se ejecutan. Pero aunque este ingenioso enfoque amplía considerablemente el ámbito del modelo de Walras, no clarifica en absoluto la existencia de ciclos económicos.

Por esta razón, a los pioneros de la nueva economía clásica les pareció esperanzador substituir el entorno determinista por otro que fuese *estocástico*. Aquí, los individuos normalmente experimentan errores de expectativas; y estos errores sirven para explicar las fluctuaciones económicas. Según la visión de los nuevos clásicos, es importante que tales errores no impliquen un vaciado no de mercado. Se considera que todos los mercados se vacían en todo momento. Así pues, el modelo de los nuevos clásicos se distingue por las siguientes características:

- los precios son perfectamente flexibles y todos los mercados se vacían permanentemente. Los individuos no dejan los precios en un «falso» nivel, puesto que ello implicaría ciertas desventajas: en efecto, aquellas desventajas que se dan en el desempleo involuntario u otras restricciones en la compra y venta. Sin embargo, algunos autores consideran insignificante el supuesto de vaciado de mercados¹⁶;
- dado que las acciones actuales suponen futuras consecuencias, todos los individuos forman expectativas racionales deliberadamente. Lo hacen utilizando toda la información disponible y ajustando las ofertas, las demandas y los precios, de tal modo que sus planes se cumplan de forma óptima cuando las expectativas racionales demuestren ser ciertas;
- no obstante, dado que el proceso económico está sujeto a alteraciones estocásticas, típicamente las expectativas *no* se demuestran ciertas. Surgen pues fluctuaciones económicas que se remontan a las desviaciones voluntarias de la oferta y la demanda; «voluntarias» respecto a los choques exógenos dados.

4. EL MODELO DE LOS NUEVOS CLÁSICOS

En este capítulo queremos discutir un modelo típico aunque extremadamente simple de los nuevos clásicos. Se trata de un modelo estocástico del tipo de *forma reducida* en el que únicamente el mercado de bienes se describe de forma explícita. Todos los demás mercados operan detrás del escenario. La primera ecuación es la de la demanda agregada de productos en el periodo t :

15. Aquí nos estamos refiriendo al modelo de Arrow y Debreu. Arrow, K.J. (1964). «The role of securities in the optimal allocation of risk-bearing». *Review of Economic Studies*, 31: 91-96; Debreu, G. (1959). *Theory of Value*. Nueva York: Wiley.
16. Los resultados de los Nuevos Clásicos no cambian si las restricciones de cantidad se deben a un comportamiento deliberado, racional. Ver Stein, J.L. (1982). *Monetarist, keynesians and new classical economics*.

$$Y_t^d = A_t + b \cdot (m_t - p_t) + u_t \quad (248)$$

Aquí, A_t cubre todos aquellos gastos (incluyendo la demanda pública) que son independientes de los saldos reales. b es una constante positiva, y u_t , una variable estocástica independiente con valor esperado cero y varianza finita. m_t y p_t denotan los logaritmos naturales de los saldos de caja nominales y el nivel de precios. De ahí que la diferencia de m y p es igual al logaritmo de M/P ¹⁷. Aquí tenemos un modelo de logaritmo lineal en el que la demanda global de productos depende del logaritmo de los saldos de caja reales. El efecto de saldo real (ver capítulo VII) es esencial para el funcionamiento de este modelo.

La oferta agregada de productos está caracterizada por la llamada «función de oferta agregada de Lucas»:

$$Y_t^s = Y^* + c \cdot (p_t - p_t^e) + v_t \quad (249)$$

Y^* representa el nivel de producción natural que está asociado con la tasa natural de paro. c es una constante positiva, y v_t una variable estocástica independiente con valor esperado cero y varianza finita. La función de oferta anterior se basa en las premisas siguientes: cuando se cumplen las expectativas de precios ($p_t = p_t^e$) y las alteraciones estocásticas se hallan ausentes ($v_t = 0$), la oferta agregada de bienes toma su valor natural, es decir, $Y_t = Y^*$. Éste es el estado que el sector privado *prefiere*. El desempleo que prevalece entonces es voluntario y debido a los costes de oportunidad del ocio. Cualquier imperfección posible se descarta por definición.

Por lo tanto, los participantes en el mercado aspiran a la realización de Y^* . A pesar de esto, las desviaciones desde Y^* son concebibles, o incluso son la norma, y resultan o bien de cambios no previstos en A_t o m_t , o bien de alteraciones estocásticas. Estos tres efectos hacen que el nivel de precios se desvíe de su valor esperado. Pero, ¿por qué la oferta global de productos depende de la diferencia entre p_t y p_t^e ? Esta pregunta requiere una respuesta minuciosa. Debiera estar claro desde el principio que salarios rígidos o expectativas estáticas de precios y otros aspectos similares no pueden proporcionar una explicación puesto que éstos no existen en el modelo de los nuevos clásicos.

El significado de la función de oferta anterior se puede ilustrar mejor con el ejemplo que Lucas proporciona de un artesano. Supongamos que un artesano espera una tasa de inflación de 5% y que el precio del producto que produce sube un 10%. El artesano interpretará esto como un incremento en el precio *relativo* de su producto, y posiblemente aumentará su esfuerzo puesto que creará que la producción se ha vuelto más rentable. El artesano se comportará especialmente de este modo si considera que el aumento percibido en el precio será temporal; en tal caso, una substitución intertemporal de trabajo por ocio resulta provechosa.

Supongamos además que la tasa *real* de inflación equivale a un 10%. Obviamente, el artesano ha interpretado mal el aumento del precio de su producto: no ha habido ningún incremento en el precio relativo; sólo que el nivel de precios ha subido más de

17. Hay que recordar que $(a \cdot b) = \ln(a) + \ln(b)$ y en $\ln(a^x) = x \cdot \ln(a)$.

lo esperado. No obstante, el artesano no reconoce este hecho antes de haber incrementado realmente su producción. Llegamos a la conclusión de que, en nuestro ejemplo, una subida *inesperada* de la tasa de inflación incrementa la producción real.

Una premisa fundamental de la economía de los nuevos clásicos es que todos los productores están bastante bien informados de los cambios en los precios en sus mercados respectivos, pero no tan bien informados respecto a los cambios en el nivel de precios. Si esto es correcto, una subida inesperada de la inflación inducirá a «todos» los productores a interpretar las subidas de los precios relativos de forma errónea y, por lo tanto, incrementarán la producción total. Así pues, p_t^e dado, existe una relación positiva entre p_t y la oferta agregada de bienes, tal como la fórmula (249) afirma. Observemos que esta relación no necesita suponer rigideces de las tasas salariales o ilusión monetaria. El comportamiento de todos los productores es perfectamente racional, a pesar de ser efectivamente erróneo como resultado de la falta de información.

Después de argumentar sobre los dos componentes del mercado de productos, suponemos que este mercado se vacía en todo momento. Los precios son perfectamente flexibles:

$$Y_t^d = Y_t^s + Y_t \quad (250)$$

La demanda, la oferta y la producción real siempre encajan. Así pues, podemos volver a escribir las funciones anteriores sin «d» y «s» como sigue:

$$Y_t = A_t + b \cdot (m_t - p_t) + u_t \quad (251)$$

$$Y_t = Y^* + c \cdot (p_t - p_t^e) + v_t \quad (252)$$

Basándonos en estas dos ecuaciones, no podemos decir aún qué nivel de producción y qué nivel de precios resultará porque el nivel de precios *esperado* es desconocido. En el modelo de los nuevos clásicos debemos asumir las expectativas racionales de tal modo que todas las variables con índice «e» sean valores matemáticos esperados. Primero calculemos los valores esperados de (251) y (252):

$$Y_t^e = A_t^e + b \cdot (m_t^e - p_t^e) \quad (253)$$

$$Y_t^e = Y^* \quad (254)$$

Las dos variables de perturbación se eliminan ya que tienen el valor esperado cero. Las fórmulas (251) y (254) forman cuatro ecuaciones simultáneas con las cuatro incógnitas Y_t , p_t , Y_t^e y p_t^e . Las variables «políticas» A_t y m_t son dadas, así como sus valores esperados, A_t^e y m_t^e , puesto que éstos no se pueden inferir a partir de un modelo económico. La primera solución viene dada por (254): el valor esperado de Y_t encaja con el nivel natural de producción. Substituyendo esto en (253), podemos calcular inmediatamente el valor esperado del nivel de precios:

$$p_t^e = m_t^e - \frac{Y^* - A_t^e}{b} \quad (255)$$

Finalmente, Y_t y p_t tienen que ser determinados. Sustrayendo (253) de (251) y (254) de (252) tenemos que:

$$Y_t - Y_t^e = (A_t - A_t^e) + b \cdot (m_t - m_t^e) - b \cdot (p_t - p_t^e) + u_t \quad (256)$$

$$Y_t - Y_t^e = c \cdot (p_t - p_t^e) + v_t. \quad (257)$$

Al igualar los lados derechos de estas ecuaciones obtenemos p_t . Al sustituir el último en (257) y haciendo $Y_t^e = Y^*$ obtenemos el nivel real de producción:

$$Y_t = Y^* + \frac{c}{b+c} \cdot \left[(A_t - A_t^e) + b \cdot (m_t - m_t^e) + u_t + \frac{b}{c} \cdot v_t \right] \quad (258)$$

$$p_t = p_t^e + \frac{1}{b+c} \cdot [(A_t - A_t^e) + b \cdot (m_t - m_t^e) + u_t - v_t]. \quad (259)$$

Ahora la solución es completa. Las dos últimas ecuaciones proporcionan una serie de conclusiones interesantes. En primer lugar, el nivel natural de producción se realiza cuando no hay alteraciones inesperadas ni acciones inesperadas por parte del gobierno. En tal caso, las expectativas racionales respecto al nivel de precios también se cumplen. Además, cualquier expansión monetaria no prevista ($m_t > m_t^e$) y cualquier incremento del gasto público ($A_t > A_t^e$) implican un incremento de la producción y de los precios. Esto resulta inmediatamente de las fórmulas.

Los cambios erráticos en la demanda, ocasionados por la variable u_t , también engendran cambios procíclicos en los precios, es decir, p_t y Y_t se mueven en la misma dirección. Debido al aumento repentino de la demanda, tanto la producción como los precios suben; y los precios continúan subiendo hasta que el mercado de productos se vuelve a vaciar.

Sin embargo, los choques de oferta, ocasionados por cambios en v_t , presentan un comportamiento de precios anticíclico. Cuando se da una subida inesperada en v_t , la producción aumentará mientras que los precios disminuirán. Ante la falta de intervenciones por parte del gobierno, el nivel de producción oscilará en torno a su nivel natural, Y^* , y los precios cambiarán procíclicamente o anticíclicamente dependiendo de si las alteraciones están ocasionadas por u_t o v_t .

¿Qué actitud tendrá un economista de los nuevos clásicos respecto a la curva de Phillips? Digamos primero que existe una relación negativa entre la producción y el desempleo. Ahora la ecuación (258) dice que una expansión monetaria *no anticipada* inducirá a que tanto la producción como los precios suban; de este modo reducirá el desempleo. Sin embargo, una expansión monetaria *anticipada* no ocasionará que la producción, los precios y el desempleo se desvíen lo más mínimo de sus niveles naturales. Esto es, la producción y el desempleo no cambiarán, y el nivel natural de precios será ahora más elevado.

La explicación de los nuevos clásicos se desvía de la de los monetaristas que admitían los impactos a corto plazo de la política monetaria. Según los nuevos clásicos, el hecho de que se considere el corto o largo plazo no importa, lo que cuenta es si la

expansión monetaria ha sido anticipada o no. Desde el punto de vista monetarista, estas dos cuestiones son una misma debido a la hipótesis de las *expectativas adaptivas*. Volveremos a este problema en el próximo capítulo¹⁸.

5. INFERENCIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

Resultaría fácil crear un modelo en el cual los precios se ajustasen casi instantáneamente a los choques, los mercados se vaciaran todo el tiempo y la política correcta fuese no hacer nada (Robert M. Solow).

¿Puede una economía de mercado estabilizarse mediante una política monetaria y fiscal discrecional? A fin de proporcionar la respuesta de los nuevos clásicos a esta pregunta, reproduzcamos las ecuaciones (258) y (259):

$$Y_t = Y^* + \frac{c}{b+c} \cdot \left[(A_t - A_t^e) + b \cdot (m_t - m_t^e) + u_t + \frac{b}{c} \cdot v_t \right] \quad (260)$$

$$p_t = p_t^e + \frac{1}{b+c} \cdot [(A_t - A_t^e) + b \cdot (m_t - m_t^e) + u_t - v_t]. \quad (261)$$

Lo esencial de esta cuestión se puede ilustrar con el ejemplo de la regla de crecimiento monetario constante de Friedman. Supongamos un crecimiento monetario constante a la tasa k que se fuerza por ley:

$$m_t = m_0 + k \cdot t \quad \text{o} \quad M_t = M_0 \cdot e^{k \cdot t}. \quad (262)$$

Ya que la regla es conocida por los individuos, éstos anticipan totalmente el crecimiento monetario:

$$m_t^e = m_0 + k \cdot t. \quad (263)$$

Consideremos ahora las ecuaciones (260) o (261). Ya que la expansión monetaria se puede predecir adecuadamente, los términos $(m_t - m_t^e)$ desaparecerán y la política monetaria no producirá efectos reales de ningún tipo. Esto no es nada nuevo puesto que es exactamente equivalente al resultado monetarista. Surge una diferencia cuando suponemos que la cantidad de dinero crece *progresivamente*. Debido a la suposición monetarista de las *expectativas adaptivas*, esta regla producirá efectos reales; pero de acuerdo con los nuevos clásicos, esto no pasará, dado que la regla se ha hecho pública. En efecto, el banco central puede obedecer *cualquier* regla construida arbitrariamente sin cambiar las variables reales, siempre y cuando la regla haya sido previamente anunciada.

18. Ver también Lucas, R.E. Jr. (1973). «Some International Evidence on Output-Inflation Trade-offs». *American Economic Review*, 63: 326-334.

Por lo tanto, el «teorema de la aceleración» monetarista no se mantiene en el modelo de los nuevos clásicos. éste es el núcleo del análisis de los nuevos clásicos: para la neutralidad del dinero resulta perfectamente irrelevante de qué forma se concibe la regla del crecimiento monetario o incluso si verdaderamente se observa de alguna manera una regla de tipo Friedman. Más allá de esto, las aceleraciones o desaceleraciones del crecimiento monetario no generan efectos reales de ninguna clase bajo cualquier forma en que sean conocidas con anticipación. Y, finalmente, es un error distinguir entre efectos a corto plazo y a largo plazo de la política monetaria: la distinción correcta es aquella que se hace entre medidas *anticipadas* y *no anticipadas*. Cualquier acción monetaria anticipada es ineficaz, y cualquier acción monetaria no anticipada producirá efectos reales.

Al mismo tiempo, la teoría de los nuevos clásicos resuelve un problema pendiente del monetarismo. En el capítulo anterior reconocíamos que los monetaristas afirman la existencia de una relación estrecha entre la oferta monetaria y la renta nominal, $P \cdot Y$; pero la extremadamente importante cuestión de cómo el efecto se divide entre los cambios en P y los cambios en Y no fue respondida satisfactoriamente. O en otras palabras: ¿una política monetaria expansionista, produce prosperidad o inflación? La teoría de los nuevos clásicos tiene una respuesta clara a punto. En primer lugar, la expansión monetaria anticipada genera una pura inflación. En segundo lugar, la expansión no anticipada conduce a subidas tanto en los precios como en las cantidades, donde los cambios respectivos se pueden calcular a partir de (260) y (261).

Evidentemente, la teoría de los nuevos clásicos no afirma que Y^* , el nivel de producción natural y en algún sentido óptimo, se pueda mantener regularmente. En primer lugar, las medidas de política económica pueden ocasionar desviaciones de aquél —lo cual ya es una razón suficiente para rechazarlas—. En segundo lugar, las variables estocásticas u_t y v_t pueden producir desviaciones. Esto nos lleva a la interesante cuestión de si la política económica no está en situación de por lo menos mitigar *estas* alteraciones.

La respuesta de los nuevos clásicos a esta pregunta se interpreta de forma inequívoca: no, porque las autoridades políticas tampoco pueden prever las alteraciones. Se trata de un aspecto decisivo, porque si uno supone que las autoridades están *mejor informadas* que los individuos particulares, entonces sí habrá razones para una política discrecional, aunque las expectativas sean racionales y aunque los mercados se vacíen.

Para ilustrarlo, supongamos que el banco central es capaz de predecir u_t y v_t , a ciencia cierta mientras que estas variables continúan siendo impredecibles para el sector privado. Entonces, mediante una simple modificación de la regla de crecimiento monetario, se pueden descartar completamente las alteraciones:

$$m_t = m_0 + k \cdot t - \frac{u_t}{b} - \frac{v_t}{c} \quad (264)$$

Los individuos esperan que la cantidad de dinero crezca de acuerdo con la regla (263) ya que ellos no pueden prever u_t y v_t y tienen un valor esperado de cero. Al substituir (264) en (260) y (261), el lector debiera asegurarse de que las alteraciones «aleatorias» se absorben completamente de tal manera que la producción asume su valor

natural en todo momento. Las reglas del tipo (264) se denominan *reglas activas* (o «fórmula de flexibilidad») porque prescriben una respuesta activa, aunque automática. Son, por tanto, distintas de las *reglas pasivas* al estilo de Friedman.

Y, sin embargo, este razonamiento sólo se ha planteado a modo de ilustración. De ningún modo forma parte de la doctrina de los nuevos clásicos sino que más bien la contradice, ya que suponíamos que la información se distribuía asimétricamente entre los sectores público y privado. Según la teoría de los nuevos clásicos, los individuos obtendrán toda la información que esté disponible para las autoridades públicas. Así que éstas estarán igualmente bien informadas.

Pasemos ahora al tema de la estanflación. En un momento arbitrario, la producción puede declinar debido a alteraciones estocásticas, y el desempleo puede aumentar. Si el gobierno o el banco central intentan ahora aumentar la producción mediante una política expansionista, los individuos anticiparán el resultado de tales medidas. Si la política ha sido anunciada o de algún otro modo ha llegado a ser conocida por los individuos, la producción no cambiará incluso en el plazo más corto. Sin embargo, el nivel de precios aumentará según (255) y (261): y surgirá la estanflación.

Para resumir: desde el punto de vista de los nuevos clásicos, ni las reglas activas ni las políticas discrecionales son capaces de producir efecto real beneficioso alguno. Si llegan a producir algún efecto real porque la medida no fue anticipada, el resultado real será *desfavorable*, ya que el sector privado se verá expulsado de la situación que prefiere. La política estabilizadora sólo sería provechosa en el caso de que absorbiese un choque exógeno por azar. Pero esto no puede constituir la base de una intervención sistemática.

La lógica de esta teoría se puede formular como una crítica a la economía keynesiana: el keynesianismo describe la economía a través de algunas ecuaciones simultáneas que suponen que el comportamiento privado es *invariable* bajo diversos comportamientos gubernamentales. Dado un cambio arbitrario en la cantidad de dinero, por ejemplo, la función de consumo (¡que no su valor numérico!), la función de inversión y otras relaciones de comportamiento se mantienen igual. Por lo tanto, es posible que esta política produzca resultados reales. La teoría keynesiana no reconoce que, al percibir el cambio monetario, el individuo posiblemente alterará su comportamiento, de tal manera que las propias funciones antes mencionadas están sujetas a cambio. La teoría de los nuevos clásicos destruye esta constancia del comportamiento al tomar en cuenta las expectativas: a condición de que sea anticipada, una expansión monetaria dejará todas las variables reales inalteradas.

Hasta aquí nos hemos ocupado sobre todo de la política monetaria. Ahora tenemos que considerar una argumentación que se relaciona con la política fiscal y que pertenece a la economía de los nuevos clásicos considerada en un sentido amplio¹⁹. Supongamos que el gobierno disminuya impuestos por cantidades fijas en el período actual y financie el déficit resultante obteniendo préstamos:

$$-\Delta T = \Delta B. \quad (265)$$

19. La línea de razonamiento siguiente se debe a Barro, R. J. (1974): «Are Government Bonds Net Wealth?». *Journal of Political Economy*, 82: 1.095-1.117.

La reducción de impuestos, ΔT , tiene el mismo valor que el préstamo, ΔB . Tal como lo explica la teoría keynesiana y la teoría de la selección de la cartera de valores, esta medida *aumenta* la demanda agregada de productos. Según la teoría de la selección de la cartera de valores, este resultado se debe al incremento de la «riqueza neta» de la sector privado. Puesto que poseen bonos del Estado adicionales, los individuos se consideran ahora más ricos y, por lo tanto, aumentan el consumo y otros gastos. Contra esta *ilusión fiscal*, como a veces se la llama, se puede proponer el argumento siguiente: en los periodos subsiguientes, el gobierno tendrá que pagar intereses sobre la deuda adicional y tendrá que reembolsar la deuda si ésta tiene una duración finita. Al hacerlo, cuando los gastos públicos son dados, el gobierno estará obligado a gravar con impuestos más altos que lo que hubiera sido necesario si no hubiese una deuda adicional. Es cierto que también se podrían conseguir nuevos préstamos; pero esto únicamente pospondría el problema.

Dado que los participantes en el mercado son totalmente conscientes de estos hechos —por lo menos según los nuevos clásicos—, no considerarán ΔB como un incremento del patrimonio neto sino que restarán de éste el valor actual de los futuros impuestos. A fin de calcular este valor actual, empecemos a partir de un bono de duración infinita. En cualquier periodo subsiguiente, el gobierno tendrá que pagar intereses sobre la deuda y deberá gravar con impuestos adicionales para cubrirlo:

$$-\Delta T_t = r \cdot \Delta B; \quad t = 1 \dots \infty. \quad (266)$$

Si los bonos del Estado y otros activos son sustitutos perfectos, r , el tipo de interés, es igual al factor de descuento subjetivo (o la tasa de preferencia temporal) de los individuos. El valor actual de la carga fiscal equivale a:

$$\Delta T_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{\Delta T_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{r \cdot \Delta B}{(1+r)^t} = \Delta B. \quad (267)$$

$r \cdot \Delta B$ representa impuestos anuales adicionales, la suma de los cuales se descuenta al tipo r . Resulta que *el valor actual de los impuestos adicionales es igual a la deuda*. Este resultado es completamente trivial, ya que el tipo de interés y el factor de descuento subjetivo son idénticos. Así pues, el endeudamiento del gobierno no genera *ningún* incremento del patrimonio neto. Esta conclusión, importante para el debate de la expulsión (*crowding out*), se denomina *teorema de la equivalencia ricardiana*. «Teorema de la equivalencia» porque los impactos de la financiación con impuestos o créditos son obviamente iguales.

El teorema de la equivalencia ricardiana está especialmente sujeto a las dos críticas siguientes. En primer lugar, se indica que la duración de la vida de los individuos es finita: éstos sólo calcularán aquellos impuestos que se elevan hasta su supuesta fecha de muerte. De ahí que exista un cierto incremento de la riqueza neta. Barro intentó resolver esta dificultad a través de superponer generaciones de tal manera que cada generación deja un legado a su sucesora. Bajo unos supuestos muy especiales, los habitantes de una economía como ésta presentan el mismo comportamiento que si viviesen infinitamente.

En segundo lugar, se puede argumentar que los individuos no anticipan futuros impuestos (completamente) o que su factor de descuento subjetivo se halla en cierto modo por encima del tipo de interés de los bonos del Estado. El último caso se cumple por lo menos cuando los bonos del Estado se consideran más seguros que un bono representativo. Esto implica un incremento de la riqueza neta ya que ΔB supera el valor actual de los futuros impuestos ΔT_0 .

Además, hay que observar que la política fiscal no tiene porqué ser forzosamente ineficaz cuando el teorema de equivalencia se mantiene rigurosamente. Ya que, a partir de este teorema, podemos concluir simplemente que la financiación por impuestos y la financiación por crédito son equivalentes: por lo tanto, la financiación por crédito será expansionista de la misma forma que la financiación por impuestos es expansionista. En los casos extremos keynesianos, el multiplicador fiscal se reduciría de $1/(1 - C')$ a 1 (teorema de Haavelmo) pero no a 0.

La discusión sobre el argumento de Barro debería haber aclarado una vez más la metodología de la economía de los nuevos clásicos: los participantes en el mercado se esfuerzan por conseguir la situación que *prefieren*; y cuando el Estado emprende cualquier acción (en este caso: reduciendo impuestos y consiguiendo préstamos), los participantes en el mercado inmediatamente contrarrestan esta acción (en este caso: mediante el aumento de ahorros para el reembolso de los impuestos adicionales más tarde). Así pues, los individuos alteran su comportamiento a fin de recuperar la situación original y óptima. En un mundo como éste, ¿existe alguna razón para la intervención del gobierno?

Por último, no resulta difícil adivinar las propuestas concretas de política económica de los nuevos clásicos²⁰:

- el banco central debería actuar de acuerdo con una regla pasiva de crecimiento monetario, ya que el sector privado debe ser protegido de las alteraciones exógenas que son debidas *principalmente* a la política discrecional;
- por la misma razón se debería prescindir de la política fiscal discrecional. El presupuesto se debería equilibrar;
- se debería anunciar que las autoridades no responderán a las consecuencias de la fijación privada de precios. De este modo, los individuos se ven forzados a fijar precios de vaciado de mercado.

Obviamente, las propuestas de los nuevos clásicos corresponden bastante bien a las de los monetaristas. En efecto, muchos nuevos clásicos consideran su doctrina como una «fundamentación» teórica del monetarismo. A este respecto, la economía de los nuevos clásicos es una continuación directa del monetarismo, y su etiqueta «monetarismo de segunda clase» parece bastante adecuada.

20. Lucas, R.E. Jr. (1980). «Rules, Discretion and the Role of the Economic Adviser». En: Fischer, St. ed. *Rational Expectations and Economic Policy*. Chicago: Chicago Press, p. 200.

6. CONCLUSIÓN

Después de todo, ¿las verdaderas expectativas racionales no son realmente adaptativas? (Benjamin Friedman).

Ahora deseamos resumir los elementos básicos de la economía de los nuevos clásicos y completar las críticas más importantes de esta doctrina. Los supuestos importantes han resultado ser:

- el supuesto de las expectativas racionales según las cuales los individuos conocen el modelo económico correcto, utilizan toda la información disponible y forman así expectativas subjetivas que coinciden con la predicción científica; y
- el principio básico de considerar el ciclo económico y todos los demás sucesos económicos como fenómenos de equilibrio.

Así pues, la teoría del ciclo económico de los nuevos clásicos se asocia al programa de Hayek:

«La incorporación de los fenómenos cíclicos al sistema de equilibrio económico, con el que están en aparente contradicción, sigue siendo el problema crucial de la teoría del ciclo económico.»²¹

La teoría keynesiana resolvió este problema al tomar el modelo de equilibrio general sólo como un punto de partida, aumentándolo mediante varias «imperfecciones», e interpretando después los ciclos económicos como secuencias de desequilibrios. Con la teoría de los nuevos clásicos esto no es así: el ciclo económico se concibe como un fenómeno de equilibrio, y las fluctuaciones observables tienen su origen en:

- alteraciones estocásticas y una política variable, acompañadas por
- una previsión imperfecta.

Los sucesos estocásticos y la política económica generan desviaciones no anticipadas de la demanda, la oferta y los precios. Los cambios en el nivel de precios son confundidos por los individuos por cambios en los precios relativos puesto que los participantes en el mercado únicamente están informados sobre los cambios en el «propio» mercado y perciben los cambios en el nivel de precios sólo con un cierto retraso. Por lo tanto, la subida de los precios que no se debe a choques de oferta generan incrementos en la actividad económica. Mediante este modelo, la teoría de los nuevos clásicos explica el comportamiento *procíclico* de los precios y los *co-movimientos* de la actividad económica en distintos mercados. De hecho, éstas son dos características típicas del ciclo económico.

La visión de los nuevos clásicos implica que el desempleo en la recesión es *voluntario* y es el resultado de un proceso de optimización que hace que los individuos subs-

21. Von Hayek, F. A. (1933). *Monetary Theory and the Trade Cycle*. Londres: Jonathan Cape, p. 33.

tituyan el trabajo y el ocio intertemporalmente. Y puesto que, dado un mero cambio en la tasa de inflación, esta sustitución se basa en una decepción, resulta en una situación subóptima. Por consiguiente, las fluctuaciones comerciales no son bien recibidas. Resulta bastante natural que los nuevos clásicos sugieran el abandono de cualquier política discrecional a fin de eliminar una causa por lo menos —según ellos, la más importante— de las fluctuaciones. Si se sigue este consejo, ellos esperan que las fluctuaciones disminuyan. Sin embargo, las demás desviaciones no pueden ser mitigadas con una política discrecional ya que las autoridades no pueden prever los choques exógenos mejor que el sector privado.

Un aspecto importante de esta teoría es que sirve como base analítica a las inferencias de política económica del monetarismo. Como ya admitimos anteriormente, resulta difícil oponerse al monetarismo desde la postura keynesiana ya que aquél no ofrece una verdadera y comprensiva base analítica. La nueva teoría clásica proporciona un «modelo completamente articulado y artificial» (Lucas) y eleva así el nivel del debate²².

Una ventaja extraordinaria de los modelos explícitos es que provocan «críticas» —precisamente debido a su naturaleza explícita—. No pretendemos ocultar al lector las críticas más importantes:

1. *Crítica*: la hipótesis de las expectativas racionales se basa, como ya vimos, en la premisa que los individuos no *desaprovechan* la información. En principio esto se debe admitir —si uno parte en alguna medida de un comportamiento de maximización de la utilidad—, pero es claramente distinto de la premisa que *toda* la información existente será realmente empleada. A fin de formar una expectativa racional del nivel de precios se necesitan, por ejemplo, el verdadero modelo económico y la información sobre los valores del parámetro numérico. Evidentemente, la adquisición de esta información supone algunos costes donde el término *costes* se debe interpretar en un sentido amplio. En efecto, no es necesario que cada individuo emprenda alguna investigación económica; pero, por lo menos, debe comprar los resultados o leer los periódicos para obtenerlos.

Es verdad que la expectativa racional es útil; no obstante se debe reconocer que la utilidad obtenida de tal expectativa disminuye cuando la varianza de las variables de perturbación aumenta: si las instituciones que hacen las predicciones deben dejar demasiados factores fuera de consideración y están poco informadas sobre muchos hechos relevantes, las variables de perturbación ejercerán una influencia considerable, y la utilidad de la previsión resultante es insignificante.

Por lo tanto, cuando los costes de adquirir expectativas racionales son elevados y la utilidad conseguida de éstas es escasa, un individuo puede llegar a la conclusión de que formar expectativas racionales es inadecuado ya que los costes marginales sobrepasan en seguida la utilidad marginal. En pocas palabras, puede parecer racional prescindir de las expectativas racionales.

..22. Es cierto que el carácter comprensivo de los modelos de los nuevos clásicos no resulta obvio en nuestra sencilla exposición. Por lo tanto, ver Sargent, Th. J. (1976). «A Classical Macroeconomic Model of the United States». *Journal of Political Economy*, 84: 207-237. Lucas, R. E. Jr. (1975). «An Equilibrium Model of the Business Cycle». *Journal of Political Economy*, 83: 1.113-1.144.

Por consiguiente, Fritz Machlup ha argumentado que el término «expectativa racional» en el sentido de los nuevos clásicos representa un mal uso del lenguaje²³. En economía, la «racionalidad» siempre ha significado una coincidencia de acción y opinión pero no una coincidencia de acción y «realidad objetiva». En este sentido, la palabra «racional» cambia el sentido original de aquella noción.

2. *Crítica*: se puede concluir por adelantado que las inferencias de los nuevos clásicos no se mantienen a menos que los individuos supongan que el modelo de los nuevos clásicos es correcto. Si parten de un modelo keynesiano, esperarán racionalmente la efectividad de medidas discrecionales. Asimismo, un modelo keynesiano puede ser auto-realizable si las expectativas racionales prevalecen²⁴.

3. *Crítica*: la nueva economía keynesiana procede de la segunda crítica. Los nuevos keynesianos²⁵ cooptan la suposición tradicional de los salarios rígidos²⁶ pero admiten a la vez las expectativas racionales. Si los salarios o los precios se fijan por contrato y no pueden revisarse instantáneamente, queda un cierto espacio para una política discrecional efectiva. Por ejemplo, Stanley Fischer defiende que los contratos con cláusulas que contienen estipulaciones de precios experimentan costes adicionales y, por lo tanto, los participantes en el mercado los evitan. Si esto es correcto, la política monetaria discrecional se puede emplear de forma provechosa puesto que el banco central, a diferencia del sector privado, es capaz de responder inmediatamente a las alteraciones exógenas. La nueva economía keynesiana es una fundamentación de la alegación que asumir expectativas racionales no implica *per se* una ineficacia de la política económica.

4. *Crítica*: otra objeción se dirige a la función de oferta agregada de Lucas —el elemento central de la economía de los nuevos clásicos—. Esta función de oferta se basa en la premisa de que los participantes en el mercado sólo están informados de los precios en «sus» mercados, pero no de los precios en los demás mercados o del nivel de precios general. En el contexto de la nueva teoría clásica, esta falta de información parece enormemente extraña. Se supone que todos los individuos están bastante bien informados sobre cosas tan difíciles como la estructura del verdadero modelo econométrico e incluso de los valores de sus parámetros: ¿por qué no deberían conocer el nivel de

23. «Los indios de Norteamérica eran perfectamente racionales cuando, basándose en sus creencias, realizaban una danza de la lluvia cuando querían lluvia, y mantenían «expectativas racionales» cuando esperaban que sus ritos tuviesen los efectos deseados.» Machlup, F. (1983). «The Rationality of 'Rational Expectations'». *Kredit und Kapital*, 16, p. 174.
24. «Los agentes que han crecido en Chicago verificarán las predicciones de Chicago y los agentes que crecieron en el sobrio paisaje de Cambridge (Inglaterra) verificarán la predicción de Cambridge.» Hahn, F. H. (1980). «Unemployment from a Theoretical Viewpoint». *Economica*, 47, p. 291.
25. Fischer, St. (1977). «Long-Term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule». *Journal of Political Economy*, 85: 191-205; Phelps, E. S. y Taylor, J. B. (1977). «Stabilizing Powers of Monetary Policy under Rational Expectations». *Journal of Political Economy*, 85: 163-190; Taylor, J. B. (1979). «Staggered Wage Setting in a Macro Model». *American Economic Review*, (PP) 69: 108-113.
26. Utilizando la llamada teoría de los contratos implícitos, los nuevos keynesianos derivan rigideces salariales del comportamiento racional. Ver Azariadis, C. (1975). «Implicit Contracts and Underemployment Equilibria». *Journal of Political Economy*, 83: 1.183-1.202.

precios? Después de todo, los cambios mensuales en el nivel de precios se publican en todo periódico que se precie; y la información sobre el nivel de precios se puede adquirir mucho más fácilmente que la información sobre la estructura econométrica de una economía. De ahí que este supuesto —que es un requisito previo indispensable de la función de oferta agregada de Lucas— parezca ser inconsistente con el marco de los nuevos clásicos.

5. *Crítica:* la nueva economía clásica tiende a volverse bastante molesta para sus habitantes si por casualidad no es lineal en logaritmos. El lector sabe sin duda que incluso las ecuaciones cuadráticas simples posiblemente implican soluciones múltiples. ¿Qué podría esperar un individuo racional cuando existen diversas expectativas racionales?

6. *Crítica:* finalmente, habría que hacer una objeción empírica. Si el desempleo resulta únicamente de alteraciones no correlacionadas en serie, tal como lo afirma la teoría de los nuevos clásicos, los índices de desempleo también tendrían que ser no correlacionados en serie. Pero, de hecho, no lo son.

Tenemos la impresión de que hoy en día la doctrina de los nuevos clásicos aparece como muy cuestionable para la mayor parte de la profesión económica, a pesar de que se reconoce su contribución respecto a diversos problemas teóricos profundamente arraigados. Respecto a las inferencias de política económica, la pregunta aforística de Tobin sigue fundamentalmente sin respuesta:

¿Por qué el desempleo es tan elevado en pleno empleo?

Después de todo, la mayor parte de los economistas no están preparados para interpretar la Gran Depresión como un aumento repentino de una pereza infecciosa, es decir, como una sustitución intertemporal del trabajo y el ocio.

Notas sobre competencia imperfecta y la nueva economía keynesiana*¹

Richard Startz

1. INTRODUCCIÓN

La nueva economía keynesiana es una contrarrevolución contra el auge de las escuelas de las «expectativas racionales» y «nuevos clásicos» que dominaron la investigación macroeconómica durante gran parte de finales de los años 70 y los 80. El enfoque nuevo keynesiano utiliza las herramientas estándar de la microteoría; es decir, que los nuevos keynesianos modelan a los consumidores, a los trabajadores y a las empresas como agentes racionales y maximizadores. Además, asumen que los mercados se vacían. Así, las «técnicas de modelaje» de los nuevos keynesianos tienen mucho en común con las de los de la nueva escuela clásica. El output de los modelos de los nuevos keynesianos, en cambio, sigue las líneas tradicionales keynesianas. Emergen tres resultados amplios e interrelacionados. Primero, que la economía agregada tiene multiplicadores, por lo que un shock inicial en la oferta o en la demanda de productos será magnificada en el equilibrio general. Segundo, que las fluctuaciones económicas frecuentemente no son óptimos de Pareto. Las recesiones suponen pérdidas reales de bienestar que, en teoría, son evitables. Tercero, que la política gubernamental puede ser efectiva en la manipulación del output y que puede mejorar el bienestar al hacerlo.

Los modelos de los nuevos keynesianos invariablemente implican fallos de mercado, casi siempre alguna forma de competencia imperfecta y habitualmente competencia monopolística. ¿A qué se debe el vínculo entre los modelos de los nuevos keynesianos y la competencia imperfecta? Para ilustrar el problema con el supuesto de la competencia perfecta, consideremos la siguiente pregunta para un hipotético examen de entrada al postgrado de la universidad.

* Publicado en: Startz, Richard. «Notes in imperfect competition and new keynesian economics». En: Dixon, H. D.; Rankin, N. (ed.). *The new macroeconomics: Imperfect markets and policy effectiveness*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995, p. 63-77. Traducción: Gemma Galdon.

1. Este capítulo empezó como material preparatorio para *Reconstructing Keynesian Economics with Imperfect Competition: A Desk-top Simulation*, de Robin Marris (1991). Esta versión fue revisada para el taller de Macroeconomía de la Universidad de Warwick (julio de 1993). Me he aprovechado de los comentarios de Jean-Pascal Bénassy, Russ Cooper, Huw Dixon y otros, pero declaro plenamente pertinente la usual reclamación para el autor de los posibles errores. El capítulo pretende dar una visión personal del desarrollo continuado de la «nueva economía keynesiana». La visión es la mía propia y no he intentado presentar un panorama compartido por la profesión en su conjunto. Debido a que hay obras importantes que no se incluyen aquí, esta no es una revisión válida de la literatura, pero, asumiendo que el lector entiende el contexto, proseguiré sin más disculpa.

En esta economía, los consumidores maximizan la utilidad y las empresas maximizan los beneficios. Los mercados son completos y perfectamente competitivos para todos los productos y a través de todos los periodos temporales. Suponga todas las condiciones de regularidad necesarias para asegurar un equilibrio Arrow-Debreu.

Específicamente, los recursos, gustos y tecnologías de la economía son los descritos en las 666 ecuaciones siguientes.

Pregunta 1: Describa la trayectoria dinámica de la intervención gubernamental óptima ante un shock temporal y de una sola ocasión respecto a los recursos descritos en la ecuación 111. (Ignore cualquier aspecto de distribución de la renta en la función de bienestar social).

La respuesta, evidentemente, es que el gobierno no debe intervenir. Las 666 ecuaciones no son más que pistas falsas. Si las condiciones de la economía aseguran la optimalidad de Pareto, entonces no hay ningún lugar (no redistributivo) para el Estado. Tomo el muy citado consejo de Robert Lucas de que un buen modelo no deja billetes de 20 dólares tirados por la acera como breve recordatorio de este hecho.

Una forma de resumir el programa de investigación «keynesiano» durante los 40 años siguientes a la *Teoría general* es la de considerar el trabajo de los macroeconomistas como despreciando colectivamente la pregunta de examen que acabamos de plantear. El paradigma de los primeros años de posguerra se basaba en modelos simples de equilibrio general, el diagrama ISLM de Hicks y el modelo multiplicador/acelerador de Samuelson. Estos modelos tenían muy poca relación con el comportamiento maximizador. Mientras que cada sector de la economía se modelaba suponiendo un comportamiento racional, y normalmente competitivo por parte de los agentes, las predicciones del equilibrio general parecían sugerir oportunidades no explotadas y no explicadas de beneficios. A pesar de esto, tanto los modelos teóricos como el muy exitoso programa de construcción de modelos econométricos de predicción siguieron produciendo alegremente «recomendaciones de política económica». Fue esta contradicción entre los bien conocidos resultados de la teoría matemática del equilibrio general y la práctica de construcción de modelos de macroeconomía aplicada lo que llevó a la macroeconomía al desprestigio científico en los años 70 y 80.

Los nuevos economistas clásicos acusan a los keynesianos de no ser científicos por afirmar que existen políticas macroeconómicas específicas para mejorar el bienestar social —los billetes de 20 dólares en la acera serían las oportunidades que no explota el sector privado—. Los keynesianos, a su vez, señalan las recesiones de los años 30 y principios de los 80 como periodos de gran ineficiencia social. Afirman que estos episodios refutan las teorías clásicas. Una buena ciencia no dejaría que la sociedad cayera de frente —habiendo tropezado con un billete de 20 dólares a la vista— porque la teoría «probara» que el impedimento no podía existir. En otras palabras, los nuevos economistas clásicos mantienen una premisa bayesiana de que los agentes «se comportan de forma racional», y la premisa keynesiana es que el comportamiento empírico de la economía es muy diferente del que generarían agentes racionales atomísticamente competitivos. Ningún bando está dispuesto a permitir que las pruebas muevan sus conclusiones.

Los nuevos economistas keynesianos, como los nuevos clásicos, construyen modelos en los que los agentes actúan de forma racional². Como los keynesianos, creen que la economía real se distancia de manera importante de un equilibrio Arrow-Debreu. En cierto sentido, los nuevos keynesianos creen que vemos billetes de 20 dólares, e intentan explicar su presencia.

Los economistas nuevos keynesianos estudian ese estrecho subconjunto de equilibrios Arrow-Debreu en los que las externalidades agregadas y la retroacción positiva juegan un papel importante³. Los modelos se construyen necesariamente sobre mercados incompletos o de competencia imperfecta. El fallo más común de los mercados perfectos ha sido la competencia monopolística. En parte, esta elección es el resultado de la creencia de que la competencia monopolística es omnipresente en una economía moderna. Y en parte, la elección refleja las mejoras tecnológicas que han hecho que estos modelos sean fácilmente manipulables, específicamente la invención del modelo de Dixit-Stiglitz de variedad del producto. Incluso los estudios que emplean modelos esencialmente idénticos de competencia monopolística lo hacen por motivos dispares. En lugar de un solo vínculo, existen muchos lazos diferentes entre la competencia imperfecta y la nueva economía keynesiana.

El trabajo de los nuevos keynesianos tiene una apariencia mayoritariamente de modelación macroeconómica. Sin embargo, es útil considerar los mecanismos microeconómicos que causan una desviación del equilibrio perfecto habitual. Existen varios. Un mecanismo importante es el de separar los costes privados y sociales para que la economía funcione siempre dentro de la frontera de posibilidades de producción del omnipotente planificador central. Las fluctuaciones de la demanda mueven el equilibrio dentro de la frontera. Blanchard y Kiyotaki (1987), Bryant (1983), Diamond (1982), Dixon (1987), Hart (1982), Mankiw (1988) y Startz (1989) entran dentro de este género. Un segundo mecanismo tiene fluctuaciones de escala que causan la reasignación endógena de los factores de producción a través de las tecnologías de producción de distinta productividad, Shleifer y Vishny (1988) es uno de éstos. Finalmente, debe considerarse el papel de la competencia imperfecta en la explicación del movimiento endógeno de las posibilidades de producción del planificador central. Este es el ámbito de la «nueva teoría del crecimiento», Romer (1986) y muchos otros.

2. No todos los nuevos keynesianos creen que los agentes económicos sean racionales, pero los agentes deben ser modelados *como* si lo fueran. Como tema de la historia del pensamiento, los modelos optimizantes expulsan a los modelos no optimizantes. Para citar a Gordon (1990), «Cualquier intento de construir un modelo basado en el comportamiento irracional o el comportamiento submaximizador es visto como un engaño».

Para ser más cuidadosos, tanto los nuevos keynesianos como los nuevos clásicos consideran a veces desviaciones cuidadosamente controladas de la definición de «racionalidad» de los economistas. Los dos grupos están interesados por temas como la «racionalidad limitada» y el «aprendizaje adaptativo» bajo la incertidumbre.

3. Como norma empírica, el número de definiciones de la «nueva economía keynesiana» es aproximadamente igual al número de economistas nuevos keynesianos (esta norma empírica puede parecer circular, pero se resuelve de hecho en equilibrio general). El término «nuevo keynesiano» parece haberse convertido en una rúbrica para las ideas opuestas a la nueva escuela clásica, mas que constituir una única escuela centrada alrededor de lo que dijo Keynes. La ventaja de esto es la amplia inclusión que permite. El coste es que enturbiamos la historia del pensamiento.

2. LAS CORRIENTES DE LA NUEVA ECONOMÍA KEYNESIANA

Para facilitar la exposición, divido el trabajo de los nuevos keynesianos en cuatro corrientes: los modelos reales de competencia monopolística y de demanda agregada, los modelos reales de demanda agregada y de equilibrio de búsqueda, los modelos nominales de competencia monopolística y de precios rígidos⁴ y la demanda agregada y los equilibrios múltiples. Finalmente, comentaré sobre algunos trabajos que no encajan exactamente en ninguna de estas categorías. A pesar de que me referiré a varios estudios en las páginas siguientes, nada de lo que aparece aquí debería interpretarse como una revisión de la literatura existente. Existen ahora cuatro largos –y excelentes– informes generales. Ver Bénassy (1993), Dixon y Rankin (1995: capítulo 2), Gordon (1990) y Silvestre (1993). El simposio de invierno de 1993 del *Journal of Economic Perspectives* sobre «La economía keynesiana hoy» proporciona visiones enfrentadas sobre el valor de la agenda de los nuevos keynesianos. Matsuyama (1992) expone adecuadamente gran parte de la intuición que conecta la competencia monopolística con la complementariedad.

2.1. Competencia monopolística y demanda agregada

Hart (1982), Dixon (1987), Mankiw (1988) y Startz (1984, 1989, 1990) presentan modelos de competencia imperfecta que pueden utilizarse como base para la cruz keynesiana. Existen varias formas de pensar sobre lo que supone la competencia monopolística. La primera es que el rendimiento social del trabajo está por encima del rendimiento privado. Dado que parte de la producción va a los beneficios más que a los inputs, se vende menos trabajo del que sería óptimo. Cualquier cosa que expanda la economía tiene el potencial de acercarla a una situación de primer óptimo. La segunda forma de pensar sobre la naturaleza del equilibrio es suponer que los beneficios del monopolio crean una externalidad que genera una retroacción positiva a través de la demanda agregada. Un aumento de la demanda genera unos beneficios económicos que son devueltos a los propietarios de las empresas. Los propietarios, cuya riqueza ha aumentado, incrementan su demanda, aumentando así el output y el beneficio. El resultado, por lo tanto, es un multiplicador «keynesiano».

Para ilustrarlo, consideremos una versión un poco cambiada de Mankiw (1988) con algunos elementos de Startz (1989). Supongamos que el consumidor representativo tiene una función de utilidad definida sobre dos productos, C y G , y el ocio, L . La utilidad viene dada por

$$U = \alpha \log C + \beta \log G + (1 - \alpha - \beta) \log L$$

donde $0 < \alpha, \beta, \alpha + \beta < 1$.

4. Gordon (1990) nos dice: «La tarea de la nueva economía keynesiana es explicar porqué los cambios en el nivel de precios agregado son viscosos...». Yo destaco aquí los modelos reales, así como los nominales. Si se les encuestara, sospecho que la mayoría de los macroeconomistas escogerían la definición de Gordon.

El agente vende parte de su capacidad de trabajo, ω , a una tasa de salario real w . C y G se producen con tecnología idéntica, por lo que el precio de cada uno es 1. Los beneficios reales (*per capita*), si los hay, son π y la suma global de impuestos es T . Supongamos que la asignación del consumidor de G es proporcionada por el gobierno. Así, la limitación presupuestaria del consumidor es

$$C = w(\omega - L) + \pi - T$$

y la limitación presupuestaria del gobierno es $G = T$.

Si entendemos que G , T y π son exógenos, el consumidor representativo demandará

$$C = \frac{\alpha}{1 - \beta} [w\omega - \pi - T].$$

Imponiendo la limitación presupuestaria del gobierno, el PIB y el bienestar son

$$Y = C + G = \frac{\alpha}{1 - \beta} [w\omega - \pi] + \frac{1 - \alpha - \beta}{1 - \beta} [G] \quad (\text{demanda agregada})$$

$$U = (1 - \beta) \log C + \beta \log G + k_1$$

donde k_1 es una constante sin importancia. Si el gobierno establece G para maximizar el bienestar, la economía acabará en

$$C = \alpha [w\omega + \pi]$$

$$U = \log [w\omega + \pi] + k_2$$

Supongamos que la economía es competitiva, o al menos que π es exógeno tanto para la economía como para el agente individual. Entonces, este equilibrio es el mismo que el que los agentes hubieran elegido por sí mismos si G estuviera proporcionado de forma privada y no por el gobierno. En otras palabras, el gobierno está reproduciendo exactamente un equilibrio de *laissez faire*. ¿Qué pasa si el gobierno decide emprender una política «expansionista» y aumentar G en una unidad? Al inspeccionar la ecuación del PIB, el PIB aumenta,

$$dY/dG = \frac{1 - \alpha - \beta}{1 - \beta},$$

aunque en menos de uno, ya que el consumo del producto llamado C es parcialmente expulsado. Como G se estableció para maximizar el bienestar, el aumento de G reduce necesariamente el bienestar. Este es claramente el resultado de los Nuevos Clásicos. La política gubernamental que aleja a la economía del *laissez faire* puede ser «efectiva», ya que el output aumenta, pero es claramente no deseable.

Introduzcamos ahora la competencia imperfecta. Evitando una especificación detallada de la estructura industrial, supongamos que los productores establecen precios administrados sobre el coste marginal por el factor μ . El beneficio marginal real de la venta de una unidad adicional de output es $\partial\pi/\partial Y = (\mu - 1)/\mu$. Combinando esta relación con la ecuación de la demanda agregada da

$$dY = \frac{\alpha}{1-\beta} [w\omega + d\pi] + \frac{1-\alpha-\beta}{1-\beta} [dG] \quad (\text{demanda agregada})$$

$$d\pi = \frac{\mu-1}{\mu} dY \quad (\text{beneficio agregado})$$

donde $d\pi$ entra en la ecuación de la demanda agregada vía ingresos (renta) en la función de consumo. De la inspección de las dos ecuaciones, el multiplicador del presupuesto equilibrado del gasto público es

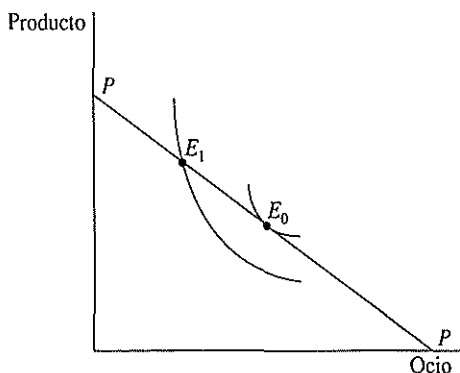
$$\frac{dY}{dG} = \frac{1}{1 - \frac{\alpha}{1-\beta} \frac{\mu-1}{\mu}} \cdot \frac{1-\alpha-\beta}{1-\beta}, \quad \frac{1-\alpha-\beta}{1-\beta} \leq \frac{dY}{dG} < 1.$$

Este multiplicador nuevo keynesiano es mayor que el efecto del gasto público en la versión competitiva. A nivel macroeconómico, la diferencia se debe a la trayectoria adicional de la retroacción positiva a través de los beneficios agregados. A nivel microeconómico tenemos una «complementariedad estratégica», un término acuñado por Bulow, Geanakoplos y Klemperer (1985) e introducido en la literatura macroeconómica por Cooper y John (1988). El aumento de la demanda debido al gasto público aumenta el beneficio agregado, lo que lleva a los consumidores individuales a seguir estrategias más agresivas, es decir, a incrementar sus propias demandas.

¿Qué pasa con el bienestar? Supongamos que el gasto público se establece inicialmente a un nivel de *laissez faire* para esta economía. El aumento de G tiene dos efectos. Primero, al punto del *laissez faire*, las utilidades marginales de C y G son iguales, ya que esto es lo que los agentes privados habrían elegido. Un aumento de G incrementa la utilidad menos que lo que la reduce el efecto expulsión de C . Exactamente igual que en el modelo competitivo, un G aumentado distorsiona la elección privada y reduce el bienestar en una cantidad (literalmente) de segundo orden. Segundo, la expansión de la demanda aumenta los beneficios agregados y, por lo tanto, la renta. La renta aumentada incrementa el bienestar en una cantidad de primer orden. Así, partiendo del punto de *laissez faire*, una cantidad finita de política fiscal expansiva necesariamente mejora el bienestar.

A nivel macroeconómico, la competencia imperfecta nos abre un camino hacia una política fiscal con un *feedback* positivo, unos multiplicadores de la demanda agregada y una política fiscal que mejora el bienestar. La pregunta es, ¿qué está pasando en la estructura microeconómica? La respuesta es que los agentes privados ven los beneficios agregados como algo exógeno, cuando en realidad los beneficios son endógenos.

Gráfico 3.1 Política fiscal bajo competencia perfecta



Los beneficios agregados actúan como una externalidad. Las decisiones atomísticas no llevan a una solución de primer orden. Este es un ejemplo de lo que nosotros llamamos «fallo de coordinación». No es ninguna sorpresa que la política social que aproxima el equilibrio a una solución de primer orden mejore el bienestar.

Todo esto tiene un aspecto muy «macroeconómico». ¿Cómo sería un diagrama micro-intermedio? En el gráfico 3.1 mostramos curvas de indiferencia entre el output (C y G combinados) y el ocio. La producción exhibe un producto marginal constante y se produce bajo un régimen de competencia perfecta. La línea PP es el conjunto de posibilidades de producción y coincide con la línea presupuestaria del consumidor. Bajo el *laissez faire*, el equilibrio está en E_0 . Supongamos que el gobierno introduce un impuesto global y utiliza los ingresos para transferir G a los agentes. El equilibrio se desplaza a un punto como E_1 (la línea presupuestaria no es tangente a la curva de indiferencia debido a que el consumidor está siendo obligado a tomar más G y menos ocio de lo que hubiera elegido privadamente). Aunque la política fiscal es expansiva, es también, evidentemente, una mala idea.

En el gráfico 3.2, la función de producción PP tiene un coste marginal constante y un componente de coste fijo. Debido a los costes administrados monopolistas, la línea presupuestaria del consumidor, BB , tiene menor pendiente que la función de producción. Supongamos que el equilibrio está inicialmente en cero beneficios y que esto está reflejado en la altura de la línea presupuestaria. El consumidor elige el punto E_2 . La distancia vertical entre Y_1 e Y_2 es el beneficio marginal del productor, que es justo lo suficiente para cubrir el coste fijo, dejando un beneficio total de cero. Supongamos que repetimos el ejercicio anterior. El consumidor, suponiendo que los beneficios son exógenos, va «inicialmente» hacia E_3 ⁵. Pero, en este punto, los beneficios han subido porque la línea BB tiene menor pendiente que la línea PP . Como resultado, la línea presupuestaria de cada consumidor sube, incrementando más la demanda e aumentando así más los beneficios. En el equilibrio general, la línea presupuestaria aumenta, digamos que algo como B_1B_1 , del que se muestra un segmento, y la economía va hacia

5. Recordad que no había beneficios en el gráfico 3.1, por lo que el análisis acaba aquí.

2.2. Demanda agregada y equilibrio de búsqueda

Diamond (1982) y Diamond y Fudenberg (1989) producen un fallo de coordinación en un modelo de búsqueda probabilística de socios comerciales. Los agentes sólo pueden disfrutar del fruto de su trabajo intercambiando su producto con un socio comercial. Cuanto más probabilidades tenga un agente de encontrar un socio comercial, mayor será el valor *ex ante* de trabajar. Si más agentes eligen trabajar, entonces cualquier agente dado tiene más probabilidades de encontrar un socio comercial. Así, la decisión de producir incrementa la probabilidad de éxito para todos los demás comerciantes, actuando de esta forma como una externalidad de demanda agregada.

Para ilustrarlo, imaginemos una variante muy simplificada de Diamond (1982). Cada agente es propietario de un cocotero. Tregar al árbol cuesta la desutilidad $c < 1$. Si trepa al árbol, el agente recoge un coco que o bien vende, devolviendo así un útil, o se pudre. La probabilidad de equilibrio de vender el coco es p . Maximizando la utilidad esperada, el agente sube a su árbol si $p \cdot 1 + (1 - p) \cdot 0 > c$. Supongamos que c está distribuido uniformemente entre los agentes en la unidad del intervalo. El número de cocos recogidos, y es entonces p (la mejor solución es $y = 1$). Pensemos en ello como lo que determina la oferta agregada de cocos.

La demanda agregada se escribe como la probabilidad de encontrar un comprador como función del número de agentes que buscan, $p(y)$. La función aumenta monótonamente desde $p(0) = 0$, dependiendo su forma exacta de la tecnología de búsqueda. Esta es la fuente de complementariedad estratégica. El gráfico 3.3 muestra una posibilidad.

Como se muestra en el gráfico 3.3, existen varios equilibrios de expectativas racionales, ninguno de las cuales es un equilibrio de primer orden. Los equilibrios se alternan entre los estables y los inestables. Para ver esto, supongamos que los agentes creen por error que la probabilidad de una venta viene dada por el punto "o", donde la oferta agregada está por encima de la demanda agregada. Produciendo al punto "o" saldrán al mercado y no encontrarán compradores suficientes y, por lo tanto, reducirán el output. La elección del equilibrio depende de una profecía que se autocumple referente al nivel de p . En otras palabras, la economía puede ser llevada de un equilibrio estático a otro por los «espíritus animales» keynesianos.

Añadamos ahora al modelo un gobierno que genera impuestos y compras, incrementando así el nivel de actividad en el mercado a cualquier nivel de output. La demanda agregada aumenta, como se muestra en el gráfico 3.4.

Gráfico 3.3 Complementariedad estratégica en el modelo de Diamond

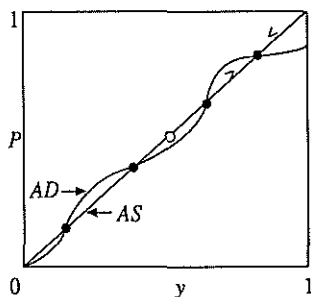
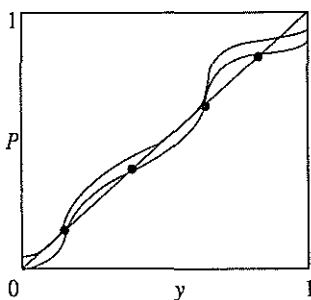


Gráfico 3.4 Aumento de la demanda agregada



Los equilibrios estables alcanzan mayores niveles de output. Como un output mayor es siempre mejor en este modelo, la política fiscal mejora el bienestar a la vez que aumenta el output.

El nivel de actividad en el mercado actúa como un bien público y el aumento del gasto gubernamental proporciona más del mismo. Uno debe preguntarse porqué el gobierno puede proporcionar algo que los agentes privados no pueden proporcionar. En la sección anterior, la política fiscal distorsionaba la elección privada, de forma que ningún agente individual emprendería voluntariamente los tipos de transacciones impuestas por el gobierno. En esta sección, podemos suponer algún coste de transacción por comerciar con el gobierno. Todos los agentes quieren que haya una política fiscal expansiva para aumentar p , pero ningún agente aceptará voluntariamente el coste de transacción.

Los mercados imperfectos significan que ningún precio vacía el mercado de productos —no hay ningún subastador (la competencia monopolista no se utiliza en este modelo)—. El circuito del *feedback* positivo opera a través de aumentos en la demanda que aumentan la probabilidad de realizar una venta, lo que aumenta el output y por tanto la demanda. Los agentes atomísticos tratan a p como algo exógeno, a pesar de que p está endógenamente determinado al nivel agregado.

2.3. Competencia monopolista y precios rígidos

El mayor problema intelectual de la macroeconomía es entender el rol de los precios nominales. La teoría económica tiene claro que sólo importan los precios relativos y que el uso de un símbolo numerario es meramente una conveniencia contable⁶. La mayor parte de los economistas Keynesianos, el menos en los EE UU, creen que, empíricamente, los cambios en la oferta real de dinero alteran el PNB real y que, a corto plazo, los precios nominales son rígidos. La oferta monetaria nominal es así una herramienta efectiva para gestionar el output.

El desarrollo de la literatura del coste de menú como base para los precios nominales rígidos es la primera evolución teórica seria en este campo. Los trabajos seminales son

6. La tasa de inflación es un precio relativo. Pero las serias disputas entre los clásicos y los keynesianos se basan en el fallo de la neutralidad, no en la súper-neutralidad.

los de Akerlof y Yellen (1985b), Blanchard y Kiyotaki (1987), Kiyotaki (1985) y Mankiw (1985). También existe un creciente corpus moderno de trabajos que examinan los precios rígidos *per se* (ver Ball, Mankiw y Romer, 1988, Rotemberg, 1987). El capítulo 8 de *Lectures on Macroeconomics* de Blanchard y Fischer está dedicado a este tema. El excelente estudio de Gordon en el *Journal of Economic Literature* (1990) «selecciona y critica» una década de trabajo en este campo.

La mejor exposición de la literatura de coste del menú es la de Mankiw (1985). Lo que sigue es una variante de ese modelo y del de Blanchard y Kiyotaki (1987). Supongamos que todas las empresas son fijadoras de precios, que la demanda agregada depende de la oferta real de dinero y que la cuota de mercado de la empresa depende de su precio en relación al nivel del precio nominal. La función de beneficio⁷ de la empresa i es $\pi_i = \pi(p_i/p, M/p)$. Inicialmente, existe algún conjunto de precios y la correspondiente asignación de cantidades que son privadamente óptimos dada la oferta nominal de dinero.

Supongamos que la oferta monetaria nominal aumenta ahora un $\Delta\%$. En ausencia de costes de transacción, todos los precios nominales aumentarán un $\Delta\%$. Los precios relativos son la relación de dos precios nominales y, por lo tanto, no cambiarán. La oferta real de dinero, los beneficios y la asignación de cantidades serán iguales a las anteriores.

Supongamos en cambio que hay un muy pequeño coste c de cambiar el precio nominal, un «coste de menú». Si la ganancia por cambiar el precio es menor que c , los precios permanecerán a sus niveles iniciales. La ganancia por cambiar los precios es $\partial\pi/\partial p_i [(1 + \Delta)p_i - p_i]/p$. El óptimo inicial se encontró fijando $\partial\pi/\partial p_i$ igual a cero, por lo que, para Δ pequeño, $\partial\pi/\partial p_i$ es aproximadamente cero. En otras palabras, en los alrededores del óptimo, la tasa de cambio en la función objetiva es pequeña de segundo orden. Aunque los costes de menú son pequeños de primer orden, la ganancia potencial de cambiar los precios es menor y cada empresa dejará los precios fijos. Como resultado, los precios relativos permanecen sin cambios, pero la oferta monetaria real aumenta en Δ y la demanda agregada aumenta. Además, si el nivel de output estaba por debajo del primer óptimo, como es probable bajo competencia imperfecta, el bienestar aumenta.

La intuición clave no es que los precios de transacción pueden causar precios viscosos, sino que los costes de transacción *muy pequeños* pueden llevar a precios viscosos. La competencia imperfecta es esencial aquí. Cuanto más elástica sea la demanda a que se enfrentan las empresas, mayor la pérdida de beneficios derivada de mantener los precios a una distancia dada del óptimo. En competencia perfecta, la demanda es infinitamente elástica y los costes de transacción no causarán jamás precios viscosos.

2.4. Demanda agregada y equilibrios múltiples

Una forma anterior de teoría (prenueva) keynesiana creó un conjunto de ecuaciones con equilibrios múltiples como soluciones y sugirió que las fluctuaciones económicas

7. Supongamos que la función obedece todas las condiciones de regularidad necesarias, en concreto, que es diferenciable en sus dos argumentos. Esta es una suposición sustantiva, no sólo una de conveniencia. Los competidores perfectos se enfrentan a una demanda infinitamente elástica y, por lo tanto, sus funciones de beneficios no son diferenciables sobre su propio precio.

podrían constituir el salto de la economía de un equilibrio a otro. Obviamente, uno quiere una teoría que diga más que que un conjunto de ecuaciones no lineales tiene más de una solución. En concreto, las soluciones múltiples son mucho más interesantes cuando pueden ser clasificadas (por un criterio Pareto débil, por ejemplo). Una de estas teorías es la literatura sobre la «mancha solar», en la que los agentes acuerdan una señal inherentemente irrelevante como mecanismo de coordinación. Algunos elementos de la literatura nuevo keynesiana dan a la demanda agregada un rol central en la coordinación. Es natural combinar la cuestión de la coordinación con la competencia imperfecta. La competencia perfecta puede resultar en equilibrios múltiples, pero las señales agregadas son irrelevantes para los competidores atomísticos en competencia perfecta una vez han determinado el vector precio. En cambio, a los competidores imperfectos sí les importan las cantidades. El modelo Diamond planteado anteriormente es un ejemplo en el que la demanda agregada importa a los agentes individuales, de forma que los cambios en las expectativas de demanda agregada pueden llevar a la economía de un equilibrio a otro.

Kiyotaki (1988) presenta un modelo de equilibrios expectativos múltiples centrados alrededor del sector de la inversión. La función de producción exhibe rendimientos crecientes a escala. El papel de la competencia monopolista es sostener un equilibrio de rendimientos crecientes a escala. Si las empresas son optimistas sobre el futuro, invierten fuertemente ahora. El stock de capital es grande y, por lo tanto, el output y la demanda son altos, justificando las expectativas optimistas. Si, en cambio, las expectativas son pesimistas, se alcanza un bajo nivel de equilibrio.

Shleifer (1986) y Shleifer y Vishny (1988) presentan modelos que enfatizan específicamente los excedentes de demanda agregada. En Shleifer (1986), las empresas reciben invenciones que reducen los costes en varios momentos. Sin embargo, pueden acabar innovando, poniendo las invenciones en acción, de forma coordinada. La innovación revela la invención, que puede ser copiada por otras empresas después de un tiempo. Para extraer la renta máxima de la invención, las empresas quieren innovar durante periodos de alta demanda temporal. La propia innovación hace aumentar la demanda. Shleifer demuestra como pueden resultar ciclos endógenos⁸.

En Shleifer y Vishny (1988), cada sector industrial tiene un elevado coste fijo/bajo coste marginal monopolista y una franja competitiva. Si la demanda es baja, al monopolista no le compensa operar. Si la demanda es elevada, el monopolista produce. Como el monopolista tiene un producto marginal elevado, el output agregado aumenta, motivando a los monopolistas en otros sectores. Efectivamente, el *feedback* positivo opera a través de una estructura de mercado en la que la sociedad cambia a una frontera de posibilidad de producción más elevada durante los buenos tiempos.

En una versión ligeramente modificada del modelo, cada consumidor gasta $y = \pi + L$ en cada mercancía, donde π son los beneficios agregados y L es una oferta inelástica de trabajo. Las empresas de la franja transmutan una unidad de trabajo en una unidad de output. El monopolista, si opera, compra una tecnología que reduzca costes al coste F que le permite producir $\alpha > 1$ unidades de output por unidad de trabajo. El precio

8. Curiosamente, la política de estabilización puede ser dañina en este modelo. Si existen costes fijos de innovación, la suavización del ciclo empresarial puede eliminar las rentas temporales necesarias para dar lugar a la innovación.

de monopolio es un poco más bajo de la unidad, y captura el mercado entero. El monopolista opera si su beneficio $\pi = y - y/\alpha - F$, es positivo. Supongamos que F está distribuido según $H(\cdot)$, que es uniforme en $[0, H^{\max}]$. Dejemos que F^* sea el punto en el que costes e ingresos son iguales. El equilibrio está definido por dos ecuaciones de ingresos; la primera define el punto donde costes e ingresos son iguales; la segunda da la demanda agregada.

$$F^* = \frac{\alpha - 1}{\alpha} y \quad (\text{igualdad costes e ingresos})$$

$$y = \int_0^{F^*} \left(\frac{\alpha - 1}{\alpha} y - F \right) dH(\cdot) + L. \quad (\text{demanda agregada})$$

Juntas, las ecuaciones proporcionan el multiplicador

$$\frac{dy}{dL} = \frac{1}{1 - \frac{1}{H^{\max}} \left(\frac{\alpha - 1}{\alpha} \right)^2 y}$$

El multiplicador es mayor que 1, pero disminuye monótonicamente a medida que el tamaño de la economía crece en relación a los costes de una tecnología mejor (y/H^{\max}). Obsérvese que una renta agregada mayor se asocia con una competencia imperfecta más amplia y más próxima al primer óptimo. Los elevados costes fijos/tecnología de bajo coste marginal supuestos en este modelo no permiten que la competencia mantenga un equilibrio eficiente.

Este modelo ilustrativo demuestra un *feedback* positivo y tiene un equilibrio único. El modelo real en Shleifer y Vishny añade consideraciones informacionales para producir equilibrios múltiples.

2.5. Trabajos relacionados

El trabajo principal sobre la nueva teoría keynesiana abstracta es el de Cooper y John (1988). Los autores introducen el término «complementariedad estratégica» en macroeconomía, destacando la importancia del *feedback* positivo, y dan ejemplos utilizando tanto la teoría de los juegos como la competencia imperfecta. Sabemos que, para un individuo único enfrentado a un mercado competitivo, existe un sentido en el que la «mayoría» de los productos son sustitutivos y no complementarios⁹. Los autores defienden que el entender la complementariedad es central para la comprensión de la macroeconomía. Akerlof y Yellen (1985a, 1985b) sirven como base para la literatura del coste de menú. Además, los autores explican porqué las pequeñas desviaciones del

9. Obsérvese también que las pruebas sobre la unicidad de los equilibrios Arrow-Debrew pasan mucho más fácilmente si todos los productos son sustitutos brutos.

comportamiento perfectamente competitivo por parte de los agentes individuales pueden producir desviaciones grandes y persistentes desde el óptimo de primer nivel al nivel agregado. Aunque aún no se ha explotado en gran medida en la literatura, esto puede proporcionar una base para una mejor comprensión de las ineficientes fluctuaciones del ciclo sin necesitar enormes desviaciones del paradigma competitivo. Finalmente, aunque no es un modelo nuevo keynesiano *per se*, el trabajo de De Long, et al. (1990) sobre los «comerciantes de ruido» presenta un modelo relacionado de *feedback* positivo en un mercado eficiente.

3. CONCLUSIONES

La nueva economía keynesiana es demasiado incompleta, y esta es una revisión demasiado incompleta como para proporcionar una última palabra sobre la literatura. Sin embargo, destacan varios elementos. En primer lugar, que la nueva economía keynesiana trata sobre la coordinación estratégica de la toma de decisiones a través de la demanda agregada. Por esto, la competencia perfecta no sirve. En segundo lugar, que los nuevos keynesianos buscan trayectorias de *feedback* positivo y de complementariedad estratégica. Finalmente, que la competencia imperfecta, en general, y la competencia monopolista, en particular, son endémicas en la nueva economía keynesiana. Sin embargo, la literatura es demasiado nueva para que exista algún acuerdo sobre cómo debería ser utilizada.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- AKERLOF, G.A.; YELLEN, J.L. 1985a. «A Near-Rational Model of the Business Cycle with Wage and Price Inertia», *Quarterly Journal of Economics*, 100, p. 823-838.
- . 1985b. «Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?», *American Economic Review* 75, p. 708-721.
- BALL, L.; MANKIW, N.G.; ROMER, D. 1988. «The New Keynesian Economics and the Output Inflation Trade-Off», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, p. 1-82.
- BÉNASSY, J.-P. 1993. «Non-Clearing Markets: Microeconomic Concepts and Macroeconomic Applications», *Journal of Economic Literature*, 31, p. 732-761.
- BLANCHARD, O. J.; FISCHER, S. 1989. *Lectures on Macroeconomics*, Cambridge, MA: MIT Press.
- BLANCHARD, O. J.; KIYOTAKI, N. 1987. «Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand», *American Economic Review*, 77, p. 647-666.
- BRYANT, J. 1983. «A Simple Rational Expectations Keynes-Type Model», *Quarterly Journal of Economics*, 98, p. 525-529.
- BULOW, J.H.; GEANAKOPLOS, J.D.; KLEMPERER, P.D. 1985. «Multimarket Oligopoly: Strategic Substitutes and Complements», *Journal of Political Economy*, 93, p. 488-511.
- COOPER, R.; JOHN, A. 1988. «Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models», *Quarterly Journal of Economics*, 83, p. 441-463.
- DE LONG, J. B.; SHLEIFER, A.; SUMMERS, L.H.; WALDMANN, R.J., 1990. «Positive Feedback Investment Strategies and Destabilising Rational Expectations», *Journal of Finance*, 44, p. 379-396.
- DIAMOND, P.A. 1982. «Aggregate Demand Management in Search Equilibrium», *Journal of Political Economy*, 90, p. 881-894.
- DIAMOND, P.A.; FUDENBERG, D. 1989. «Rational Expectations Business Cycles in Search Equilibrium», *Journal of Political Economy*, 97, p. 606-619.

- DIXON, H. D.; RANKIN, N. (eds.). *The New Macroeconomics: Imperfect Markets and Policy Effectiveness*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
- DIXON, H., 1987. «A Simple Model of Imperfect Competition with Wairasian Features», *Oxford Economic Papers*, 39, p. 134-160.
- GORDON, R. J., 1990. «What is New Keynesian Economics?», *Journal of Economic Literature*, 28, p. 1.115-1.171.
- HART, O.D. 1982. «A Model of Imperfect Competition with Keynesian Features», *Quarterly Journal of Economics*, 97, p. 109-138.
- KIYOTAKI, N., 1985. *Macroeconomics of Imperfect Competition*, tesis doctoral, Harvard University
- . 1988. «Multiple Expectational Equilibria under Monopolistic Competition», *Quarterly Journal of Economics*, 103, p. 695-713.
- MANKIW, N. G., 1985. «Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly», *Quarterly Journal of Economics*, 100, p. 529-537.
- . 1988. «Imperfect Competition and the Keynesian Cross», *Economics Letters*, 26, p. 7-13.
- MATSUYAMA, K. 1992. «Modelling Complementarity in Monopolistic Competition», Northwestern University, mimeo.
- ROMER, P. 1986. «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94, p. 1.002-1.073.
- ROTEMBERG, J. J. 1987. «The New Keynesian Microeconomic Foundations», *NBER Macroeconomics Annual*, 2, p. 69-114.
- SHLEIFER, A. 1986. «Implementation Cycles», *Journal of Political Economy*, 94, p. 1.163-1.190.
- SHLEIFER, A.; VISHNY, R.W. 1980. «The Role of the Stock Market in Coordinating Macroeconomic Activity», Department of Economics, University of Chicago, mimeo.
- . 1988. «The Efficiency of Investment in the Presence of Aggregate Demand Spillovers», *Journal of Political Economy*, 96, p. 1.221-1.231.
- SILVESTRE, J. 1993. «The Market-Power Foundations of Macroeconomic Policy», *Journal of Economic Literature*, 31, p. 105-141.
- STARTZ, R., 1984. «Prelude to Macroeconomics», *American Economic Review*, 74, p. 881-892.
- . 1989. «Monopolistic Competition as a Foundation for Keynesian Macroeconomic Models», *Quarterly Journal of Economics*, 104, p. 737-752.
- . 1990. «Dynamic Aggregate Demand and New Keynesian Multipliers», *Working Paper*, University of Washington.



Enfoques económicos de la política*

James A. Caporaso, David P. Levine

Empecemos con dos definiciones generales de la economía.

La economía es el estudio de la humanidad en el oficio ordinario de la vida; examina esa parte de la acción individual y social que está más íntimamente ligada a la consecución y el uso de los requisitos materiales del bienestar (Alfred Marshall, *Principles of Economics*, [1890] 1930: 1).

La economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre los fines y los medios escasos que tienen usos alternativos (Lionel Robins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 1932: 16).

Estas dos definiciones, la primera de las cuales enfatiza el bienestar material y la segunda la distribución eficiente, recogen dos de los tres enfoques de la economía planteados hasta ahora en este libro. La primera definición, plasmada por Marshall en *Principles of Economics*, se ajusta a la concepción de la economía como el aprovisionamiento material para satisfacer las necesidades y deseos. Si ampliamos la definición de Marshall para incluir recursos no materiales, tenemos una idea de la economía, o de los procesos económicos, centrada en la riqueza, su producción, distribución y consumo. La segunda definición está relacionada con la adaptación de los medios a los fines. En este caso, la economía es definida de una forma más abstracta, en términos metodológicos. La economía no se refiere a tipos de actividad particulares, sino a una forma característica de adaptar los medios a los fines.

Esta segunda definición es la fundamental para este capítulo. Una vez abstraemos la economía de las actividades económicas, utilizando el término para caracterizar situaciones de elección y escasez, se abre la puerta para un dominio ampliado de la economía. Tal como lo plantea Becker:

La definición de la economía en términos de recursos escasos y fines rivales es la más general de todas. Define la economía a partir de la naturaleza del problema a resolver, y abarca mucho más que el sector del mercado o "lo que hacen los economistas". La escasez y la elección caracterizan todos los recursos asignados por el proceso político (incluyendo a qué industrias cobrar impuestos, cuán rápido aumentar la oferta de dinero, si ir o no a la guerra); por la familia (incluyendo decisiones sobre la pareja para el

* Publicado en: Caporaso, James A.; Levine, David P. «Economic approaches to politics». En *Theories of political economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, p. 126-158. Traducción: Gemma Galdon.

matrimonio, el tamaño de la familia, la frecuencia de las visitas a la iglesia, la distribución del tiempo entre las horas de sueño y las de actividad); por los científicos (incluyendo decisiones sobre la distribución de su tiempo para pensar y la energía mental entre diferentes problemas de investigación); y así en una variedad ilimitada» (1976: 4).

En este capítulo introducimos una nueva concepción de cómo se relacionan entre sí la política y la economía. En capítulos anteriores, la política y la economía se concebían en términos sustantivos. La tarea teórica siguiente era la de proporcionar una explicación coherente de cómo estos dos campos se influyen entre sí. El enfoque económico de la política no entiende la economía política como el conjunto de relaciones teóricas que describen las conexiones entre la política y la economía, sino que la política se considera económica —susceptible de análisis económico— en tanto que los hechos políticos estén caracterizados por la elección y la escasez.

Las relaciones entre la economía y la política concebidas en términos sustantivos y metodológicos se ilustran en la tabla 1. Las celdas 1 y 4 se refieren a los ámbitos tradicionales de la economía y la ciencia política. La celda 1 es la intersección del método económico neoclásico y los fenómenos económicos. Supone la búsqueda racional del interés propio en contextos de mercado perfectos o imperfectos, el estudio del movimiento de los precios y la asignación eficiente de los recursos. La celda 4 define la ciencia política tradicionalmente entendida como el estudio de las pautas del poder público y de la autoridad dentro del Estado. La celda 3 es quizá la más difícil de describir, porque no está claro si hay un método específico de ciencia política y, si lo hay, cuál es. Sin intentar resolver esta cuestión, simplemente queremos destacar que la política ha sido muchas veces asociada con análisis basados en el poder y las transferencias distributivas o con los intentos por parte de una comunidad de constituirse en sí misma (afirmar su identidad, expresarse públicamente). Estos intentos de aislar un método político no consiguen llegar al grado de separación de la materia de la política paralelo al caso económico.

Tabla 1. *Economía y política como método y sustancia*

	SUSTANCIA	
	Economía	Política
MÉTODOS	(1)	(2)
Economía	Teoría económica tradicional; comportamiento maximizador en contextos de mercado, teoría de los precios, eficiencia asignativa	Aplicación del método económico a la política; elección pública
Política	(3)	(4)
	aplicación de los métodos de la política a la economía; análisis distributivo del poder dentro del contexto de mercado	ciencia política tradicional; análisis distributivo del poder dentro del campo político

La segunda celda es la que nos atañe directamente en este capítulo. La aplicación de los métodos económicos a la política es evidente en la teoría de la elección pública, en la teoría de juegos (cuando se aplica a actores o temas políticos) y en el análisis económico de la ley y de las instituciones políticas.

El enfoque económico de la política nos exige romper con la idea de que la economía política incluye la interacción de las esferas, ámbitos o subsistemas políticos y económicos. La economía política no trata sobre «lo que pasa» cuando colisionan fenómenos políticos y económicos; consiste en la aplicación del razonamiento económico a los procesos políticos. Se mantiene una concepción sustantiva de lo político, mientras que la economía se interpreta formalmente en conformidad con las normas del comportamiento economizador. Después de definir el enfoque económico a la política, este capítulo plantea tres ejemplos: la teoría de la elección pública, el análisis económico de la política económica y el análisis económico de las instituciones.

1. DEFINIENDO EL ENFOQUE ECONÓMICO DE LA POLÍTICA

En el centro del enfoque económico de la política se encuentran la elección racional y la eficiencia. Primero debemos considerar qué es el razonamiento económico o enfoque económico, una cuestión que no resulta fácil de responder. El enfoque económico se ha identificado con la utilidad subjetiva, la búsqueda racional del interés propio, el coste y la escasez, el análisis marginal, el equilibrio parcial y general, y la eficiencia asignativa. Hasta cierto punto, estos conceptos forman un conjunto coherente. La elección es necesaria debido a la escasez, lo que a su vez implica costes (al menos costes de oportunidad). La racionalidad, la utilidad y la eficiencia también se encuentran fuertemente entrelazadas en la misma lógica que una curva de utilidad es necesaria para motivar la acción racional y que la eficiencia proporciona un indicador para medir el progreso hacia la consecución de los objetivos. Si una persona se comporta de forma racional, en el sentido que le da el economista, es como decir que esa persona consigue lo que desea sujeto a los condicionantes de la situación.

La cuestión de si los elementos del enfoque económico mencionados deben ir juntos o si pueden ser tratados de forma separada en algunos casos es un tema importante que no vamos a intentar resolver aquí. En la próxima sección trataremos la racionalidad y la eficiencia.

1.1. La racionalidad

¿Qué significa, en el marco neoclásico, escoger libremente? Para responder a esta pregunta, antes tenemos que introducir algunos conceptos subsidiarios: preferencias (objetivos), creencias, oportunidades y acciones. Las preferencias describen los estados-objetivo del individuo con respecto al entorno. Los objetivos deben estar débilmente ordenados, afectivamente, para que existan preferencias consistentes. En segundo lugar, también son importantes las creencias. El individuo que realiza la selección debe disponer de alguna información sobre los objetivos alternativos –por ejemplo, si son factibles, las relaciones entre diferentes acciones y sus resultados, y costes, en términos de gastos directos de recursos y de oportunidades perdidas–. En tercer lugar los recur-

sos definen oportunidades y limitaciones. En cuarto lugar, muchas veces las acciones mismas se toman como objetos de explicación.

Para ver por qué cada uno de estos términos es importante para explicaciones en términos de elecciones racionales, vamos a examinarlos más detalladamente. Si el objetivo es explicar pautas de conducta (o simplemente acciones), debemos saber qué quieren los agentes, qué creen y cuáles son sus recursos y limitaciones. Las preferencias deben tomar una forma particular. Debemos poder clasificar los resultados, y esa calificación debe ser transitiva. En otras palabras, tiene que darse $a > b > c$ (a es preferida a b , b es preferida a c) y que $a > c$ (transitividad). Aunque estos requisitos pueden parecer claros cuando los aplicamos a nivel individual, después veremos que el requisito de transitividad no es nada fácil de cumplir para grupos (agregados de individuos).

El segundo componente del esquema de preferencia racional son las creencias. Tal como ha planteado Elster: «Para saber qué hacer, primero tenemos que saber qué creemos respecto a los temas fácticos relevantes. De ahí que una teoría de la elección racional deba ser complementada con una teoría de la creencia racional» (1986: 1). El énfasis en las creencias supone que los individuos no actúan sólo por puro hábito o emoción. Tienen algunas creencias sobre la estructura causal del mundo, creencias que proporcionan enlaces hipotéticos entre acciones diferentes y sus consecuencias definidas en términos de utilidad. Podemos creer que rechazar los huevos y comer copos de avena nos alargará la vida, pero podemos equivocarnos. O, un ejemplo un poco más adecuado para un libro de economía política, podemos pensar que una estructura gubernamental federal, que supone una división territorial de la responsabilidad política entre unidades espacialmente definidas, promueve las relaciones pacíficas entre grupos étnicos y religiosos diferentes, cuando en realidad estas divisiones proporcionan los recursos organizativos para el conflicto entre grupos. O podemos creer que una política de industrialización orientada a las exportaciones es la mejor para un país menos desarrollado, entendiendo «mejor» en términos de crecimiento y output y de la composición sectorial de la economía.

El tercer componente del paradigma de la elección racional está relacionado con los recursos y las limitaciones. A veces este factor se omite (ver Elster, 1986) no por negligencia, sino porque se incluye implícitamente en el apartado de preferencias. Pero las preferencias y los recursos deben diferenciarse. Lo que uno quiere y lo que puede conseguir son cosas diferentes, a no ser que las aspiraciones estén totalmente determinadas por las posibilidades. En un momento determinado, tiene sentido hablar, como lo hace Elster, de un «conjunto de posibilidades», el conjunto de acciones que son posibles dentro de las limitaciones lógicas, físicas y económicas. Al hacer esto, los recursos y las limitaciones se incorporan a la estructura de preferencias y dejan de operar «externamente».

El cuarto y último componente son las acciones mismas, las opciones observadas de los agentes. El objetivo de la teoría de la elección racional es explicar estas elecciones. El argumento básico es que las preferencias y las creencias son exógenas y fijas y que las elecciones responden a los cambios en los incentivos (costes) en el margen.

La esencia de una explicación en términos de la elección racional integra una concepción de cómo las preferencias, las creencias, los recursos y las acciones se sitúan

en su relación mutua. Esta relación puede dividirse en dos partes. Primero, existe un criterio de consistencia aplicable a la estructura de preferencias y creencias. Y segundo, existen una serie de requisitos de correspondencia. Una acción es racional cuando se corresponde con las preferencias, creencias y recursos. Estas acciones son racionales cuando puede demostrarse (mejor *ex ante* que *ex post*) que son las más adecuadas para satisfacer las preferencias del agente, dadas sus creencias, que las creencias son racionales dada la evidencia disponible y, finalmente, que la cantidad y calidad de la evidencia disponible puede ser justificada en términos de la relación coste/beneficio (Elster, 1987: 69). En una explicación completamente especificada de la elección racional, debería llegarse a las acciones, a las creencias y a la evidencia en que se basan estas creencias a través del cálculo racional. Esta es otra forma de decir que todo es endógeno menos las preferencias. Citando de nuevo a Elster, «demostrar que una acción es racional equivale a ofrecer una secuencia que demuestre que una acción se toma como algo dado pero que todo lo demás debe justificarse—en última instancia en términos de aquel deseo» (1987: 69).

Algunos puntos que aún no hemos planteado son muchas veces la fuente de confusión en las explicaciones de la elección racional. El primero está relacionado con la racionalidad y el interés propio. Aunque los dos términos son tratados muchas veces como sinónimos, son distintos. Tal como ha señalado Sen (1989: 320), el criterio de racionalidad es puramente de procedimiento. No especifica nada sobre el contenido de los objetivos que se persiguen. En cambio, la idea del interés propio como mínimo implica un lugar donde los deseos y necesidades están registrados. Pero, en principio, no hay nada inconsistente en el comportamiento racional que intenta promover el bienestar de los demás (cónyuges, hijos, amigos o la humanidad).

El segundo punto de confusión común tiene que ver con el estatus metodológico de las preferencias. ¿Debemos considerarlas como información psicológica (como estados mentales o emocionales) o como datos de comportamiento que se ajustan a requisitos de consistencia específicos? La economía neoclásica ha optado mayoritariamente por la última opción, tratando las preferencias como algo revelado a través de las acciones de sus propios agentes. Es decir, que las preferencias se reconstruyen a partir de las acciones en las que participan los agentes. El agente *i* prefiere *a* a *b* si, estando las dos disponibles, *i* escoge *a* en lugar de *b*. Aunque esto puede erosionar parte del contenido de nuestra afirmación anterior de que las acciones deben tener alguna relación con las preferencias, de momento vamos a pasar por alto este problema.

El debate sobre el estatus de las preferencias está relacionado con la controversia teórica más amplia sobre la naturaleza de los agentes que toman parte en las transacciones económicas. Aunque los mismos términos «racional» y «elección» llevan a pensar en agentes conscientes que sopesan los costes y beneficios de diferentes alternativas, existe un grupo importante de economistas neoclásicos que entienden la racionalidad como una pauta de comportamiento que es adaptativa o funcional a las necesidades de ciertos individuos o grupos. Según esta visión, los individuos no necesitan para nada ser racionales en el sentido de calcular conscientemente la mejor manera para conseguir sus preferencias. Los resultados racionales se podrían conseguir a través de un proceso de selección competitiva similar al que asegura los resultados adaptativos en la evolución biológica, tal como afirma Hirschleifer (1985). Si existen mecanismos de selección constantes en el entorno, el comportamiento adaptativo se producirá simple-

mente como resultado del proceso de selección y de la supervivencia diferencial. Por eso algunos economistas defienden una racionalidad «como si».

La tercera fuente de confusión, o como mínimo de complejidad, se refiere a la unidad a la que se aplican los términos del discurso racional. Si la unidad es una colectividad, pueden aparecer importantes problemas de agregación de preferencias, tanto que puede llegar a ser imposible decir cuáles son las preferencias sociales. Este era el mensaje de Kenneth Arrow en *Social Choice and Individual Values* (1951). Arrow afirmó que cuando las decisiones se toman en grupo a través de procedimientos democráticos, no existe una función de bienestar social que 1) exprese las preferencias de la colectividad en su totalidad y 2) se ajuste a los requisitos de consistencia establecidos para las preferencias individuales. Por consiguiente, una explicación en términos de elección racional puede fallar al nivel del sistema político, ya sea porque los agentes colectivos no se comporten de forma racional o porque la idea misma de qué es lo racional para la colectividad desaparece.

1.2. La eficiencia

El segundo componente principal del enfoque económico es la orientación hacia la eficiencia. Como el razonamiento económico es un cálculo de medios y fines, cuando los medios disponibles no son suficientes para satisfacer todos los objetivos, el método económico debe asumir una condición de escasez específicamente definida: los recursos son insuficientes para satisfacer completamente los deseos expresados según un orden de preferencias.

La idea general de eficiencia está relacionada con la forma en que se utilizan los recursos. La eficiencia productiva de una empresa está relacionada con la forma en que usa sus inputs de tierra, trabajo y capital para producir productos y servicios. Los utiliza con la mayor eficacia posible si no puede reorganizarlos (comprar más o menos inputs, diferentes tipos, combinarlos en proporciones diferentes) para llegar a producir más output con la misma cantidad de inputs. Para un consumidor individual, la eficiencia significa conseguir la mayor utilidad posible dentro de los límites de la restricción presupuestaria.

Aún queda por introducir otro concepto de eficiencia, el de la eficiencia para la colectividad, u óptimo de Pareto. Pareto afirmó que los economistas podían juzgar que una distribución era mejor que otra si ésta mejoraba la situación de al menos una persona sin perjudicar la condición de nadie. El argumento principal es que la asignación colectiva es óptima si los recursos no pueden ser reasignados para beneficiar a alguien sin perjudicar al resto. Cualquier política redistributiva (que toma de unos para dárselo a los otros) viola la condición de Pareto.

Hay una cuestión importante que surge en este marco, relacionada con la conexión entre la racionalidad y la eficiencia. Teniendo en cuenta el debate anterior, nos preguntamos si la eficiencia está implícita en la misma idea de la elección racional. Si las personas se comportan de forma racional, ¿actúan automáticamente de forma eficiente? Intentaremos responder a esta pregunta haciendo primero una distinción entre los usos normativos y explicativos del criterio de eficiencia, y después examinando las diferencias en el significado de eficiencia en los contextos del mercado y de la política.

La eficiencia puede ser utilizada solamente como un criterio normativo, como un estándar a partir del cual evaluar diferentes opciones, distribuciones y asignaciones. La eficiencia no predice ni explica nada. No está incluida como un término en las teorías sobre las razones de los dirigentes para asignar recursos de la manera en que lo hacen, sino que se utiliza simplemente para evaluar las propiedades de las asignaciones, de cualquier forma que se realicen. Por otra parte, la eficiencia puede considerarse como un factor activo de impulso de las decisiones económicas o, mejor dicho, las decisiones tomadas económicamente. En el último caso, la eficiencia alcanza un estatus teórico como una fuerza operativa en el proceso real de toma de decisiones o, como mínimo, como parte de la estructura selectiva que determina qué decisiones sobreviven y se reproducen.

Si la eficiencia se utiliza sólo como un criterio normativo, no existe necesariamente ninguna conexión entre ésta y el comportamiento racional, por lo menos en un sentido —no se hace ninguna predicción sobre cómo actuarán los individuos—. Y, sin embargo, también aquí la ineficiencia tendría que generar ciertas dudas sobre la racionalidad de los agentes. Los individuos podrían mejorar con los recursos de que disponen, pero no lo hacen. ¿Cuál es el problema? De ahí que la incapacidad para comportarse de forma eficiente implique a la racionalidad del individuo.

Alejándonos de la eficiencia como un mecanismo normativo, planteemos la misma pregunta: ¿la racionalidad implica eficiencia? La respuesta a esta pregunta depende del entorno en el que las personas persiguen sus intereses. En el marco del mercado, los individuos entran en intercambios voluntarios. Los agentes deciden por ellos mismos, en base a su propio interés, si quieren participar en transacciones en las que entregarán sus productos a cambio de otros. Para que los agentes participen en el intercambio, deben creer que éste les beneficiará: si no es así, lo rechazarán. La capacidad de decir «no hay acuerdo» y «salir» es una propiedad inherente del mercado. Así, en un contexto de mercado, los individuos comerciarán hasta que lleguen al nivel máximo posible de satisfacción. Tal como lo expresaron Wolff y Resnick:

En la teoría neoclásica existe una correspondencia precisa y necesaria entre una economía basada en la propiedad privada y totalmente competitiva, y una óptimamente eficiente. La economía neoclásica mantiene la percepción de Adam Smith: cualquier individuo que tenga el poder (libertad para actuar en su propio interés) será conducido como por una "mano invisible" (el mercado plenamente competitivo) a realizar acciones que produzcan la máxima riqueza (eficiencia) para una sociedad de individuos (1987: 89).

2. APLICACIONES DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS DE LA POLÍTICA

En esta sección examinaremos tres enfoques económicos distintos de la política: la elección pública, el análisis económico de la política económica y el análisis económico de las instituciones. Estos no son los únicos enfoques que pueden examinarse. La teoría de juegos, los modelos de búsqueda de rentas del proceso político y la economía política de la regulación también podrían haberse incluido. Las limitaciones de espacio centran nuestro examen en los tres enfoques mencionados anteriormente.

2.1. La teoría de la elección pública

A nivel más general, la teoría de la elección pública supone la aplicación de los métodos económicos a la política.

Toma las herramientas y métodos que han sido desarrollados hasta niveles analíticos muy sofisticados en teoría económica y aplica estas herramientas y métodos al sector político y gubernamental, a la política, a la economía pública (Buchanan, 1984: 13).

Aunque esta definición puede parecer sencilla, la transferencia de los métodos económicos de la economía a la política conlleva algunas complicaciones. Estas complicaciones se centran en la agregación de las preferencias individuales para obtener resultados colectivos o «públicos», el problema de coordinación de los intereses y elecciones individuales para conseguir resultados colectivos, y la interdependencia de las decisiones individuales. Estos tres problemas han sido tratados en la literatura sobre las reglas de voto, la teoría de la acción colectiva y la teoría estratégica (o de juegos).

La teoría de la elección pública es relativamente nueva en lo que refiere a teorías económicas, y deriva en parte de la literatura sobre finanzas públicas de los años 50 (Musgrave y Peacock, 1958; Musgrave, 1959), y en parte de las contribuciones seminales de Kenneth Arrow en *Social Choice and Individual Values* (1951), Anthony Downs en *An Economic Theory of Democracy* (1957) y James Buchanan y Gordon Tullock en *The Calculus of Consent* (1962). *The Logic of Collective Action* de Mancur Olson ayudó a situar el trabajo sobre la elección pública de los economistas frente al de los científicos de la política y facilitó la conceptualización de muchas preocupaciones estándar de la ciencia política (incluyendo la organización de grupos de interés, el comportamiento burocrático, las bases organizativas de la influencia, las alianzas) como problemas de acción colectiva.

Las contribuciones de la elección pública son fáciles de historiar ya que existe una revista (*Public Choice*) y una sociedad profesional (la *Public Choice Society*). Aunque la literatura sobre la teoría de la elección pública no está limitada a la revista, la existencia de un espacio para la publicación, de una sociedad y de reuniones profesionales ha ayudado a consolidar y centrar lo que de otra forma hubiera sido un programa de investigación fragmentario. La *Public Choice Society* tomó forma a mediados de los años 60, fijó su base en la Universidad de Virginia y fue llamada originalmente *Committee of Non-Market Decision-Making* (Comité de toma de decisiones no de mercado) (Tollison, 1984: 3). En 1966 publicó una serie llamada *Papers on Non-Market Decision-Making*. En 1968, el grupo cambió su nombre a *Public Choice Society* y el título de la revista a *Public Choice*. Con todo, los nombres originales son instructivos ya que dan a entender que la economía como materia está relacionada con mercados y procesos de decisión que son individuales, mientras que la política se centra en procesos (o resultados) colectivos.

Vamos a ver si podemos precisar más la definición previa de la elección pública como simplemente la aplicación de métodos económicos a la política. Después de todo, es posible aplicar métodos económicos a problemas políticos que no son públicos, o al menos no en un grado significativo. Por ejemplo, se podrían analizar las propiedades

de eficiencia de un programa redistributivo¹. En la mayoría de los trabajos estándar, la elección pública se define como la aplicación de los métodos económicos a la política (Mueller, 1979: 1; Buchanan, 1984: 13; Ekelund y Tollison, 1986: 440), sin vincular estos métodos a los resultados que son de alguna manera públicos (para una visión de conjunto, ver Plott, 1976). En este sentido, los tratamientos de Stiglitz (1988: 145 y siguientes) y McLean (1987: 9-11) son de más ayuda. Con todo, la literatura sobre la elección pública deja claro que la relación entre la elección pública y los bienes públicos es muy estrecha. Si los resultados no estuvieran caracterizados por las externalidades, las decisiones privadas bastarían. El centro seguiría siendo la elección individual —sus preferencias y comportamiento maximizador—. Son los resultados de las decisiones privadas que son públicos, colectivos e indivisibles los que son relevantes. El público no es un agente elector; no puede serlo en una teoría metodológicamente individualista.

La teoría de la elección pública considera centrales a los actores individuales, ya sea actuando como miembros de partidos políticos, grupos de interés o burocracias, sean elegidos o nombrados o sean ciudadanos ordinarios o directores generales:

La premisa fundamental de la elección pública es que los que toman las decisiones políticas (votantes, políticos, burócratas) y los que toman las decisiones privadas (consumidores, agentes de bolsa, productores) se comportan de forma similar: todos siguen los dictados del interés propio racional. De hecho, los que toman las decisiones políticas y económicas son muchas veces una misma persona —consumidor y votante—. El individuo que compra las provisiones para la familia es el mismo que vota en unas elecciones (Ekelund y Tollison, 1986: 440).

La teoría de la elección pública es diferente de la economía convencional no en su concepción del individuo y de las fuerzas que motivan la actuación, sino en las diferentes limitaciones y oportunidades ofrecidas por el entorno político en contraposición al entorno de mercado. En esta nueva teoría, la economía (entendida como el intercambio de mercado, la producción, el consumo) y la política (el intercambio político, el poder, las relaciones de autoridad) aparecen como aplicaciones especiales, y no como materias diferentes. La política se refiere simplemente a aquellas instituciones y procesos a través de los cuales los individuos persiguen sus preferencias cuando estas preferencias se refieren a productos que son interdependientes o públicos.

En lo que queda de esta sección nos referiremos a dos ramas de la teoría de la elección pública: la normativa y la positiva. La primera se refiere normalmente a temas relacionados con el diseño político, las normas políticas básicas, en breve, con el marco constitucional dentro del cual se producen los procesos políticos. La obra de Arrow (1951) y Sen (1970) ejemplifica la rama normativa. La rama positiva está relacionada con los intentos de explicar el comportamiento político observable en términos de elección teórica. La distinción entre la elección pública normativa y la positiva no es hermética. El teorema de la imposibilidad de Arrow puede interpretarse en términos positivos como la predicción de ciclos en mayorías, así como la emergencia de normas políticas para

1. Es verdad que el propio programa, expresado en una política, es público, y quizá implementado a través de la acción autoritaria. Pero la redistribución en sí misma, la imposición de contribuciones sobre los recursos de x entregándoselos a y y no es pública, en el sentido de no inexcluidabilidad o no-rivalidad, las dos características estándar de los bienes públicos.

prevenirlos. No obstante, estas categorías han servido para organizar el pensamiento y la investigación entre los partidarios de la teoría de la elección pública.

La elección pública normativa. La elección pública normativa trata sobre el análisis de las propiedades deseables del sistema político. ¿Qué tipo de arreglos institucionales son eficientes, sensibles y justos? ¿Qué tipos de normas electorales convierten (agregan) mejor las preferencias individuales en decisiones públicas? ¿Qué estructura gubernamental es más probable que evite las concentraciones de poder, el estancamiento o la inestabilidad? ¿Será un sistema federal o un sistema unitario mejor a la hora de «contener» las diferencias éticas, de clase y religiosas? Estas son preguntas representativas coherentes con una visión de la elección pública.

Buchanan y Arrow proporcionan dos ejemplos de elección pública normativa. James Buchanan se muestra interesado en organizar la sociedad para incrementar el ámbito del libre intercambio, ya sea en un marco económico (el mercado) o político (el Estado). En un marco político, él distingue entre políticas constitucionales y post-constitucionales. Sin embargo, en las dos se mantiene una posición fuertemente contractual. El sistema político es considerado deseable mientras facilite el intercambio voluntario y las relaciones proporcionales entre los costes privados y los beneficios proporcionados públicamente (aunque consumidos en privado) (Buchanan, 1987, 1988). En *Social Choice and Individual Values*, Kenneth Arrow se ocupa de las normas de voto que convierten coherentemente las opciones de preferencia individual en decisiones de grupo. Vamos a profundizar en este ejemplo.

En 1951, Kenneth Arrow publicó *Social Choice and Individual Values*, un libro que provocó una amplio interés por la elección pública. El problema básico era simple: en una democracia representativa, donde los individuos votan o registran sus preferencias en resultados colectivos, ¿cómo pueden esas preferencias individuales ser coherentemente agregadas para producir decisiones colectivas? El término «coherentemente» se refiere a la misma condición de transitividad necesaria para la racionalidad a nivel individual.

Lo que Arrow descubrió (o de hecho redescubrió, ya que los resultados ya los habían conocido DeBorda y Condorcet en el siglo XVIII) fue que el establecimiento de ordenamientos individuales de preferencias generalmente no se «ajustan» a un ordenamiento consistente de preferencias sociales (o función de bienestar social). Literalmente, el grupo no puede decidir de forma colectiva (Buchanan, 1984: 17). Sin embargo, tal como han apuntado Frolich y Openheimer, para que la presunción de racionalidad individual tenga alguna validez a la hora de explicar resultados políticos, que son forzosamente colectivos, debe existir un vínculo consistente entre las clasificaciones individuales y de grupo (1978: 15). Esto es precisamente lo que Arrow constató que, dados sus supuestos, no existía.

Utilicemos un ejemplo prototipo. Imaginemos que tenemos a tres individuos y tres opciones de candidatos o de políticas. En el gráfico 4, las preferencias privadas de los votantes 1, 2 y 3 son dadas para los candidatos o temas A, B y C.

Ahora intentemos agregar estas preferencias individuales tomando pares de votos entre las alternativas. Si comparamos A con B, A domina a B. Los votantes 1 y 2 prefieren A a B. Si comparamos B con C, domina B. Si A domina sobre B y B domina sobre C, A debería dominar sobre C. Pero esto es precisamente lo que no ocurre. Los

Gráfico 4. *El problema de la elección social*

VOTANTES	Candidatos/Temas					
	A	B	C			
1	A	>	B	>	C	
2	C	>	A	>	B	
3	B	>	C	>	A	
opciones privadas		A	>	B	>	C
opciones colectivas		A	>	B	>	C > A

votantes 2 y 3 prefieren C a A. Las preferencias individualmente coherentes no definen unas preferencias coherentes a nivel de grupo.

El resultado de Arrow, denominado teorema de la imposibilidad general, ha provocado diferentes reacciones. Algunos lo consideran irrelevante (ver «The General Irrelevance of the General Impossibility Theorem» de Tullock, 1967), mientras que otros mantienen que ataca los cimientos lógicos de la democracia.

Lo que Arrow parece decir no es solamente que sin restricciones en la forma de las preferencias individuales las democracias no son democráticas, sino que *no* pueden serlo, al menos en el sentido de tener reglas de voto para la conversión coherente de los deseos privados en elecciones colectivas. Un procedimiento democrático que produzca elecciones de grupo transitivas, pero no arbitrarias, es imposible, si seguimos las cinco razonables suposiciones de Arrow².

La propia solución de Arrow al problema nos exige abandonar la suposición de la completa exogeneidad y autonomía de las preferencias individuales.

Debe exigirse que exista algún tipo de consenso sobre los objetivos de la sociedad, o no se podrá formar ninguna función de bienestar social (1951: 83).

Pero ¿cómo podemos asegurar este consenso sin suponer que las preferencias se forman en gran medida para servir a ese consenso? Si las preferencias se forman de esta manera, son en este sentido endógenas.

Desde 1951, muchas investigaciones, tanto normativas-formales como empíricas, se han inspirado en el problema de Arrow. El teorema de Arrow implica que las democracias deben o bien ser inestables y experimentar un circuito perpetuo de mayorías, o

2. Esas suposiciones son las siguientes: no restricción de las preferencias individuales, no perversidad de la agregación, independencia de las alternativas irrelevantes, soberanía ciudadana y no dictadura. Parecen bastante razonables, y hasta débiles, ya que solo explicitan lo que muchos habían asumido siempre en teoría democrática. Para una discusión a fondo de estas suposiciones, ver Frolich y Oppenheimer (1978: 19-23).

estar caracterizadas por un equilibrio inducido arbitrariamente. Las opciones no son muy atractivas. No es sorprendente que estimulara una gran cantidad de trabajo posterior. Estas investigaciones pretenden encontrar una salida a la paradoja a través del estudio de formas de voto alternativas. Parte de estos trabajos sólo confirman y profundizan la prueba de Arrow, como el Teorema del Caos de McKelvey (McKelvey, 1976, 1979), que demuestra que, a menos que las preferencias sean perfectamente simétricas alrededor de un punto medio, se produce un circuito global que incluye todas las opciones. Este resultado ha demostrado ser duradero y ha sido expresado en términos de la teoría de juegos por Schofield (1978), quien probó que los juegos de voto multidimensionales tienen núcleos vacíos, entendiendo los «núcleos» como el conjunto de estrategias de equilibrio posibles (ver McLean, 1987: 186). Parte de este trabajo pretende explorar las propiedades del gobierno de la mayoría con el objetivo de establecer si el gobierno de la mayoría cumple con ciertos criterios normativos (ver Rae, 1969; Taylor, 1969).

Otros trabajos han intentado relajar las suposiciones, ya débiles, de Arrow, permitiendo la restricción de las preferencias, intensidades variables de las preferencias y control sobre el programa. Aunque no vamos ahora a debatir detalladamente estas investigaciones (ver Mueller, 1979: cáp. 3 para un debate sobre el tema), es conveniente hacer un breve comentario. La suposición de Arrow de que se puede permitir cualquier orden de preferencias posible se relaja hasta considerar distribuciones particulares de las preferencias, como las que son de un solo pico (un punto respecto al que todos los demás están por debajo). Las distribuciones de un solo pico pueden resultar en equilibrio de la mayoría, tal como ha demostrado Slutsky (1977). El permitir intensidades variables de preferencias estimula el sistema de concesiones mutuas, abriendo la posibilidad de soluciones no disponibles con las preferencias definidas de forma ordinal. Finalmente, el control del programa sugiere una posible solución al problema de los circuitos, aunque no está claro cómo puede esta solución no ser arbitraria.

Teoría de la elección pública positiva. Mientras que la elección pública normativa trata sobre las características deseables de las normas, procedimientos e instituciones a través de las cuales se realizan las elecciones colectivas, la elección pública positiva pretende explicar esas normas, procesos de elección y sus consecuencias. Las siguientes preguntas son representativas: ¿Por qué y cómo las personas establecen leyes, crean instituciones políticas, se organizan en grupos y votan? ¿Qué factores figuran en la formación e influencia de los grupos? ¿Qué condiciones llevan a la cooperación exitosa entre miembros de cárteles o clases? ¿Cómo (y cuándo, bajo qué condiciones) toman los estados-nación decisiones sobre la provisión de bienes públicos internacionales? ¿A qué responde el comportamiento de los burócratas, los legisladores y los grupos de presión? Aunque con una cierta relación con las cuestiones normativas, estas preguntas son diferentes a las relacionadas con las propiedades de equilibrio de los procedimientos de votación de la mayoría y sobre si es posible construir una función de bienestar social coherente desde la base.

Así, mientras que la elección pública normativa plantea preguntas sobre cómo podemos organizar la vida política para que los resultados expresen de la mejor forma posible el interés propio privado (utilitario), la elección pública positiva va más allá. Supone que los ciudadanos actúan en base al interés propio (en el sentido que le dan los economistas), de forma que los resultados políticos reales pueden explicarse en base a ello.

Gran parte de la investigación sobre la elección pública positiva la ha inspirado el libro *Logic of Collective Action* de Olson (1965). Esta investigación abarca desde las aproximaciones experimentales y de simulación de Axelrod (1981, 1984) al estudio histórico de casos de campesinos racionales de Popkin (1979), el trabajo de Taylor (1988) sobre la revolución como un problema de acción colectiva y el tratamiento de Bowman (1989) de la cooperación entre capitalistas desde el mismo punto de vista. Igualmente, podemos incluir gran parte de la literatura sobre las relaciones internacionales, especialmente la centrada en el problema de la provisión de bienes públicos a nivel internacional (Keohane, 1982, 1984; Gilpin, 1987; Gowa, 1989).

Para ilustrar este enfoque, debatiremos brevemente los fenómenos del voto (Downs) y de la organización de los grupos de interés (Olson). Fijémonos primero en el tratamiento del voto de Anthony Downs en *An Economic Theory of Democracy* (1957). El voto lleva a un único resultado (la victoria o la derrota electoral) para todos, a un único partido en el poder y a un único conjunto de políticas. Los resultados electorales tienen algunas de las características de los bienes públicos, sobre todo la dificultad de excluir a algunas personas de los beneficios y costes asociados a la coalición ganadora. Si existe algún coste asociado a la participación, esto incentivaría el «comportamiento del polizón» (*free-rider*).

El análisis racional del voto de Downs refunde la teoría política democrática en términos económicos. El político es el suministrador de políticas y servicios gubernamentales. El votante es el consumidor, que utiliza sus votos como dólares para expresar demandas políticas. El político cambia servicios por apoyo político. El votante cambia votos por servicios públicos. Es fácil ver cómo la propaganda política, la financiación de campañas y el asesoramiento mediático entran a formar parte del panorama. La imagen resultante es la de un proceso político en el que los individuos, aunque ocupando papeles políticos diferentes, están motivados por el interés propio, y están dispuestos a participar en intercambios para aumentar este interés propio. La importancia de la ideología (la creencia en el *New Deal*, por ejemplo) y de las fuerzas tradicionales (como la identificación con un partido) disminuyen en favor del interés y de las percepciones de utilidad asociadas a uno u otro partido, a una u otra política.

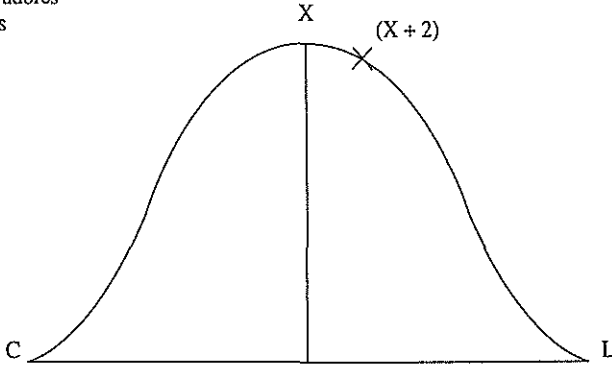
¿Cómo funciona el modelo de voto en la teoría de Downs? En el modelo hay dos partidos políticos. Presumiblemente, esto es el resultado de una especificación institucional que se produce fuera del modelo. Por ejemplo, una norma que exigiera distritos de elección de un solo candidato, con un vencedor que recogiera todos los votos, lo que aseguraría que no hubiera más de dos partidos. Los votantes están ordenados a lo largo de un *continuum* unidimensional desde liberal a conservador. Esto evita el problema de Arrow, ya que la distribución de los votantes es de un solo pico. Los partidos intentan formular paquetes de políticas (programas) que atraigan a la mayoría de los votantes. No ofrecen sus programas porque crean en ellos o porque estén vinculados a su contenido. Los ofrecen de forma instrumental, como una forma de conseguir el poder político.

Con estas condiciones, Downs demuestra que los dos partidos políticos se desplazarán al centro del *continuum*, hacia el votante medio. Cualquier otra estrategia no sería racional, ya que no estaría diseñada para ganar las elecciones. El gráfico 5 ilustra este punto.

En este gráfico los votantes están alineados a lo largo de un *continuum* desde el más conservador al más liberal. La mediana de los votantes se encuentra en el punto X.

Gráfico 5. Partidos políticos y la mediana de los votantes

X = mediana
 C = conservadores
 L = liberales



Exactamente la mitad de los votantes son más conservadores y la mitad son más liberales. Si el partido A dirige su programa al votante más liberal, digamos $X + 2$, lo único que debe hacer el partido B es orientarse a todos los votantes a la izquierda de $X + 2$ y se asegurará la victoria. La mediana de los votantes identifica el punto de referencia para la victoria. Los votantes $X + 1$ (y todos los que se sitúen a su izquierda) definen una coalición mínima ganadora.

Esta predicción de que los partidos se orientarán al votante medio, se apoya en una concepción del votante individual y los cálculos subyacentes del voto. Existen tres componentes de ese cálculo. El primero es la diferencia en utilidad que se deriva de que uno u otro partido esté en el poder. El segundo es la probabilidad de influir sobre este resultado —es decir, la probabilidad de provocar una variación—. Y el tercero son las recompensas asociadas a la participación en el proceso democrático. Downs afirmó que a los votantes les importan las elecciones en tanto en cuanto les importa quién pierde o gana. De forma que una variable importante es lo que le importa a un votante que gane un partido u otro. Esta diferencia puede ser importante sin que implique mucha motivación para votar. El individuo puede calcular que la probabilidad de influir sobre el resultado es muy baja. En efecto, esta probabilidad es igual a las posibilidades de ser el miembro crítico (el miembro decisivo) de una mínima coalición ganadora. Si el electorado es grande o si se prevé que en la elección se produzca una victoria arrolladora, la probabilidad de ser el miembro decisivo es muy pequeña. Las condiciones bajo las que un individuo tendrá importancia (victorias muy justas) parecen ser precisamente aquellas en las que las diferencias entre partidos se reducen a cero. Si los partidos se comportan de forma racional, adoptarán políticas orientadas al votante medio.

Hay una ironía evidente en la forma en que la utilidad del diferencial entre partidos y la probabilidad de influir sobre el resultado electoral compiten entre sí. Si el votante cree que es importante quién gane, la elección no puede ser muy justa, ya que al menos uno de los partidos no es del agrado del votante medio. Por otra parte, si los partidos están muy próximos en términos de los programas ofrecidos, también deberían estarlo en

términos de apoyo electoral, lo que significa que la probabilidad de influir sobre el resultado es mayor.

Otra área importante de la elección pública positiva está relacionada con el análisis de los grupos de interés. En *The Logic of Collective Action* (1965), Mancur Olson planteó las ideas de los bienes públicos y el problema de la acción colectiva directamente a la atención de los politólogos. Lo hizo intentando demostrar que los fenómenos centrales en política —la organización de grupos de interés y su influencia— son bienes públicos.

Al plantear este argumento, Olson atacó vigorosamente al pluralismo y al marxismo por ignorar el problema de la acción colectiva para grupos y clases, respectivamente. Los pluralistas creían, de forma casi incuestionable, que la organización en grupos de interés era la expresión natural de los intereses colectivos. Algunos argumentaron que los marxistas creían que la transición de los intereses objetivamente compartidos a la organización y movilización de clase era espontánea. Olson lo veía de otra forma. Él no solo cuestionó la naturaleza automática de la transición del interés privado a la organización de grupo, sino que pareció invertir la cuestión afirmando que no es racional para los individuos contribuir a la consecución de los intereses colectivos. Malos momentos para la democracia. Arrow cuestionó los cimientos lógicos de la democracia con su análisis de las reglas de voto. Olson atacó la racionalidad de la organización en grupos de interés, el mecanismo principal para la transmisión de las preferencias en políticas entre elecciones.

Pero de hecho no es cierto que la idea según la cual los grupos actuarán según su interés propio sea la consecuencia lógica de la premisa del comportamiento racional en interés propio. No es lógico, porque del hecho que todos los individuos de un grupo se beneficiarían si consiguieran su objetivo de grupo, no se sigue que actuarían para conseguir ese objetivo, incluso si todos fueran racionales y actuaran en su propio interés. De hecho, a no ser que el número de individuos en un grupo sea muy pequeño, o que exista alguna coacción o algún otro mecanismo que haga que los individuos actúen guiados por su interés común, *los individuos racionales e interesados en sí mismos no actuarán para conseguir sus intereses comunes o de grupo* (1965: 1-2, cursiva en el original).

Olson planteó el desafío al pluralismo en términos directos. Algunos intereses nunca se organizan, algunos grupos permanecen siempre «latentes», algunas clases son siempre «clases en sí mismas» y no «clases para sí mismas». Y al contrario que críticos del pluralismo como Schattschneider en *The Semisovereign People* (1960), que criticó a los pluralistas por pasar por alto el papel de la riqueza y de los recursos para el fomento de la organización de grupo, Olson parecía afirmar que las fuerzas que dan forma a la organización de grupo se encuentran en otra parte.

Desde 1965 han aparecido numerosos estudios sobre los grupos de interés desde una perspectiva económica y de la elección pública. Sin embargo, la lógica central del argumento es la misma. Los beneficios de la organización y de la influencia de grupo son públicos; los costes de excluir a alguien de estos beneficios son altos. Una vez que los beneficios aparecen para alguien del grupo, están a disposición de todos. Así, la organización y las actividades de grupo tienen las propiedades características de los bienes públicos: la oferta es menor de la necesaria y están sujetos a los polizones.

Desde un punto de vista microeconómico, lo que importan son los cálculos de los individuos. Si el individuo i de un grupo grande fuera racional, egoísta y estuviera bien informado, razonaría de la siguiente forma. El individuo i es sólo un miembro de un gran grupo. Cualquier esfuerzo para el suministro de bienes públicos recae en lo privado, mientras que los beneficios se consumen de forma conjunta. Además, el bien público (la organización en grupos de interés) puede ser suministrado independientemente de los esfuerzos de i . Cuanto más grande sea el grupo, mayor la posibilidad de que los esfuerzos de i sean irrelevantes.

Al explicar porqué los grupos de interés aparecen y proporcionan beneficios colectivos, Olson no recurre a la irracionalidad individual, a los propósitos colectivos o a las normas sociales que fomentan la cooperación. En su lugar, trata de identificar explicaciones coherentes con su visión del interés propio individual. Los individuos pueden participar en grupos porque son coaccionados, porque se les ofrecen incentivos selectivos o porque constituyen un «grupo privilegiado».

Los casos de coacción no son de mucho interés para una teoría basada en la elección voluntaria. Sin embargo, Olson enfatiza la importancia de los incentivos selectivos —es decir, de los pagos y recompensas a los participantes más allá de los beneficios de los bienes públicos—. Los incentivos selectivos «son beneficios que pueden otorgarse a los contribuyentes y negarse a los no contribuyentes —pólizas de seguros, periódicos, descuentos en productos y servicios— cualquier cosa que los individuos valoren y pueda ser otorgado o negado de forma selectiva» (Moe, 1980: 4).

Un grupo es considerado «privilegiado» cuando existe algún subconjunto del grupo para quien los beneficios son superiores a los costes independientemente de lo que hagan otros miembros del grupo. Si a los Estados Unidos les es ventajoso dejar de emitir clorofluorocarbono a la atmósfera para proteger la capa de ozono, independientemente de lo que hagan el resto de países, hablamos de un grupo «privilegiado». La existencia de grupos privilegiados es importante para la teoría de Olson. A partir de esta idea, Olson afirma que los grupos grandes tienen menos posibilidades de tener éxito que los pequeños y que los grupos concentrados —o sea, grupos con pocos miembros grandes— tienen más posibilidades de tener éxito que los dispersos. Si Olson tiene razón, significa que la distribución hegemónica del poder internacional estaría asociada a los bienes públicos internacionales (libre cambio, estabilidad monetaria), tal como Kindleberger (1973, 1981) y Gilpin (1981, 1987) han afirmado. Ello también supondría que el trabajo encuentra más dificultades organizativas que el capital, los consumidores más que los productores, el pequeño capital más que el grande y concentrado, y los numerosos países pequeños de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) más que las organizaciones más pequeñas.

El libro *The Logic of Collective Action* proporciona una teoría económica de la organización e influencia de los grupos de interés. Como tal, es una teoría económica de la política. Enfatiza las bases racionales y de interés propio de los grupos de interés e intenta definir una teoría de cómo sería la vida en grupo, incluyendo qué grupos no existirían excepto como agregados de intereses compartidos, ajustados al cálculo del interés individual. El intento de Olson de identificar las condiciones que conducen a la cooperación entre individuos ha estimulado muchos trabajos de investigación entre politólogos y sociólogos.

2.2. El análisis económico de la política económica

En un sentido, el análisis económico de la política económica es una actividad que empieza cuando el análisis de la elección pública ha sido completado o asumido. La teoría de la elección pública se ocupa del método de combinar las preferencias individuales en funciones de bienestar social y de elecciones públicas. Esta sección da por sentado que las preferencias ya han sido combinadas, comunicadas a los que toman las decisiones, y que la tarea ahora es que los que toman las decisiones escojan entre diferentes políticas de forma que se maximice la satisfacción (de los afectados por esa política —no sólo del que toma las decisiones—). Así, aunque hay una estrecha relación entre el análisis económico de la política económica y la elección pública, el enfoque de esta sección es diferente.

Al tratar sobre opciones de política económica, ¿qué tipo de cuestiones plantea el economista? ¿Qué orientaciones se asumen? ¿Qué criterios se utilizan? El enfoque neoclásico de la política económica debería ayudar a responder a tres grandes tipos de pregunta. Estas preguntas se refieren al ámbito adecuado del gobierno, a los principios constitutivos del gobierno y a la manera mejor (más eficiente) de conseguir los objetivos colectivos. Aunque centraremos nuestra atención en el tercer tema, la elección eficiente, queremos apuntar algo sobre los dos primeros.

¿Cuál es el ámbito adecuado para la actividad política? O, para decirlo de otra manera, ¿cuál es la línea divisoria apropiada entre el Estado y el mercado? Esta es una pregunta que se hicieron hace tiempo Adam Smith (1776) y Herbert Spencer (1843). De hecho, el trabajo de Spencer se titula «The Proper Sphere of Government» («El ámbito adecuado del gobierno»). Para responder a esta pregunta, los economistas parten del individuo y del mercado. Dentro del mercado, los individuos establecen innumerables actividades de intercambio, adquiriendo y entregando productos, servicios y factores productivos. Es un teorema fundamental de la economía del bienestar neoclásica que si los mercados son perfectamente competitivos, existirá un conjunto de precios de equilibrio que permitirá que se produzcan todos los intercambios que aumenten el bienestar. En este equilibrio, nadie puede mejorar su situación sin perjudicar la situación de otro. En una sociedad de mercado, el gobierno estará limitado a hacer lo que el mercado no puede hacer o, por lo menos, lo que no puede hacer bien; en otras palabras, estará limitado a los casos de fallos del mercado. El poder de mercado puede incluir la especificación y obligatoriedad de los derechos de la propiedad, el suministro y organización del poder militar, los bienes públicos y las externalidades, y el control de las concentraciones de poder económico (Rhoads, 1985: 66).

La afirmación más simple de la demarcación es la siguiente: el mercado asigna cuando puede hacerlo eficientemente; cuando falla, el gobierno interviene y proporciona, a través de la actividad política, lo que no pudo proporcionar la iniciativa privada. Esta simple fórmula fue aceptada durante un tiempo, pero algunos economistas (McKean, 1958; McKenzie y Tullock, 1981) han destacado que la teoría del fallo del mercado debe acompañarse de, y compararse con, una teoría del fallo de lo político (y gubernamental). Así, la línea divisoria ya no está tan clara. La demostración de que el mercado no puede suministrar algunos productos, o no puede suministrarlos eficientemente, no constituye una prueba de que el gobierno lo puede hacer mejor. La acción gubernamental consume recursos que, presumiblemente, tienen usos alternativos. Las

actividades de los grupos de presión, la legislación, la coerción, la regulación y la adjudicación son costosas y deben compararse con los beneficios resultantes.

La segunda cuestión se refiere a cómo debería organizarse el gobierno. Existe una perspectiva económica sobre los temas relacionados con la estructura política básica. El primer principio es que el gobierno debería organizarse con el objetivo de maximizar el intercambio —es decir, expandir el ámbito del intercambio privado voluntario incluso dentro del gobierno—. Aunque las actividades gubernamentales deberán, en algún momento, implicar indivisibilidades, que vulneran la elección individual, el esfuerzo debería centrarse en desagregar el proceso político, en «descomponer» alternativas integradas, y en escribir leyes que sólo permitan la coacción cuando los beneficios indivisibles y los polizones estén en juego. Así, actividades específicas como el intercambio del voto, las concesiones mutuas y la vinculación del pago de impuestos a la obtención de beneficios políticos se fomentarían en base a que liberan intercambios que favorecen el óptimo de Pareto y permiten que las intensidades de preferencia queden registradas en el proceso político.

El segundo principio es el principio de unanimidad (o casi unanimidad) wickseliano, que es la idea del óptimo de Pareto llevada al terreno político. En 1986, Knut Wicksell escribió un trabajo que se ha hecho popular entre los defensores del estado contractual y de gobierno limitado. En él, intentó definir formas en las que los gobiernos democráticos podían organizarse para aplicar políticas de forma consensuada. Wicksell intentó introducir reglas de voto concretas que aseguraran el mínimo de coacción dentro del gobierno. Específicamente, en temas relacionados con el gasto y los impuestos, no consideraba adecuada una simple mayoría a favor de nuevas propuestas. Wicksell propuso un acuerdo de entre el 75 y el 90% de representantes políticos y les instó a retener los impuestos de sus circunscripciones si el intercambio no se consideraba beneficioso (Wicksell, 1986; Wagner, 1989: 210).

Finalmente, una vez establecidas las estructuras políticas básicas, los economistas pueden dirigirse a políticas particulares. Tal como destacaron Stoekey y Zeckhauser (1978: 22), los economistas tienden a enfocar los temas de política económica con las mismas preguntas planteadas sobre la elección privada: ¿Qué queremos? ¿Qué podemos conseguir? Las condiciones habituales se dan por sentadas: las preferencias exógenas, los recursos escasos, las diferentes trayectorias de las actuaciones, las creencias sobre las relaciones entre las alternativas y los resultados, etc. Las diferencias principales son que las alternativas son políticas y que sus resultados afectan a muchas personas; en el lenguaje de los economistas, provocan costes y beneficios no excluibles. El enfoque económico de la política enfatiza la continuidad de la capacidad decisoria individual tanto en los contextos de mercado como en los gubernamentales.

El énfasis en el individuo se mantiene tanto en un sentido ontológico como teórico³. Dentro de este marco, el individuo constituye el fundamento ontológico. El individuo es un foco de preferencias y un agente que busca la maximización de la utilidad.

3. James Buchanan ve el énfasis en el individuo *versus* el Estado, entendido como una entidad, como la diferencia principal entre la forma cómo los economistas y los politólogos enfocan el estudio de la política. (ver Buchanan, «An Economist's Approach to "Scientific Politics"» capítulo 7 en Buchanan, 1979: 143-59).

No hay necesidades ni deseos vinculados a grupos, partidos políticos, agencias y despachos gubernamentales, legislaturas, burocracias y tribunales. En teoría, las instituciones y estructuras políticas deben entenderse de abajo a arriba, como resultados de acciones de interés propio individual.

El análisis económico de la política económica se basa en la utilidad individual. La idea del mercado de la soberanía del consumidor se extiende a la soberanía popular de los individuos organizados políticamente. Es verdad que los dólares desiguales de los individuos en el mercado contrastan con los votos iguales de los ciudadanos y representantes, pero encuentran un paralelismo con el gasto (e influencia) desigual de los grupos de interés. Las similitudes básicas son persuasivas.

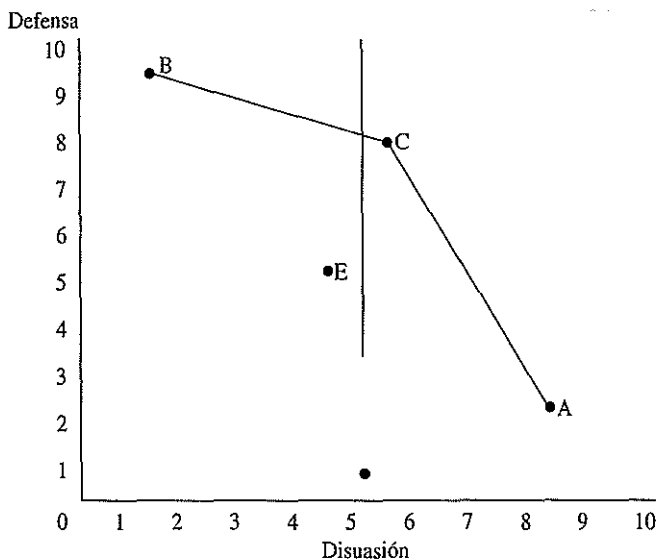
Al tratar temas de política económica, los economistas están más cómodos debatiendo la eficiencia. Como algunos objetivos no pueden alcanzarse de forma individual, la pregunta es cuál es la mejor manera de alcanzar esos objetivos de forma colectiva. En otras palabras, ¿cuál es la política mejor (más eficiente)?

Anteriormente vimos que la eficiencia significaba conseguir el máximo de un conjunto dado de recursos. ¿Qué significa esto en un contexto de política económica? La efectividad de una política tiene que ver con su capacidad de lograr sus objetivos. Una política coste-efectiva puede ser una que, de entre varias políticas que consiguen el mismo objetivo, sea la menos costosa. Esta es una forma truncada de análisis de coste/beneficio (ya que se entiende que los beneficios son constantes). La mejor política desde el punto de vista del coste/beneficio es la que maximiza las diferencias entre los beneficios totales y los costes totales. Los costes y los beneficios deben estar explícitamente incluidos en un proceso de evaluación y comparados con todas las políticas alternativas disponibles. Así es como normalmente opera el economista.

Para ilustrar el principio de eficiencia, plantearemos un ejemplo. Imaginemos que los individuos dentro de un sistema político desean tener capacidad tanto para disuadir una agresión militar externa como para defenderse si la disuasión fallara. En otras palabras, quieren disuadir a enemigos potenciales de realizar incursiones militares y poder luchar contra estas incursiones si se produjeran. Los estrategas militares normalmente conceden una relación negativa a estos dos objetivos. Si un gobierno quiere reducir la amenaza de una agresión militar tanto como sea posible, pondrá todos sus recursos para contraponer fuerzas (incluyendo objetivos urbanos e industriales). Sin embargo, esto le dejará sin capacidad para defenderse si se produce un ataque. Por otra parte, si gasta todo su dinero en defensa, no le quedará nada con lo que amenazar al enemigo (en su propio territorio), lo que reduce el coste de una guerra nuclear.

Aunque este sea un ejemplo sombrío, el economista lo enfoca con el mismo espíritu con el que enfocaría la cuestión de cómo diferentes operaciones de perforación petrolífera afectarían a la producción de petróleo y al medio ambiente. Imaginemos que existen cinco políticas diferentes (estructuras de fuerza, estrategias, planes de batalla, determinación de objetivos, etc.) que pretenden satisfacer los requisitos de disuasión y defensa. Imaginemos también que estas alternativas son iguales en todos los aspectos, incluyendo los costes, excepto por las diferentes combinaciones de disuasión y defensa ofrecidas. El gráfico 6 ilustra el problema de decisión. En este gráfico aparecen nuestras cinco políticas y las cantidades de disuasión y defensa asociadas a cada una (utilizando una escala arbitraria del 1 al 10).

Gráfico 6. Elección de la mejor política combinando la disuasión y la defensa



El economista examina estas alternativas a la luz de los objetivos deseados. Recordemos que, como los dos objetivos son deseados, se preferirá cualquier política que aumente la capacidad gubernamental para disuadir y defender a la vez. Si hay una única alternativa superior a las demás, esta será la política «mejor». Será el punto Pareto-superior, un único punto situado al norte y al este de todos los demás. Este punto no existe.

Dado que no hay ningún punto Pareto-superior, ¿existe algún punto Pareto-eficiente del que no podamos desviarnos sin empeorar al menos uno de los objetivos? El político elimina los puntos E y D. El E está dominado por C (C está en el noreste) y D está dominado tanto por A como por C, por lo que cualquier político que valorara tanto la disuasión como la defensa preferiría C a E y C y A a D. Sin embargo, entre los puntos A, B y C no existe una preferencia clara. Los tres puntos son Pareto-eficientes. Los tres puntos se encuentran en una frontera de posibilidades (una frontera de posibilidades paretiana) (ver Stokey y Zeckhauser, 1978: 24-5).

El gráfico 6 proporciona una ilustración gráfica de las posibilidades de la política. En un sentido, estas alternativas representan la frontera familiar de posibilidades de producción de la teoría neoclásica. Nos proporcionan una relación de lo que es tecnológicamente posible, pero no dicen qué es lo deseable, a excepción de que «más es mejor». Sin embargo, la elección exacta sólo puede determinarse a partir de información que aúne las preferencias de los políticos y las alternativas políticas disponibles. Si hubiéramos querido ilustrar esta «mejor elección», primero habríamos conectado los puntos A, B y C con una línea que indicara la frontera de posibilidades. Después habríamos trazado curvas de indiferencia en el mismo espacio.

Las curvas de indiferencia describen los porcentajes a los que uno está dispuesto a renunciar a un efecto a cambio del otro. En un sentido, describen las tasas de sustitu-

ción individual de los diferentes bienes. Por ejemplo, un político puede valorar tanto la disuasión como la defensa, pero estar dispuesto a renunciar sólo a un poco (mucho) de disuasión por un mucho (poco) de defensa.

La solución (el punto preferido) se encuentra donde la pendiente de la curva de indiferencia es justo tangente a la pendiente de la frontera de posibilidades, indicando que las tasas marginales de transformación y sustitución se igualan. La tasa marginal de sustitución es la tasa a la que uno está dispuesto a renunciar a un efecto por otro. La tasa marginal de transformación es la tasa a la que uno *puede* adquirir un efecto en lugar de otro. Cuando estas dos tasas se igualan, la mejor elección queda definida.

La ilustración se basa en supuestos muy simplificados: dos objetivos, preferencias unitarias del que toma las decisiones y costes fijos. Otros casos requieren un reajuste de los recursos más complicado. En «Economic Reasoning and the Ethics of Policy» (1984), Thomas Schelling examina numerosos ejemplos en los que la lógica económica es utilizada para «resolver» problemas para los que el sentido común muchas veces tiene respuestas diferentes. El racionamiento de la gasolina es uno de ellos. Si la gasolina escasea, el precio sube, lo que dificultará o imposibilitará su compra por parte de los más pobres. Una solución es racionar la gasolina, lo que parecería tener propiedades distributivas deseables, ya que todo el mundo cargaría con el peso de la escasez. Schelling, invocando al razonamiento económico, sugiere que los políticos dejen que el precio suba, tasen los beneficios inesperados y redistribuyan los ingresos entre las personas más pobres, dándoles así la posibilidad de elegir si quieren gastar su dinero en gasolina o en otra cosa. El argumento de Schelling se basa en el supuesto de que, si nos preocupa el impacto de la gasolina cara sobre los pobres, podemos enfrentarnos a este impacto de una manera más eficiente utilizando el mercado, en conjunción con otros instrumentos impositivos, que racionándola. El mercado puede seguir haciendo su trabajo de reflejar la escasez relativa a través de los precios, fomentando así la sustitución, y el objetivo distributivo de proporcionar poder de compra a los pobres puede satisfacerse de otras formas.

Llevado al extremo, este enfoque puede resultar sorprendente. El ejemplo de Schelling defendiendo medidas de circulación y seguridad diferentes alrededor de los barrios ricos y pobres es provocador. Los pobres, seguramente, preferirían gastar su dinero de formas diferentes a hacerlo en medidas de seguridad para las líneas aéreas, pero ¿es esto relevante? También nos podemos imaginar al Departamento de Seguridad y Salud Laboral preguntando a los trabajadores si preferirían renunciar a parte de su seguridad personal a cambio de dinero para gastarlo como ellos quieran. Si es así, ¿por qué no aplicar el mismo razonamiento al derecho a ser juzgado por un jurado, etc.? El problema, tal como plantea Levine (1983), es que la orientación que plantea la eficiencia *versus* la elección es incapaz de proporcionar una línea divisoria entre la elección individual guiada por las preferencias y los derechos. Éstos se refieren a toda una serie de derechos basados en percepciones ampliamente reconocidas sobre las necesidades comunes y los derechos de los ciudadanos y no pueden ser intercambiados (es decir, no pueden comprarse y venderse). Al discutir sobre política económica, el economista debería distinguir entre la política económica diseñada para mejorar la elección y la eficiencia y la política diseñada para preservar o promover derechos (Levine, 1983: 84).

2.3. Análisis económico de las instituciones

Aunque las instituciones no son necesariamente políticas, las instituciones políticas son centrales a la política. Por eso vamos a estudiar aquí la forma en que el razonamiento económico se utiliza para explicar el comportamiento dentro de los contextos institucionales y para explicar el contenido cambiante de las instituciones mismas.

Para empezar necesitamos algunas definiciones. North y Thomas definen la institución de forma bastante general, «como un acuerdo entre unidades económicas que define y especifica las formas a través de las cuales estas unidades pueden cooperar o competir» (1973: 5). En una fuente diferente, North especifica que «las instituciones consisten en un conjunto de límites al comportamiento en forma de normas y regulaciones; un conjunto de procedimientos para detectar desviaciones de las normas y regulaciones; y, finalmente, un conjunto de normas de comportamiento moral y ético que definen los límites a la forma en que estas normas y regulaciones se especifican y se aplica la coacción» (North, 1984: 8).

Observen que estas definiciones tratan a las instituciones como límites (u oportunidades) externas a los agentes económicos. Esto es importante porque permite preservar tanto el enfoque individual como la hipótesis de maximización, alterando sólo los costes y beneficios de las distintas formas de proceder. Aquí el individuo maximiza sujeto a la distribución de derechos, tecnología, preferencias y contextos institucionales establecidos. La introducción de las instituciones añade una variable más a la ecuación económica básica.

El análisis económico de las instituciones destaca las formas en que las instituciones pueden promover el comportamiento cooperativo instrumental, reducir (o aumentar) los costes de transacción y proporcionar las base organizativa para la producción y el intercambio. El énfasis se encuentra en la relación entre las instituciones y la eficiencia —es decir, las formas en que las instituciones facilitan o retrasan la búsqueda del interés propio—.

Dentro de este marco, las instituciones son normas o procedimientos que prescriben, proscriben o permiten comportamientos particulares. Las instituciones políticas, aplicadas a la economía, pueden definir objetos apropiados de intercambio, las normas que guían el proceso de intercambio y los derechos de propiedad con respecto a los beneficios y a las responsabilidades. Los aspectos políticos de las instituciones políticas se encuentran en sus orígenes en el Estado y en el uso del poder, de la autoridad y de las sanciones estatales para imponer el comportamiento prescrito.

Si el enfoque económico de las instituciones se entiende mejor en contraste con las concepciones sociológicas⁴, quizá las instituciones políticas se entenderán mejor en contraste con los mercados. La pura idea del comportamiento de mercado presenta a los individuos persiguiendo sus preferencias en un mundo de agentes que intercambian libremente y de productos comerciables. El valor de esos productos está determinado por la interacción entre la escasez relativa y las preferencias relativas. Las instituciones políticas también establecen oportunidades y limitaciones, pero toman la forma de políticas autoritativas que alteran los costes. Volveremos a este punto más adelante en este capítulo.

4. Para un breve repaso del enfoque sociológico de las instituciones, ver Shmuel E. Eisenstadt. «Social Institutions». En *International Encyclopedia of Social Sciences*, vol. 14, ed. David Sills. New York: Free Press, 1968), p. 409-429.

Instituciones y comportamiento de mercado. La discusión anterior plantea la cuestión de la conexión entre los mercados y las instituciones. Hay al menos tres formas de entender esta relación. En primer lugar, los mercados son en sí mismos instituciones. No son simplemente agrupaciones no estructuradas de individuos que participan libremente en la compra y venta. La economía de mercado, tal como plantea Polanyi, es «un proceso instituido» (1957: 243-70), y no sólo en el sentido de que existen regularidades de comportamiento en el mercado, sino porque las normas están incorporadas en el mercado mismo. Estas normas dictan los términos del intercambio y la responsabilidad por los costes externos. Los acuerdos sobre derechos de la propiedad y la obligación de los contratos, la prohibición del robo, la coacción y el fraude son aceptados. Estos son parte de las normas o convenciones constitutivas del mercado sin las cuales el intercambio entre individuos difícilmente funcionaría (Field, 1984: 684).

En segundo lugar, las instituciones normalmente definen el ámbito del intercambio de mercado. Algunos objetos o características pueden no intercambiarse por razones personales o culturales. Una persona puede no vender a un niño aunque pudiera generar beneficios. Otra persona puede no vender su trabajo para tareas que puedan considerarse censurables. Además de estas «prohibiciones sobre el intercambio» individuales, muchas de estas prohibiciones son políticas. Normalmente los gobiernos prohíben el cambio de votos por dólares (la compra de votos), aunque las normas sobre las relaciones entre los grupos de interés y los diputados de los Estados Unidos dejan esta cuestión un tanto abierta. Los gobiernos pueden prohibir o no la producción y venta de alcohol, las revistas pornográficas y la información privilegiada en la Bolsa. Pueden o no establecer leyes para regular la venta del conocimiento adquirido a través de la experiencia en «servicio público» —para controlar si los exfuncionarios publican memorias antes de llevar un cierto periodo de tiempo fuera del gobierno o establecer un servicio de consultoría para asesorar a las industrias armamentísticas en base a un breve periodo de empleo en el Departamento de Defensa—.

La prohibición de ciertos tipos de intercambio altera la asignación de mercado de forma muy importante. Si las normas funcionan perfectamente, una porción del mercado es suprimida y los potenciales «beneficios del comercio» se pierden. Además, existe el coste de oportunidad de hacer e implementar las normas. El tiempo, la energía y los recursos de los legisladores, burócratas y abogados tienen otros usos que se ignoran al hacer e implementar las normas. Estos son los costes sociales de la política que destacan algunos teóricos de la elección pública.

En tercer lugar, aparte de su función para prohibir, las instituciones políticas son normalmente utilizadas para alterar los incentivos subyacentes al intercambio de mercado. En la ex República Federal Alemana se otorgaron subsidios especiales y reservas para amortizaciones a las industrias especializadas en la exportación. En Japón, el alto nivel de ahorro personal está muy relacionado con la naturaleza de las instituciones financieras y las recompensas al ahorro proporcionadas políticamente. En Francia se otorgan subsidios especiales a las tecnologías de vanguardia, y en los Estados Unidos, igual que en todas partes, las políticas impositivas y las normas ambientales no se imponen uniformemente (igualmente), sino que se discrimina entre varios sectores, penalizando a unos y gratificando a otros. A veces, las normas políticas «meramente» canalizan la actividad económica de unos sectores a otros. No obstante, las normas también

pueden afectar el equilibrio entre las actividades que producen riqueza y las transferencias o las actividades de obtención de rentas (Krueger, 1974; Tollison, 1984).

El razonamiento económico y las instituciones políticas. La teoría económica neoclásica ha ignorado tradicionalmente a las instituciones. Si las reconocía, las trataba como constantes sin ninguna función activa en la explicación de las actividades de asignación. La justificación habitual era que mientras que las instituciones tienen importancia a largo plazo, éstas pueden ser ignoradas para las cuestiones relacionadas con la actividad asignativa a corto plazo. En los últimos años ha renacido el interés por las instituciones, estimulado en parte por la creciente atención a la historia económica y, en parte, por el reconocimiento de que el comportamiento económico comparativo no puede sin riesgo ignorar las instituciones.

Entre los economistas que estudian las instituciones existen dos escuelas de pensamiento. Una escuela admite que las instituciones son importantes, pero entiende que provienen de fuerzas situadas fuera del modelo económico. El objetivo principal en este caso es entender la importancia de las instituciones para el comportamiento asignativo. Esto, a su vez, se consigue explorando las características comparadas de los incentivos que proporcionan las diferentes instituciones. Como las instituciones son exógenas (aunque variables), podemos referirnos a esto como «el enfoque de la elección racional centrada en las instituciones». La segunda escuela entiende que las instituciones son endógenas, es decir, que ellas mismas se convierten en variables que deben ser explicadas por el comportamiento económico. En breve volveremos a este segundo enfoque. Dentro de la escuela de la elección racional centrada en las instituciones, existe una distinción entre los que realizan trabajo empírico y los que realizan trabajo analítico. El trabajo empírico se ajusta al comentario anterior sobre las características comparadas de los incentivos de las instituciones. ¿Qué diferencias provocan las variaciones institucionales en el comportamiento de actores racionales y preocupados por su propio interés? Esta es la cuestión principal que se plantea.

El trabajo de Douglass North (1981, 1984), Margaret Levi (1988), Mancur Olson (1965, 1982) y Robert Bates (1981, 1983, 1988) se enmarca dentro de la tradición empírica. North examina el efecto de los cambios en los derechos de la propiedad sobre el crecimiento económico. Se interesa por cómo las instituciones pueden cambiar para acercar los costes privados y los sociales (reduciendo las externalidades, por ejemplo). Bates escribió extensamente sobre el desarrollo económico y político y argumentó que la incorporación de las instituciones políticas en los modelos de desarrollo puede ayudar a explicar por qué los actores políticos y económicos parecen comportarse de forma irracional en términos puramente económicos. Su trabajo sobre el establecimiento de los precios de los productos alimentarios por parte de las agencias estatales explica en parte las actitudes de los campesinos hacia la producción (Bates, 1981). El incentivo para producir más alimentos puede no existir en un país donde los términos del comercio entre la granja y la ciudad los establecen las instituciones estatales cuyo apoyo político depende de las áreas urbanas.

La rama analítica de esta escuela plantea preguntas diferentes, preguntas que exploran las propiedades lógicas de los modelos que incorporan simultáneamente términos que describen el comportamiento del intercambio y las instituciones. ¿Es posible diseñar instituciones que incorporen procedimientos de elección democrática que no ten-

gan las propiedades de inestabilidad señaladas por Arrow? ¿Cómo, si es posible, puede la introducción de marcos institucionales específicos afectar a la estabilidad de varios sistemas electorales (electorados, legislaturas y comités)? ¿Las instituciones «heredan» (ver Riker, 1980; Shepsle, 1983) las mismas características de las preferencias? Es decir, ¿las instituciones son inestables de la misma forma en que las preferencias por los resultados específicos son inestables? Estas preguntas son representativas de la tradición analítica.

Entre los miembros de la tradición analítica, el trabajo de Riker (1980), Schofield (1980), Shepsle (1979a, b, 1983) y Shepsle y Weingast (1981) es particularmente relevante para nuestros propósitos. Gran parte de la investigación en esta tradición se ha inspirado en Arrow. Algunos se han mostrado ansiosos por confirmar o generalizar el teorema básico de la inestabilidad; otros han tomado el libro de Arrow como un reto y han preguntado a *la* Tullock (1981), «¿Por qué tanta estabilidad?». Riker (1980) empezó con el teorema de la inestabilidad del voto para pasar a evaluar sus implicaciones para el estudio de las instituciones políticas. Su pregunta central es si las instituciones heredan el mismo problema de intransitividad social y de circularidad que caracteriza a las preferencias sobre resultados específicos. Si las instituciones son, tal como él afirma, «gustos congelados», ello parecería implicar que las instituciones también son inestables, aunque estas inestabilidades se manifiesten más lentamente que las inestabilidades de la política específica.

Shepsle, un estudiante de la legislatura de los Estados Unidos, empezó con el punto de que el mundo observable no es tan caótico como se presupone en el trabajo de Arrow y McKelvey. ¿Por qué? Shepsle asegura que parte de la respuesta se encuentra en la forma en que las instituciones políticas median entre las preferencias y las elecciones sociales. Cualquier preferencia no puede ser expresada en cualquier forma particular. Existen normas sobre qué preferencias pueden expresarse, en qué orden, en combinación con qué otras preferencias —es decir, qué coaliciones son posibles (Shepsle, 1983: 1-9)—. Tal como afirmaron Shepsle y Weingast:

Bajo nuestro punto de vista, las prácticas legislativas reales limitan la inestabilidad de la PRM (pura regla de la mayoría) a través de la *restricción* del ámbito y contenido del intercambio legislativo. Este último, en nuestra opinión, forma parte del problema (aunque no es para nada el único) con la PRM, no de la solución. En todo nuestro trabajo, pues, esperamos transmitir lo que creemos que es un argumento convincente para responder a la pregunta de Tullock, “¿Por qué tanta estabilidad?” con un “los marcos institucionales son los responsables” (1981: 504, cursiva en el original).

Los trabajos de Shepsle, de Riker y de Fiorina (1982) vuelven de alguna forma la atención del teórico formal a las preocupaciones más tradicionales de los politólogos. En su *U.S. Senators and Their World* (1960), Donald Matthews proporcionó un relato sobre el funcionamiento del Senado de los Estados Unidos muy rico en detalles normativos e institucionales. Los teóricos formales, partiendo de una propuesta abstracta sobre la inestabilidad de las opciones sociales en marcos no limitados normativa e institucionalmente, han (re)descubierto, como expresó Shepsle, «que los gustos y sus expresiones no son ni autónomos ni necesariamente decisivos» (Shepsle, 1983: 1). Según Shepsle, el mundo real de las legislaturas, los comités y los sistemas electorales

se caracteriza por complejas divisiones del trabajo (no por el intercambio atomizado), por restricciones sobre las preferencias con normas sobre su relevancia, y porque se secuencian normas que especifican cómo los temas pueden surgir, ser modificados y ser votados. Estas condiciones ponen cierta distancia entre las instituciones en funcionamiento y la pura regla de la mayoría del mundo de Arrow. Después de todo, el equilibrio es posible.

Finalmente llegamos a la teoría de la elección racional que entiende que las instituciones son endógenas. Este enfoque difiere de forma importante del enfoque de la elección racional centrado en las instituciones. Este último enfoque es una extensión natural del modelo económico básico sencillamente activando un factor que casi todo el mundo reconoce de entrada. En cambio, la teoría institucional endógena altera el estatus teórico de las instituciones, desplazándolas a la izquierda de la ecuación explicativa básica. En este enfoque, las instituciones mismas se convierten en objetos de elección, en argumentos en las funciones de utilidad y outputs a ser explicados de la misma manera que la actividad asignativa en general. El modelo institucional revisado dice ahora que las variaciones en la forma y el contenido de las instituciones se pueden explicar recurriendo a los cambios exógenos en los derechos, las preferencias y la tecnología. Por ejemplo, al producirse un aumento exógeno en la relación trabajo/tierra, las asignaciones de los derechos de propiedad deberían cambiarse a favor de los propietarios del recurso escaso; es decir, más favorable a los terratenientes y menos a los trabajadores.

El intento de crear una teoría endógena de las instituciones está reflejado en el trabajo de North y Thomas (1973), North (1978, 1981, 1984), Levi (1988), y Basu, Jones y Schlicht (1987). Para North y muchos de sus seguidores, las fuerzas clave que actúan en el cambio institucional están relacionadas con los beneficios potenciales asociados a la innovación, la producción y el intercambio. Los derechos de propiedad que recortan los beneficios externos (es decir, las externalidades positivas), desaniman la búsqueda de rentas y reducen los costes de hacer y aplicar contratos son centrales al análisis del cambio institucional de North. Así, la empresa moderna (que limita la responsabilidad personal), la Bolsa (que concentra el capital y reduce los costes de información) y las patentes (que protegen los ingresos derivados de la innovación) son ejemplos de stock. Los cambios en los precios relativos de los factores y de los productos proporcionan el estímulo para el cambio en las instituciones. Levi también se basa en parte en el papel de las instituciones en la reducción de los costes de transacción, aunque su trabajo se complementa con una teoría del poder y la negociación (1988: 17-23).

Finalmente, el trabajo de Riker (1980) y Shepsle (1983), a pesar de ser fundamentalmente analítico, también puede interpretarse como parte del movimiento del cambio institucional endógeno. Al comentar el trabajo de Riker, Shepsle señala que Riker «trata a las instituciones como alternativas ordinarias de política en un aspecto importante: son elegidas» (1983: 27). La distinción de Shepsle entre el equilibrio institucional y las instituciones de equilibrio pretende plasmar la diferencia entre aquellas instituciones que pueden proporcionar equilibrio en los resultados de la política económica, y aquellas que pueden ser ellas mismas institucionalmente estables.

El esfuerzo por crear una explicación endógena de las instituciones —es decir, por proporcionar una teoría sobre cómo se crean y se cambian las instituciones—, no es

nuevo, pero es importante. Representa un esfuerzo para resucitar un proyecto que fue central en la economía política marxiana. Pero mientras que Marx vio el motor del cambio institucional en la tensión dialéctica entre las fuerzas de producción y las relaciones de producción, el nuevo institucionalismo de la economía neoclásica se centra en las instituciones como respuestas organizativas, procedimentales y similares a las normas para la economización en los costes de transacción y la captación de los beneficios procedentes de la innovación en la producción y el intercambio. Esta literatura no se limita a la teoría de la empresa. Se extiende mucho más allá para incluir los esfuerzos por entender los cambios legales, los cambios en los derechos de la propiedad y los cambios en la forma y el contenido de las instituciones políticas durante largos periodos históricos.

3. CONCLUSIÓN

Como área de estudio, la economía ha desarrollado un método característico basado en la adaptación de recursos escasos a fines en competencia. Aplicada a la política, la presunción principal del enfoque económico es que los que toman las decisiones, tanto los que son públicos como los privados, pueden describirse de la misma forma. Los dos tienen recursos limitados y fines, y persiguen sus objetivos siguiendo un cálculo racional y sus propios intereses individuales.

En este enfoque, los votantes son consumidores que eligen entre candidatos y políticas diferentes; los políticos maximizan los intereses de sus organizaciones (partidos) persiguiendo a los votantes medios; los burócratas son agentes cuyas funciones objetivas incluyen la maximización del presupuesto, la expansión y protección del personal y el comportamiento discrecional. Las leyes son estructuras normativas que afectan la forma en que pueden perseguirse los objetivos a la vez que productos del cálculo basado en el propio interés individual. Tal como se ha desarrollado en economía, el enfoque general está guiado por la demanda con consumidores que persiguen sus objetivos políticos y políticos que proporcionan pasivamente bienes públicos (Buchanan, 1979: 177). Los modelos desarrollados por los politólogos han permitido un conjunto de objetivos distintivos por parte de los agentes estatales.

El enfoque económico de la política ha forzado a los analistas a desagregar el Estado y a centrarse en sus numerosos componentes y procesos constituyentes. Siguiendo a Bentley, podemos decir que no hay ninguna necesidad de que el Estado exista como una entidad. Una vez hemos especificado los agentes, recursos, objetivos y normas, la política es el análisis de la elección en marcos políticos, muchas veces en relación con los bienes públicos.

Aunque centrarse en actores políticos particulares en diferentes marcos estratégicos es valioso, este enfoque tiene limitaciones. Nos centraremos en tres.

Primero surge el tema de si la política, en especial la política democrática, se describe mejor a partir de los objetivos perseguidos por los ciudadanos o por los modos de actividad en los que los ciudadanos participan. En la medida en que la política puede ser representada por agentes que tienen objetivos que pueden satisfacerse eligiendo entre diferentes acciones alternativas, el enfoque económico tiene sentido. Pero suponemos que existe algo valioso en el proceso mismo. Supongamos que la gente no «utiliza» la política tanto para satisfacer objetivos como para expresarse a través de las

instituciones políticas. ¿Y si parte de la razón para participar es simplemente el hecho de hacerlo, y no la obtención de los objetivos a los que puede llevar la participación?

El desacuerdo sobre la pertinencia del enfoque económico de la política puede convertirse en parte en desacuerdo sobre la naturaleza de la política. Si la política se refiere a la búsqueda de objetivos en contextos políticos, entonces el enfoque es totalmente pertinente. Sin embargo, existe una concepción alternativa que identifica a la política con procesos a través de los que los individuos se descubren a sí mismos, aprenden sobre sus preferencias, debaten y conforman (y son a su vez conformados por) las opiniones de los demás. El mismo proceso (el proceso político democrático) conforma las creencias de los ciudadanos, especialmente aquellas referentes a cómo encajar en una sociedad junto a otros individuos, y por lo tanto modifica sus posibles deseos como agentes privados.

Una limitación del enfoque económico es que pasa por alto el potencial transformador de la política. La política no es sólo un proceso por el que preferencias predefinidas e incontestables se convierten en inputs políticos. Los individuos no se limitan a actuar en base a unas preferencias preestablecidas a lo largo del proceso político. Tal como planteó Barber en *The Conquest of Politics*:

El trayecto desde la opinión privada al juicio político no sigue el camino del prejuicio al conocimiento verdadero; va de la soledad a la sociabilidad. Para realizar este trayecto, el ciudadano debe someter sus opiniones privadas a una prueba que es todo menos epistemológica; debe debatirlas con sus conciudadanos, pasarlas por los tribunales, ofrecerlas como programa para un partido político, probarlas en la prensa, reformularlas en una iniciativa legislativa, experimentarlas en foros locales, estatales y federales y, de cualquier otra forma posible, someterlas al escrutinio cívico y a la actividad pública de la comunidad a la que pertenece (1988: 199).

La segunda limitación del enfoque económico de la política está relacionada con el esfuerzo por explicar las instituciones y el cambio institucional. Hemos encontrado dos formas distintas en que las instituciones pueden aparecer en el análisis económico. Las instituciones pueden entenderse como algo dado (igual que las preferencias y los derechos) y explorarse las consecuencias de diferentes marcos institucionales. Alternativamente, las instituciones pueden ser tratadas como fenómenos que hay que explicar. El primer enfoque se «limita» a especificar lo que siempre ha estado implícito en el modelo neoclásico. La tarea está en elaborar la estructura comparativa de los incentivos en varios marcos institucionales y evaluar las consecuencias del comportamiento asignativo. El segundo enfoque es más ambicioso al intentar derivar cambios institucionales de un modelo de acción intencional.

Si este esfuerzo tuviera éxito, la afirmación de que la economía se basa (y debe basarse) en una base no económica se pondría en cuestión. (Field, 1979; 1984). Las instituciones, o las normas, se refieren a fenómenos no económicos que afectan al comportamiento asignativo, pero no pueden ser explicadas (o aún no han sido explicadas) a partir de este comportamiento. Según este punto de vista, las instituciones, aunque pueden cambiar en última instancia, se enfrentan a los agentes electores como hechos históricos dados, como parte de la arquitectura que define la situación de elección y no como algo que puede elegirse.

Si las instituciones se convierten en el objeto de la explicación, ¿puede el modelo económico responder de ellas de forma lógica sin una especificación previa (diferente) de las instituciones? Los economistas neoclásicos ven las instituciones básicamente como normas. Interpretadas de esta forma, las instituciones prescriben, prohíben y permiten. Como tales, son relevantes para el conjunto de acciones factibles, las que son posibles. Así, son relevantes para la explicación del comportamiento elector, incluyendo la elección de instituciones. Sin una especificación antecedente de normas, una explicación de las normas subsiguientes parecería imposible. Este no es un argumento contra el intento de explicar las instituciones con el modelo económico, pero sí sugiere que el intento sólo puede funcionar mientras se base en normas anteriores exógenamente dadas. Tal como planteó Field, «éestas [normas] no pueden, o al menos no todas pueden, entenderse como el resultado de juegos previos en los que no se mantuvieron» (1984: 684).

La tercera limitación del enfoque económico de la política está relacionada con las instituciones y las preferencias. Si las instituciones, incluyendo las políticas, sólo sirven para facilitar (la eficiencia en) la satisfacción de los deseos, ¿cómo surgen los deseos? ¿Qué papel pueden tener nuestras vidas sociales en la formación y no sólo en la satisfacción de los deseos? Con la extensión del cálculo individual en el propio interés al diseño de las instituciones, perdemos cualquier sentido de un mundo social perdurable en el que las personas puedan encontrarse a sí mismas, descubrir su identidad, su sentido de sí mismos, y los deseos apropiados a este sentido de sí mismos.

Las instituciones, en parte, conforman este mundo social perdurable. Nuestras instituciones permiten la existencia de un marco de referencia que no depende de las preferencias exógenas. Si las instituciones deben asumir este papel, el interés individual propio no les puede ser exógeno, o al menos no a todas. Como mínimo, esto sugiere una división entre las instituciones orientadas a servir al interés propio, para las que la exogeneidad puede ser un supuesto razonable, y las que participan en la formación de los intereses, para las que el supuesto de exogeneidad no es adecuado. Hasta el punto en que las instituciones políticas entren dentro del segundo grupo, la economía política puede contribuir a clarificar la necesaria distinción.

Incluso sobre la base de una distinción apropiada entre los dos tipos de instituciones, el enfoque de la elección racional plantea problemas. Este enfoque está especialmente diseñado para tratar la relación entre la búsqueda del interés propio y los resultados colectivos. Toma como algo dado la motivación que se supone en la noción de interés propio. Los partidarios de este enfoque escriben muchas veces como si sus conclusiones fueran válidas mientras se acepte la primacía del interés propio y del cálculo racional (es decir, del cálculo instrumentalmente racional) en la motivación y el comportamiento individual. Pero esto no está tan claro como parece.

El aceptar la búsqueda del interés privado como un objetivo del intercambio (y en menor medida del gobierno), no significa que aceptemos la forma típica de entender el interés propio y la racionalidad del marco de la elección racional. Al fin y al cabo, el interés propio no es un tema tan sencillo (ver Kohut, 1977). Para ser un agente y poder elegir, el individuo debe tener un yo cohesivo al que referirse y a partir del cual definir sus objetivos. Además, la naturaleza de ese yo determinará la naturaleza de la elección realizada por el agente, por ejemplo si es capaz o no de ordenar justificadamente el ranking de sus alternativas en un orden de preferencias. Antes de que supongamos

demasiado rápidamente que la elección y la racionalidad tratan sobre el ranking y la preferencia, debemos estudiar más profundamente la naturaleza de la propia agencia y las cualidades que hacen que un agente sea capaz de elegir.

Es importante destacar, en relación con esto, que el enfoque clásico evita los problemas de agencia y elección al centrarse en la búsqueda del beneficio y no de la maximización de la utilidad. Este enfoque proviene del hecho de que la teoría clásica es fundamentalmente una teoría del crecimiento de la riqueza y no de su asignación estática. Los economistas clásicos no se ocupan mucho de la elección del consumidor y se dedican en cambio a las implicaciones de la búsqueda del beneficio para el crecimiento de la riqueza. Al hacer esto, prestan menos atención de la que pudieran al papel de la demanda en el funcionamiento de la economía de mercado, a la vez que evitan también los peligros de interpretar el mundo en términos de escasez y de elección racional.

Cuando hacemos que las instituciones políticas deriven del interés propio, convertimos de hecho al yo en una condición previa irreductible de la interacción social, y esto dificulta el tomar en consideración analíticamente los determinantes sociales y el marco institucional del interés propio. Esta observación tiene relación con uno de nuestros temas centrales: el vínculo entre la economía política y la despolitización de la sociedad, el desplazamiento de la política por parte de la sociedad civil. Una reivindicación que nosotros consideramos que es el papel necesario que deben jugar las instituciones políticas, estableciendo un marco perdurable para la formación de los deseos y que podría limitar la erosión del Estado asociada al proyecto tradicional de la economía política.

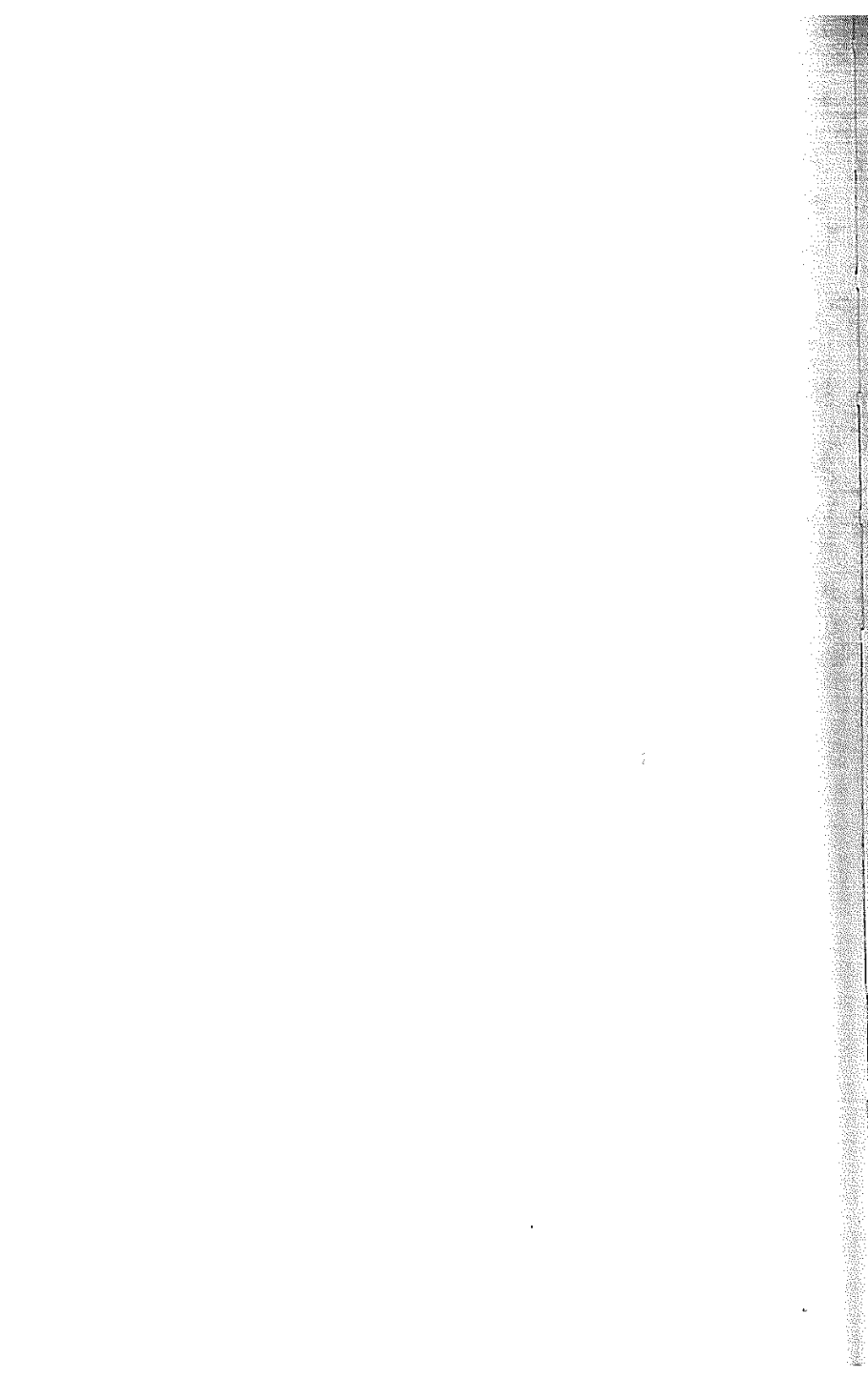
BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ARROW, Kenneth. (1951). *Social Choice and Individual Values*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- BARBER, Benjamin R. (1988). *The Conquest of Politics: Liberal Philosophy in Democratic Times*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- BASU, Kauship; JONES, Eric; SCHLICHT, Ekkehart. (1987). «The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History», *Explorations in Economic History*, 24, p 1-21.
- BATES, Robert. (1981). *Markets and State in Tropical Africa*. Berkeley: University of California Press.
- . [1983] (1987). *Essays on the Political Economy of Rural Africa*. Cambridge: Cambridge University Press. Berkeley: University of California Press.
- . 1988. «Macro-Political Economy in the Field of Development». Duke University Program in International Political Economy, documento de trabajo, n° 40, p. 1-69.
- BECKER, Gary. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- BOWMAN, John R. (1989). *Capitalist Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BUCHANAN, James. (1979). «An Economist's Approach to "Scientific Politics"». En: Buchanan, *What Economists Do?* Indianapolis: Liberty Fund.
- . (1984). «Politics without Romance. A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications». En: James M. Buchanan y Robert D. Tollison, (eds.). *The Theory of Public Choice-II*. Ann Arbor: University of Michigan Press, p. 11-22.
- . (1987). «The Constitution of Economic Policy». *American Economic Review*, 77, n° 3, p. 243-250.

- BUCHANAN, James. (1988). «Contractarian Political Economy and Constitutional Interpretation». *Papers and Proceedings of the American Economic Association*, 78, n° 2, p. 135-139.
- BUCHANAN, James; TULLOCK, Gordon. (1962). *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- DOWNES, Anthony. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. Nueva York: Harper & Row.
- EKELUND jr., Robert B.; TOLLISON, Robert D. (1986). *Microeconomics*. Boston: Little, Brown.
- ELSTER, Jon. (1986). «Introduction». En: Jon Elster (ed.). *Rational Choice*. Nueva York: New York University Press, p. 1-33.
- . (1987). «The Possibility of Rational Politics». *Archives Européennes de Sociologie*, 28, n° 1, p. 67-103.
- FIELD, Alexander. (1979). «On the Explanation of Rules Using Rational Choice Models». *Journal of Economic Issues*, 13, n° 1, p. 49-72.
- . 1984. «Microeconomics, Norms, and Rationality». *Economic Development and Cultural Change*, 32, p. 683-711.
- FIORINA, Morris P. (1982). «Legislative Choice of Regulatory Forms: Legal Process or Administrative Process?». *Public Choice*, 39, p. 33-66.
- FROLICH, Norman; OPPENHEIMER, Joe A. (1978). *Modern Political Economic*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- GILPIN, Robert. (1981). *War and Change in World Politics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- . (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- GOWA, Joanne. (1989). «Rational Hegemons, Excludable Goods, and Small Groups: An Epitaph for Hegemonic Stability Theory?». *World Politics*, 41, n° 3, p. 307-324.
- HIRSCHLEIFER, Jack. (1985). «The Expanding Domain of Economics». *The American Economic Review*, 75, n° 6, p. 53-68.
- KEOHANE, Robert O. (1982). «The Demand for International Regimes». *International Organization*, 36, n° 2, primavera, p. 325-355.
- . 1984. *After Hegemony*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- KINDLEBERGER, Charles P. (1973). *The World in Depression, 1929-1939*. Berkeley: University of California Press.
- . (1981). «Dominance and Leadership in the International Economy». *International Studies Quarterly*, 25, n° 3, p. 242-254.
- KOHUT, Heinz. (1977). *The Restoration of the Self*. Nueva York: International University Press.
- KRUEGER, Anne O. (1974). «The Political Economy of the Rent-Seeking Society». *American Economic Review*, 64, p. 291-303.
- LEVI, Margaret. (1988). *Of Rule and Revenue*. Berkeley: University of California Press.
- LEVINE, David. (1983). «How Economists View Policy». *Democracy*, 3, n° 3, p. 83-93.
- MARSHALL, Alfred. [1890] (1930). *Principles of Economics*, 8ª ed. Londres: Macmillan.
- MATTHEWS, Donald. (1960). *U.S. Senators and Their World*. Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press.
- McKEAN, Roland J. (1958). *Efficiency in Government through Systems Analysis*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- McKELVEY, R. D. (1976). «Intransitivities in Multidimensional Voting Models and Some Implications for Agenda Control». *Journal of Economic Theory*, 12, p. 472-482.
- . (1979). «General Conditions for Global Intransitivities in Formal Voting Models». *Econometrica*, 47, p. 1.085-1.111.
- McKENZIE, Richard; TULLOCK, Gordon. (1981). *The New World of Economics*, 3ª ed. Homewood., Ill.: Irwin.
- McLEAN, Iain. (1987). *Public Choice: An Introduction*. Nueva York: Basil Blackwell.

- MOE, Terry M. (1980). *The Organization of Interest*. Chicago: University of Chicago Press.
- MUELLER, Dennis C. (1979). *Public Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MUSGRAVE, Richard A. (1959). *The Theory of Public Finance*. Nueva York: McGraw-Hill.
- MUSGRAVE, R. A.; PEACOCK, A. P. (eds.). (1958). *Classics in the Theory of Public Finance*. Nueva York: St. Martin's Press.
- NORTH, Douglass C. (1978). «Structure and Performance: The Task of Economic History». *Journal of Economic Literature*, 16, n° 3, p. 963-978.
- . (1981). *Structure and Change in Economic History*. Nueva York: W. W. Norton.
- . (1984). «Transaction Costs, Institutions, and Economic History». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 14, p. 7-17.
- NORTH, Douglas C.; THOMAS, Robert Paul. (1973). *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OLSON Jr., Mancur. (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- . (1982). *The Rise and Decline of Nations*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- PLOTT, Charles R. (1976). «Axiomatic Social Choice Theory: An Overview and Interpretation». *American Journal of Political Science*, 20, n° 3, p. 511-596.
- POPKIN, Samuel. (1979). *The Rational Peasant*. Berkeley: University of California Press.
- RAE, Douglas. (1969). «Decision Rules and Individual Values in Constitutional Choice». *American Political Science Review*, 63, p. 40-56.
- RHODES, Steven E. (1985). *The Economist's View of the World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RIKER, William H. (1980). «Implications from the Disequilibrium of Majority Rule for the Study of Institutions». *American Political Science Review*, 74, p. 432-447.
- ROBBINS, Lionel. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: Macmillan.
- SCHATTSCHEIDER, E. E. (1960). *The Semisovereign People: A Realist's View of Democracy in America*. Nueva York: Holt, Rinehart, and Winston.
- SCHELLING, Thomas C. (1984). «Economic Reasoning and the Ethics of Policy». En: Thomas C. Schelling. *Choice and Consequence*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- SCHOFIELD, Norman. (1978). «Instability of Simple Dynamic Games». *Review of Economic Studies*, 45, p. 575-594.
- . (1980). «Formal Political Theory». *Quality and Quantity*, 14, p. 249-275.
- SEN, Amartya. (1970). *Collective Choice and Social Welfare*. Edimburgo: Oliver and Boyd.
- . 1989. «Economic Methodology: Heterogeneity and Relevance». *Social Research*, 56, n° 2, p. 299-329.
- SHEPSLE, Kenneth A. (1979a). «Institutional Arrangements and Equilibrium in Multidimensional Voting Models». *American Journal of Political Science*, 23, p. 27-59.
- . (1979b). «The Role of Institutional Structure in the Creation of Policy Equilibrium». En: Douglas W. Rae y T. J. Eismeyer (eds.), *Public Choice and Public Policy*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, p. 249-283.
- . (1983). «Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions». Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, documento de trabajo n° 82, p. 1-54.
- SHEPSLE, Kenneth A.; WEINGAST, Barry R. (1981). «Structure-Induced Equilibrium and Legislative Choice». *Public Choice*, 37, p. 503-519.
- SLUSTKY, S. (1977). «A Characterization of Societies with Consistent Majority Decision». *Review of Economic Studies*, 44, junio, p. 211-225.
- SMITH, Adam [1776] (1937). *The Wealth of Nations*. Nueva York: Modern Library.
- SPENCER, Herbert. [1843] (1981). «The Proper Sphere of Government». En: *The Man Versus the State: With Six Essays on Government, Society, and Freedom*. Indianapolis: Liberty Fund.

- STIGLITZ, Joseph E. (1988). *Economics of the Public Sector*, 2ª ed., Nueva York: W. W. Norton.
- STOKEY, Edith; ZECKHAUSER, Richard. (1978). *A Primer for Policy Analysis*. Nueva York: W. W. Norton.
- TAYLOR, Michael J. (1969). «Proof of a Theorem on Majority Rule». *Behavioral Science*, 14, mayo, p. 228-236.
- . (1988). «Rationality and Revolutionary Collective Action». En: Michael Taylor (ed.). *Rationality and Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TOLLISON, Robert D. (1984). «Public Choice, 1972-1982». En: James M. Buchanan y Robert D. Tollison (eds.). *The Theory of Public Choice-II*. Ann Arbor: University of Michigan Press, p. 3-8.
- TULLOCK, Gordon. (1967). «The General Irrelevance of the General Impossibility Theorem». *Quarterly Journal of Economics*, 81, mayo, p. 256-270.
- . (1981). «Why So Much Stability?» *Public Choice*, nº 37, p. 189-202.
- WAGNER, Richard E. (1989). *To Promote the General Welfare: Market Processes vs. Political Transfers*. San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy.
- WICKSELL, Kout. (1896). «A New Principle of Just Taxation». *Finanztheoretische Untersuchungen*. Jena, Alemania.
- WOLFF, Richard, D.; RESNICK Stephen A. (1987). *Economics: Marxian Versus Neoclassical*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.



La eficiencia de la política económica*

Alan Marin

[...]

1. EXPECTATIVAS RACIONALES E INEFICIENCIA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Está claro que el nivel de muchas variables que influyen en el output, como por ejemplo el de la inversión, está afectado por las expectativas de la gente sobre el futuro. Uno de los problemas principales de la ciencia económica ha sido el cómo modelar satisfactoriamente la forma en que las personas forman sus expectativas sobre acontecimientos futuros, tales como la inflación futura. En el capítulo anterior, al explicar la curva de Phillips ampliada con expectativas y cómo el *trade off* a corto plazo entre la inflación y el desempleo se alteraba y acababa desapareciendo, supusimos implícitamente que las expectativas sobre la inflación se adaptaban con retraso a los niveles reales de inflación. Sin embargo, esto tiene aspectos insatisfactorios, como la implicación de que las personas realizan errores sistemáticos en sus predicciones durante periodos de inflación regularmente cambiante.

Recientemente, se ha aplicado a los modelos macroeconómicos una forma de modelar las expectativas, propuesta inicialmente para la microeconomía por Muth (1961). A esta teoría se la llama «expectativas racionales» —el último en la larga corriente de conceptos económicos que oficialmente están libres de valores pero a los que se les asignan normativamente nombres persuasivos: después de todo, ¿quién querría ser acusado de tener «expectativas irracionales», o quién sería lo suficientemente altivo como para atribuírselas a otros?—.

Básicamente, el enfoque supone que las personas utilizan óptimamente toda la información disponible al realizar las previsiones que forman parte de sus decisiones. Esta información no sólo incluye las series de datos disponibles más recientes, sino también el mejor conocimiento disponible sobre la estructura de la economía (es decir, «el» mejor modelo de la economía, o la parte de éste bajo consideración). La información tomará en cuenta las propias políticas gubernamentales si éstas son conocidas o pueden deducirse. Incluirá un conocimiento de todos los errores de predicción anteriores, y si éstos mostraran un patrón sistemático, este mismo patrón podría ser utilizado para mejorar las predicciones. Así, los individuos no harán errores sistemáticos al formar sus expectativas, ya que estos errores no serían coherentes con las «expectativas racionales».

* Publicado en: Marin, Alan. «The effectiveness of policy». En: *Macroeconomic policy*. Londres; Nueva York: Routledge, 1992, p. 9-100. Traducción: Gemma Galdon.

Al combinar esto con otros supuestos sobre el comportamiento macroeconómico, aparecen resultados sorprendentes y potentes. La proposición concreta en la que nos centraremos se debe a Lucas (1972) y la reforzaron Sargent y Wallace (1976)¹. En el contexto y nivel de este libro, la forma más fácil de ver la proposición es utilizando la curva de Phillips ampliada con expectativas desarrollada en el capítulo 4. El argumento se planteará tanto verbalmente como utilizando símbolos.

En ese capítulo, el resultado era que los cambios en el salario nominal estaban relacionados con el desempleo, y las expectativas sobre la inflación de precios —en la versión fuerte del modelo, los cambios en los salarios reaccionaron totalmente a las expectativas sobre la inflación de los precios—. Si también existe, tal como se supone frecuentemente, una relación sistemática entre los cambios reales en los precios y los cambios en los salarios, se desprende que la inflación real de los precios estará relacionada con el desempleo y con la inflación de precios esperada. Además, el equilibrio a largo plazo se definió como el momento en el que la inflación real iguala a la esperada, situándose entonces el desempleo en su tasa «natural» o NAIRU. Por lo tanto, sólo si la inflación real de los precios no es igual a la inflación esperada, el desempleo será diferente de su tasa natural o NAIRU (en el resto de la sección, supondremos que NAIRU es la tasa natural a la que la demanda iguala a la oferta).

En el tratamiento inicial se supuso que los cambios en los salarios, y por lo tanto los cambios reales de los precios, dependían del desempleo y de la inflación esperada, pero la dirección implícita de causalidad puede ser invertida (en la explicación de Friedman en el capítulo 4, páginas 67-70, éste es claramente el caso). En este caso, el nivel de desempleo, y por lo tanto el del output, depende de la diferencia entre la inflación de los precios real y la esperada. El desempleo sólo diferirá de su «tasa natural» si la inflación esperada difiere de la inflación real. Las políticas sólo podrán afectar al desempleo si pueden afectar a la diferencia entre la inflación real y la prevista. Pero «con expectativas racionales», las personas podrán prever las pautas y los efectos de cualquier política gubernamental sistemática. Por lo tanto, si los gobiernos responden sistemáticamente a los acontecimientos, y no erráticamente, no podrán romper el vínculo entre la inflación real y la esperada. Consecuentemente, no podrán afectar al output y al empleo, que estará a su tasa natural, excepto en los casos en los que se produzcan shocks aleatorios imprevisibles.

El argumento puede también resumirse utilizando la nota del capítulo 4. Teníamos la ecuación (4.6):

$$\dot{W} = f(U) + \dot{P}^e \quad (5.1)$$

Si $\dot{P} = \dot{P}^e$, entonces $U = U_*$, la tasa natural.

De nuevo, para simplificar, imaginemos una economía sin crecimiento e imaginemos también convencionalmente (aunque no sin problemas en este contexto), que

1. No vamos a tratar la llamada «crítica de Lucas» de la modelación econométrica (Lucas, 1976), cuyos detalles pueden encontrarse en libros más avanzados centrados en las expectativas racionales, por ejemplo Begg (1982), Sheffrin (1983). Estos libros también proporcionan un informe del modelo microeconómico del propio Lucas utilizado para desarrollar su proposición, más que el enfoque utilizado aquí, que es más conveniente para este libro.

los aumentos salariales se transmiten totalmente a los precios. Con estos supuestos, $\dot{P} = \dot{W}$ de modo que (5.1) se convierte, como en (4.7), en:

$$\dot{P} = f(U) + \dot{P}^e \quad (5.2)$$

Y para $\dot{P} = \dot{P}^e$, $U = U_*$ o $0 = f(U_*)$.

La ecuación (5.2) puede ser reescrita como:

$$f(U) = \dot{P} - \dot{P}^e \quad (5.3)$$

Que puede reescribirse (ya que la curva de Phillips a corto plazo del capítulo 4 es siempre de pendiente decreciente) como:

$$U = j(\dot{P} - \dot{P}^e) \quad (5.4)$$

Con $U_* = j(0)$, dónde $j(\)$ denota otra relación funcional. Las implicaciones son incluso más claras si (5.3) o (5.4) se reescriben como:

$$U - U_* = k(\dot{P} - \dot{P}^e) \quad (5.5)$$

Con $k()$ denotando también una relación funcional. Así, el gobierno sólo puede afectar a U si puede afectar a $\dot{P} = \dot{P}^e$, lo que no puede hacer a través de una política sistemática si existen expectativas racionales $\dot{P} = \dot{P}^e$, por lo tanto $U = U_*$.

Esta conclusión podría expresarse de otra forma diciendo que, con expectativas racionales, no existe intercambio a corto plazo entre la inflación y el desempleo, o que la curva de Phillips es vertical incluso a corto plazo. Bajo estas condiciones, una política sistemática no sólo no es efectiva, sino que también es innecesaria, ya que todo el desempleo es natural (excepto quizá en el caso de algunos errores imprevisibles debidos a shocks puramente aleatorios). Además, como se detallará más tarde, si las políticas deflacionarias son esperadas pueden utilizarse para reducir la inflación sin producir ningún efecto perjudicial para el empleo —una perspectiva atractiva para un gobierno—.

Tal como se ha afirmado, la proposición de que una política gubernamental sistemática es incapaz de cambiar el output y el empleo, se refiere a los efectos macroeconómicos tanto de la política monetaria como de la fiscal². Pueden producirse efectos microeconómicos colaterales, llamados popularmente efectos «del lado de la oferta», debidos a instrumentos concretos de la política fiscal, pero estos son un tema aparte —cambian la propia tasa natural de desempleo, en lugar de controlar los movimientos alrededor de una tasa natural existente³—.

Se han realizado varias extensiones del modelo (por ejemplo para tratar la realidad empírica de los ciclos económicos, que son incoherentes con la forma original⁴),

2. La independencia de la «economía real» del dinero, incluso a corto plazo, es posiblemente la razón de la descripción «nueva macroeconomía clásica».
3. También pueden producirse efectos colaterales del equilibrio monetario/fiscal sobre la composición del output entre la inversión, el consumo y el gasto público que pueden afectar al output a largo plazo vía cambios en la tasa de acumulación del capital.
4. Ver nota 22, capítulo 3, para las teorías de los «ciclos reales», que son un conjunto de extensiones del modelo original.

pero a condición de que el output, o los cambios en el output, puedan alterarse sólo afectando la distancia entre los precios reales y los esperados, la proposición básica se mantiene, es decir, que la política macroeconómica no es efectiva.

La proposición de ineficiencia de la política económica ha sido atacada desde dos direcciones principales. Una hace referencia a los requerimientos de las expectativas racionales. En su forma más simple, se cuestiona, principalmente basándose en la introspección, si las personas realizan las mejores previsiones posibles no sesgadas utilizando toda la información que les es disponible. Sin embargo, las exigencias para las expectativas racionales pueden debilitarse un poco y todavía seguir manteniendo lo esencial de la proposición de ineficiencia de la política económica si todos los demás supuestos son válidos. Las previsiones no sesgadas, sin errores sistemáticos, son suficientes incluso si no son las mejores previsiones posibles. La habilidad para establecer previsiones de este tipo (que, por regla general, son correctas) puede ser más fácil, y si el mundo se mueve de forma suficientemente suave, algunas previsiones nada sofisticadas, «a dedo», también pueden no ser sesgadas. Además, la proposición no requiere que cada persona realice previsiones de expectativas racionales sobre cada una de las variables de la economía, sino sólo sobre aquellas que pueden afectar sus acciones. Por ejemplo, un trabajador individual cuyos ingresos estén fijados por la negociación colectiva y que sea lo suficientemente viejo como para no plantearse el cambiar de empresa, y menos todavía de ocupación, no necesita molestarse en recoger información sobre tantos aspectos de la economía como el representante sindical implicado en la negociación colectiva.

El supuesto de que todo el mundo dispone de información completa sobre la estructura de la economía (o al menos tan completa como sea necesaria para tomar sus propias decisiones) es atacado al señalar que incluso los «expertos» difieren en sus previsiones —tal como es aparente al leer las previsiones macroeconómicas publicadas por diferentes instituciones—. Por lo tanto, no puede ser verdad que todo el mundo conozca el «verdadero» modelo de la economía, de lo contrario, habría unanimidad. De la forma más simple: ¿pueden los que creen en las expectativas racionales y en la proposición de la ineficiencia de la política económica creer también que los defensores de las políticas de gestión de demanda keynesianas utilizan la información más completa y más correcta sobre la estructura de la economía?

La idea de que las personas disponen de información completa sobre la estructura de la economía también es atacada por ser inverosímil, una vez que uno considera una economía que esté ocasionalmente sujeta a cambios estructurales importantes. Puede ser posible inferir correctamente la estructura cuantitativa de una economía estática utilizando técnicas estadísticas aceptadas, pero existen problemas no resueltos sobre cómo puede uno conocer los cambios —especialmente debido a que el comportamiento de cada individuo dependerá de las expectativas (racionales) sobre como las otras personas alteran las expectativas (racionales) después de un cambio—. La propia trayectoria real de la economía dependerá entonces de las expectativas sobre las expectativas de cómo evolucionará la trayectoria.

Debería destacarse que el ataque al realismo de las expectativas racionales y al supuesto de amplia información también proviene de los partidarios del Monetarismo más antiguo. Tal como se ha explicado en el capítulo 3, páginas 42-9, su desacuerdo con la política de estabilización keynesiana se centra en la falta de conocimiento por parte

del gobierno. Se oponen a la política de estabilización porque era poderosa y efectiva, pero susceptible de ser utilizada de forma incorrecta. Esto es totalmente lo contrario de la proposición de la ineficiencia de la política económica.

La otra vía principal de ataque a la proposición de la ineficiencia de la política económica se ha centrado en los supuestos adicionales, a veces implícitos, necesarios para que la proposición se mantenga. Sin embargo, de nuevo, el argumento principal revierte al tema de si los salarios y los precios se mueven de forma adecuada para que todos los mercados se vacíen, incluyendo el mercado laboral. Si, por razones institucionales o de otro tipo, los salarios y los precios no se ajustan regular y continuamente, puede haber espacio para que los gobiernos afecten al output. Por ejemplo, si los salarios se fijan una vez al año, mientras que los gobiernos pueden cambiar sus políticas monetarias con más frecuencia, entonces la política monetaria puede revisarse para incluir los acontecimientos que no eran previsibles en el momento en el que se establecieron la mayoría de los acuerdos salariales en vigor⁵. En aquellos países (en contraste con los EE UU) donde el ejecutivo no es elegido separadamente, de forma que el gobierno puede disponer de una mayoría casi automática en el Parlamento/Asamblea, las políticas fiscales también pueden ser muchas veces ajustadas a intervalos más cortos que la duración típica de los acuerdos salariales. Así, la política fiscal también puede reaccionar sistemáticamente ante acontecimientos nuevos que no pudieron haber sido racionalmente esperados cuando se acordaron los salarios. Se puede establecer así una separación entre el cambio real de los precios y el esperado cuando se fijaron los salarios⁶.

En una visión más tradicionalmente keynesiana, los salarios (especialmente) son pegadizos [*sticky*] durante períodos bastante largos, y no responden suavemente para equilibrar la oferta y la demanda, ni tal como son en el momento de realizar nuevas negociaciones, ni tal como se prevén para el momento de la negociación del año siguiente. En términos de símbolos, una vez que se permiten rigideces de este tipo, entonces las funciones (5.4) o (5.5) dejan de ser representaciones adecuadas de los determinantes del desempleo y del output.

Algunos defensores de la proposición de ineficiencia de la política han replicado que la rigidez de salarios y precios ante cambios inesperados sería subóptima para las partes implicadas —en el sentido de que las dos partes podrían beneficiarse de un comportamiento más flexible— y, por lo tanto, no existirían tales rigideces⁷. Tal como se planteó en el capítulo 3, algunos keynesianos han defendido la «racionalidad» de las rigideces, y otros han dicho que tanto si se puede encontrar una base teórica microeconómica coherente para los salarios/precios rígidos como si no, éstos son simplemente un hecho, y por lo tanto no pueden ser ignorados en un análisis realista.

A pesar de que la flexibilidad de los movimientos de salarios/precios y su grado de reacción a las fuerzas de mercado de exceso de demanda y de oferta, ha sido pro-

5. Este argumento se debe a Fischer (1977), Phelps y Taylor (1977)
6. El argumento supone, actualmente de forma realista para la mayor parte de los países desarrollados, que los salarios nominales no están totalmente indexados a los cambios en los niveles de precios, sino que ocurren durante el periodo de contrato medio.
7. Barro es frecuentemente mencionado en este contexto. Sus artículos de 1977 y, menos técnicamente, de 1979, se acercan a esta afirmación pero no acaban de afirmarlo explícitamente de esta forma.

bablemente el supuesto adicional más frecuentemente considerado inaceptable por parte de los economistas que se oponen a la proposición de la ineficiencia de la política, también se han atacado otros supuestos a los que es sensible esta proposición. La proposición también parece ser vulnerable a algunos de esos ataques⁸, pero otros disponen de potentes respuestas.

Éstas últimas incluyen la sugerencia de que el gobierno puede tener información superior a la del sector privado, que puede utilizar para estabilizar en respuesta a acontecimientos sobre los que el sector privado aún no tiene noticia. La respuesta a esto es que, si el gobierno dispone de tal información, sería más eficiente simplemente publicarlo al sector privado, que podría entonces utilizarla en su propia toma de decisiones. De forma similar, el razonamiento básico previo que llevó a la proposición de ineficiencia se expresó en términos de que la política sistemática era ineficiente. La implicación es que la política errática, es decir, la política sistemática mezclada con un componente puramente aleatorio, podría engañar a la gente, que no podría prever políticas económicas, y por lo tanto éstas tendrían efectos reales. Sin embargo, dentro de un marco microeconómico neoclásico estándar, con la «optimalidad» normativa de una economía de mercado de plena información, el engañar a la gente deliberadamente debe reducir la eficiencia—los individuos llegarán a las decisiones correctas si conocen todos los precios (y por lo tanto los precios relativos, incluidos los salarios reales)—. Esta réplica básicamente reitera los argumentos planteados anteriormente: con expectativas racionales y salarios y precios flexibles, la economía se encuentra en su tasa natural excepto por los shocks imprevisibles, y (como se planteó en el capítulo anterior) la tasa natural bajo los supuestos de competencia perfecta, de salarios/precios flexibles y de plena información es también la tasa óptima. Así, a pesar de que podría tener efectos reales, la política deliberadamente errática no puede mejorar a la economía ya que fundamentalmente no existe ningún problema macroeconómico a resolver por parte de tal política.

La segunda vía de ataque podría resumirse diciendo que si están enraizadas en un modelo que no es de regular funcionamiento de tipo neoclásico o monetarista, las expectativas racionales por sí mismas no invalidan una política activista. Por ejemplo⁹, si las expectativas son racionales, pero tenemos un mundo keynesiano de salarios rígidos en el que la inversión depende del output esperado o del crecimiento esperado del output, entonces un anuncio de las intenciones gubernamentales de que, si es necesario, llevarán a cabo una política fiscal estabilizadora, hace por sí mismo más estable la economía y hace que la política sea menos necesaria. Como las empresas esperan que el output sea más estable, mantienen una trayectoria de inversión más regular, que no fluctuará en respuesta a los shocks temporales de la demanda agregada—ya que confían en que los déficits de demanda serán rectificadas por el gobierno—. La estabilización de la inversión llevará a un nivel de demanda y de output más estable que si las fluctuaciones en la inversión reflejaran, y por lo tanto amplificaran, otras fluctuaciones. De esta forma, la política fiscal gubernamental tiene propiedades estabilizadoras más fuertes cuando existen las expectativas racionales en un mundo típicamente keynesiano.

8. Para un informe completo, incluyendo algún material técnicamente avanzado que no se tratará aquí, ver Buiter (1980) así como los textos en la nota 1.

9. Este ejemplo se debe a Bailly (1978).

A pesar de que, como ya hemos indicado, los antiguos monetaristas y la nueva escuela clásica también tienen diferencias importantes, los temas analizados aquí indican algunas de las áreas de continuidad. Como el énfasis en el vaciado del mercado y el equilibrio —el razonamiento más detallado expresado por algunos partidarios de ecuaciones como la (5.4)¹⁰ encaja bien con la explicación del capítulo 4 que afirmamos mantiene el mismo Friedman—. Así como la implicación de que la política que pretende afectar a la actividad económica está equivocada porque sólo puede funcionar engañando a la gente y, por lo tanto, es subóptima. Finalmente, para esta parte, los dos grupos están contra los intentos activistas de llevar a cabo una política de estabilización macroeconómica.

Existe una considerable literatura respecto a la comprobación empírica de la proposición de la ineficiencia de la política económica. Nuestra impresión subjetiva (y sesgada) es que las expectativas racionales parecen resistir la comprobación mejor al explicar el comportamiento en algunos mercados de activos concretos y bien estructurados, como la Bolsa, pero que en lo relacionado con la proposición de la completa ineficiencia de la política económica, los resultados van más contra la proposición que a su favor¹¹.

Un comentario final sobre las implicaciones de la política puede ser llamado «El argumento de Páger Pascal». Pascal, el matemático-filósofo, escribió que uno no puede encontrar pruebas concluyentes de si Dios (él supuso sólo uno cristiano) existe o no. Sin embargo, vale la pena apostar por su existencia y actuar como si se pudiera estar seguro. El razonamiento de Pascal es que si Dios no existe, y uno actúa como si existiera, entonces la única pérdida es una pérdida relativamente menor, consistente en algunos inconvenientes y en la renuncia a oportunidades de actividades placenteras ocasionales. Sin embargo, si es al contrario, si Dios existe y uno actúa como si este no fuera el caso, entonces el beneficio es menor, al evitar tales inconveniencias y obtener placeres ocasionales, pero la pérdida es inmensa: el sufrimiento eterno a través de la perdición. Si uno actúa como si Dios existiera y así es, entonces se consigue el inmenso beneficio correspondiente. Por lo tanto, es prudente actuar siempre tal como uno lo haría si estuviera seguro de la existencia de Dios.

Si los defensores de la ineficiencia de la política están en lo correcto, y todo el mundo dispone de información completa sobre las políticas públicas y puede prever correctamente su impacto sobre los precios, entonces una política activista sistemática errónea tiene muy poco efecto. No afectará al output ni al empleo, sino que sólo cambiará el nivel de precios. Sin embargo, en un mundo de precios flexibles en el que todo el mundo conoce todo sobre los cambios en los precios, la inflación sólo tiene costes triviales para la economía¹². Así, si el mundo es realmente el del modelo de la pro-

10. La más comúnmente citada es la de Lucas (1972). A las ecuaciones resultantes (como nuestra (5.5) pero con $Y - Y_e$ a la izquierda) se las llama frecuentemente «funciones de oferta sorpresa», debido a que la divergencia del *output* de la tasa natural ocurre sólo cuando se produce una «sorpresa» en los precios —es decir, $P - P^e$ —.

11. Ver los textos en nota 1 para referencias de la comprobación empírica, algunas de las cuales no están libres de problemas. En los mercados de activos, las expectativas racionales forman parte de la hipótesis de los «mercados eficientes», que excluye los movimientos sistemáticos y anticipables de los precios de los activos —que permitirían unas ganancias de capital ilimitadas—.

12. Para un debate sobre los costes menores de la inflación prevista ver Bootle (1981). Nótese que los costes son particularmente bajos cuando existen cuentas bancarias que dan intereses. En el contexto de

posición de ineficiencia de la política económica, la utilización errónea de las políticas monetarias/fiscales no causa mucho daño¹³. Si (el mundo) es realmente keynesiano, hay grandes ganancias posibles por la utilización de tales políticas. Contrariamente, si los gobiernos no intentan estabilizar y el mundo es uno de expectativas racionales y precios flexibles, entonces la ganancia es trivial, pero si el mundo es realmente keynesiano, la pérdida por abstenerse de la política de estabilización es muy grande. Así, frente al desconocimiento de si el mundo es realmente keynesiano o si en realidad se acerca al de la proposición de ineficiencia, los gobiernos deberían apostar por que fuera keynesiano e intentar activamente estabilizar el empleo y el output.

El último párrafo supone que el gobierno dispone de suficiente información y sentido para evitar las políticas desestabilizadoras. Las conclusiones de política económica de esta sección serían desagradables para un monetarista de la escuela más antigua.

Sin embargo, los monetaristas que aún creen que la falta de información puede llevar, inadvertidamente, a una política desestabilizadora, parecen hoy ser relativamente pocos en número. Uno podría, de forma muy despreciativa (y poco comprensiva), poner la «revolución de las expectativas racionales» en una perspectiva histórica argumentando que se produjo justo cuando los economistas keynesianos afirmaban que la simulación de modelos econométricos cuantitativos basados en la estadística mostraban que se tenía suficiente información para evitar que las políticas activistas provocasen una desestabilización involuntaria. El argumento contra estas políticas pasó entonces de basarse en la hipótesis de información insuficiente a basarse en el supuesto de que existe información muy completa accesible para todos¹⁴.

2. CREDIBILIDAD Y CONSISTENCIA

Además del análisis formal de los modelos de expectativas racionales, su enfoque básico ha sido utilizado para atacar las políticas activistas orientadas a aumentar el empleo desde otro ángulo, que no está limitado a los modelos formales (aunque tampoco es incompatible con ellos). Este ataque se concentra en las expectativas del público acerca de la política gubernamental. Aunque han sido fuertemente defendidas por algunos economistas que están asociados a la creencia en las hipótesis de las expectativas racionales/vaciado del mercado, también pueden encontrarse en los escritos de economistas que no son de esta línea¹⁵. Se explicará aquí en un contexto que no se limita a un mundo en el que se cumple la proposición de ineficiencia de la política económica. El punto

esta sección, si la política sistemática no puede afectar a las variables reales agregadas, como el output, evidentemente los cambios en la inflación que también provoca tampoco pueden afectar a estas variables reales. El supuesto de flexibilidad significa que las rigideces que pueden provocar efectos distribucionales tampoco serán muy importantes.

13. Evidentemente, como ya se ha mencionado, la vieja crítica monetarista del capítulo 3 es errónea si la proposición de ineficiencia de la política económica es correcta.
14. La crítica econométrica de Lucas mencionada en la nota 1 podría verse dentro de esta perspectiva como un descrédito hacia los estudios de simulación que estaban utilizando los keynesianos para reforzar sus recomendaciones de política económica.
15. Ver, por ejemplo, Okun (1981), o el debate de Fellner (1982) y otros. Kydland y Prescott (1977) es una fuente comúnmente citada, a pesar de que de alguna forma este artículo está más íntimamente relacionado con la crítica de Lucas de la nota 1 que con el análisis que nosotros consideraremos.

crucial que tiene en común con los modelos completos de expectativas racionales es la afirmación de que, cuando las personas tomen sus propias decisiones, tendrán en cuenta sus expectativas de lo que es probable que esté haciendo el gobierno y su presumible efecto en la economía.

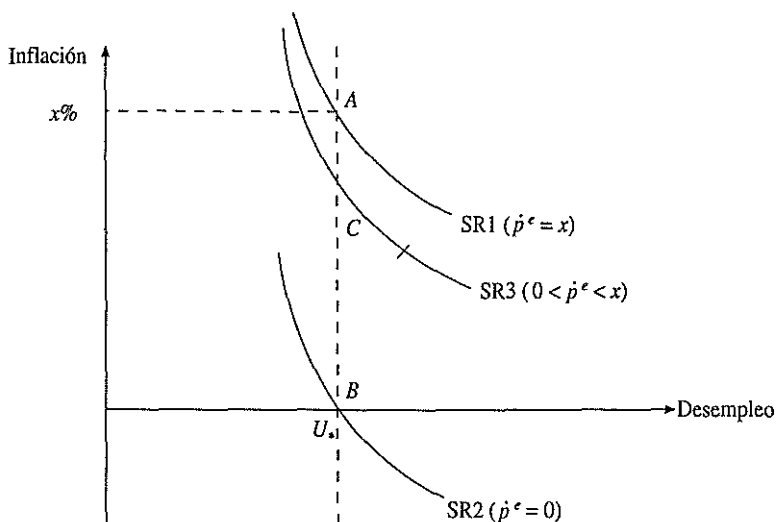
Por ejemplo, si el gobierno actúa frecuentemente para aumentar la demanda agregada porque quiere expandir el empleo, la gente acabará esperando una demanda agregada «boyante» y la incorporarán a su propio comportamiento de establecimiento de salarios/precios. Se producirán grandes aumentos de los salarios nominales (y, por lo tanto, de los precios) ya que la gente esperará que el gobierno incremente la demanda nominal agregada, incrementando por ejemplo la oferta monetaria. Una vez se hayan producido estos aumentos de salarios nominales el gobierno se enfrentará a una elección difícil —puede «validar» los incrementos salariales aumentando aún más la oferta monetaria o puede rehusar hacerlo—. Si elige lo primero, demuestra que las expectativas de la gente respecto a sus políticas son correctas, por lo que éstos seguirán actuando basándose en el supuesto de más políticas expansionistas. Si elige lo último, se producirá un déficit de la demanda real (la demanda nominal agregada no aumentará tanto como los salarios nominales y los precios) y el output caerá, o por lo menos no aumentará tanto como lo habría hecho de otra forma y, por lo tanto, la situación del empleo se deteriorará.

Una forma de plantear un dilema de este tipo es que puede producirse una «inconsistencia temporal» con lo que en otras circunstancias serían políticas óptimas¹⁶. Considerando de forma aislada cualquier periodo en el que es probable que el empleo esté por debajo de lo que desea el gobierno, debido por ejemplo a un shock contraccionario (ya sea del exterior, como un aumento en los precios del petróleo, o doméstico, como un fuerte aumento en las negociaciones salariales), la política correcta sería tener una posición monetaria/fiscal expansionista. Pero debido a sus efectos sobre las expectativas del público sobre políticas futuras, la política expansionista no es coherente con los objetivos a largo plazo del gobierno, especialmente su deseo de evitar una espiral inflacionista. Al gobierno le gustaría que la gente creyera que no «salvará» a la economía si se producen shocks contractivos, de forma que el comportamiento de los salarios/precios fuera moderado, para de todas formas después relanzan la economía si hay contracción. Sin embargo, no puede engañar a la gente indefinidamente.

Otro aspecto del dilema puede verse cuando los gobiernos quieren reducir la inflación. Esto puede verse más fácilmente utilizando el diagrama de la curva de Phillips aumentado con expectativas. Consideremos una economía en la que la gente espera una inflación de precios del $x\%$. Para simplificar, de nuevo en el diagrama, imaginemos una economía sin crecimiento natural de la productividad, aunque de nuevo esto no es esencial para el argumento. También para mantener el tratamiento lo más claro posible, imaginemos que la velocidad de circulación de la oferta monetaria es constante. Así, esta economía se mantendría a la tasa natural de desempleo U_* , y a la inflación de precios $x\%$ (= aumentos del salario nominal de $x\%$) si el crecimiento del dinero se mantuviera estable al $x\%$, es decir, en el punto A en el gráfico 5.1.

16. Nuestro ejemplo aquí no es el del artículo de Kydland y Prescott (1977) que incluye el término en su título.

Gráfico 5.1. Influencia de la credibilidad sobre la relación inflación/desempleo



Si el gobierno anuncia que pretende reducir o eliminar la inflación, y que para conseguirlo reducirá el crecimiento de la oferta monetaria por debajo de $x\%$, lo que en realidad pretende hacer es pasar directamente a una menor inflación sin que aumente el desempleo, es decir, pasar de A a B en el gráfico 5.1. Pero si la gente piensa que el gobierno no cumplirá sus políticas, no esperarán que la inflación baje, y la curva de Phillips a corto plazo será la misma (en la curva $SR1$ en el gráfico)¹⁷. Como mínimo, no esperarán que la inflación baje mucho, y la curva de Phillips se mantendrá cerca de su posición original (es decir, que se moverá sólo hacia $SR3$ en el gráfico). Si el gobierno sigue adelante y reduce de todas formas el crecimiento de la oferta monetaria (quizá con lo que es coherente con el punto B , que en nuestro caso simplificado es un nivel constante de dinero, es decir, crecimiento cero), entonces la economía se dirigirá hacia un nivel de desempleo mayor que la tasa natural (algo como el punto C en el primer periodo). Sólo si se cree completamente al gobierno cuando anuncia su política antiinflacionaria puede éste pasar directamente a una inflación cero sin pasar por un periodo de alto desempleo, es decir, superior a la tasa natural. Si se le creyera, podría anunciar que a partir de entonces la oferta monetaria se mantendría a un nivel coherente con una inflación cero, e inmediatamente las expectativas se alterarían y toda la curva de Phillips a corto plazo se desplazaría hacia abajo (hacia $SR2$ en el gráfico) de forma que la economía podría mantenerse en la tasa natural sin inflación.

Cuanto más rápido se crea al gobierno, más rápido cambiará la gente sus expectativas y, por lo tanto, más rápidamente caerá la curva de Phillips a corto plazo. Por lo tanto,

17. Ignoramos algunas complicaciones en las dinámicas a muy corto plazo que pueden resultar del momento exacto y la duración de los convenios salariales y de los cambios en los precios comparados con los cambios en la oferta monetaria.

más corto será el periodo durante el cual la economía tendrá un desempleo por encima de la tasa natural.

Si, cuando el desempleo aumenta (por ejemplo hasta punto C en el gráfico), el gobierno se alarma por el coste de su política y relanza la economía, no sólo fracasará esta vez en conseguir sus propósitos de reducción completa de la inflación (hasta cero en nuestro ejemplo), sino que aumentará los costes en desempleo de futuras políticas antiinflacionistas. La próxima vez, su política antiinflacionista será menos creíble, y por lo tanto la gente estará menos dispuesta a aceptar que cualquier reducción inicial del crecimiento monetario será sostenida y, así, se producirá una caída menor de sus expectativas de inflación. Por lo tanto, habrá una moderación menor en los aumentos de los salarios nominales. En el gráfico se producirá una caída menor de la curva de Phillips a corto plazo. Debido a sus efectos sobre la credibilidad futura, cada vez que el gobierno adopta una política expansiva no sólo existe un coste en la inflación inmediata, sino que se produce un coste a más largo plazo sobre la inflación futura y también un coste más alto en el empleo a más largo plazo, en los intentos futuros de reducir la inflación.

Este tipo de mecanismos también se han utilizado para explicar porqué en algunos países, como en el Reino Unido después de 1980, las políticas monetarias y fiscales restrictivas se asociaron a grandes aumentos del desempleo, pero sólo a lentas reducciones en la tasa de aumento del salario nominal. Se ha sugerido que, como durante las décadas anteriores los gobiernos nunca habían mantenido una política estricta ante los aumentos del desempleo (que hubieran sido transitorios), la gente esperó un nuevo debilitamiento de las restricciones. Esta explicación parece que satisfizo particularmente a los seguidores de los políticos que lucharon en las elecciones sosteniendo que, reduciendo el crecimiento monetario, la inflación podría ser curada sin dolor¹⁸, pero que cuando llegaron al poder descubrieron que la reducción de la inflación no era fácil y que implicaba costes en desempleo. El hecho de que esta explicación haya sido utilizada de esta forma no significa de por sí mismo que sea falsa como explicación de los hechos. Si los demás supuestos tras la proposición de ineficiencia de la política económica son relevantes, esta explicación de los acontecimientos reales parece ser la mejor defensa disponible. Una vez que la gente evalúe correctamente lo que está haciendo el gobierno, la proposición volverá a cumplirse.

Se dijo antes que estos argumentos generales sobre la posible inconsistencia a largo plazo de las políticas expansionistas y la necesidad de que los gobiernos mantengan la credibilidad para las políticas antiinflacionistas eran compatibles con diversos planteamientos sobre la macroeconomía. A pesar de su consistencia formal, no nos parece que encajen muy bien con la creencia de que la gente tiene expectativas racionales y que los mercados se vacían rápidamente debido a la flexibilidad de salarios/precios.

Para empezar, si los salarios y los precios son flexibles durante periodos relativamente cortos, las intenciones gubernamentales relevantes también lo son sólo durante

18. Si la política deflacionaria real es correctamente anticipada, los otros supuestos tras la proposición de ineficiencia de la política supondrían que la inflación puede reducirse sin aumentar el desempleo —ya que ninguna política correctamente anticipada puede afectar al output o al empleo en cualquier dirección—. En este sentido, la proposición de ineficiencia de la política económica tiene el mismo atractivo político que el monetarismo de caja negra. En los dos casos, los gobiernos pueden reducir la inflación con una simple herramienta sin tener que preocuparse por el desempleo. En cambio, como no pueden afectar al desempleo, no tienen ninguna responsabilidad por él (como mínimo en relación a sus políticas macro).

periodos relativamente cortos¹⁹. La credibilidad para tales periodos cortos sería más fácil de establecer —especialmente en los primeros años de un nuevo gobierno, cuando no hay próximas nuevas elecciones—. Además, el tipo de explicación que acabamos de dar al hablar de credibilidad parece estar de cierta forma más próxima de una explicación del proceso de formación de expectativas en el que las expectativas se adaptan lentamente a acontecimientos pasados²⁰. En el espíritu de las expectativas racionales basadas en la información completa, uno puede preferir postular que la gente tiene una buena idea de la determinación del gobierno. Este último punto está relacionado con el mencionado en la sección previa como uno de los problemas del modelo de las expectativas racionales, v.gr. la falta de una explicación bien fundada de cómo la gente cambia sus expectativas a raíz de un cambio estructural.

En lo que concierne a la versión que trata de la inconsistencia temporal de las políticas óptimas, si se mantiene la proposición de ineficiencia completa de la política, aquella apenas tiene importancia —sean cuales sean las políticas que se utilicen a lo largo del tiempo, no tendrán ningún efecto sobre el empleo—. La idea de que serían útiles si se pudiera engañar a la gente surge de una idea del mundo muy distinta de la idea subyacente en el enfoque de las expectativas racionales/salarios y precios flexibles/vacío del mercado.

Un aspecto relacionado con el argumento de la inconsistencia de la credibilidad/tiempo que no encaja en el paradigma de la ineficiencia de la política económica es el que afirma que el motivo de preocupación es debido a que las políticas expansionistas, incluso como respuesta a un shock que lleve a un periodo de desempleo por encima de la tasa natural, acabarán provocando una mayor inflación o unos mayores costes de reducción de la inflación. Sin embargo, como ya hemos mencionado²¹, en un mundo de previsiones no sesgadas y flexibilidad de precios, la inflación no es un problema particularmente grave.

El tono de las discusiones sobre porqué deberían los gobiernos ceñirse a políticas restrictivas supone que el público tendrá tendencia a ver al gobierno como planteando un enfoque de o el uno/o el otro. *O* expandir siempre la demanda *o* preocuparse siempre sólo por la inflación. Por el tono, parece afirmarse que posiblemente no sólo los gobiernos, sino también el público que evalúa sus políticas, son demasiado sencillos para poder enfrentarse a la idea de que pueda haber más de un objetivo, con sustituciones [*trade offs*] entre ellos, de forma que se dé mayor prioridad al control de la inflación cuanto más alta sea ésta (para cualquier nivel dado de desempleo), y mayor prioridad al empleo cuanto más bajo sea (para cualquier nivel dado de inflación). Cualquier supuesta incapacidad del público para entender algo más que el sistema de política económica más simple parece estar en el polo opuesto a la hipótesis que ha simbolizado la modelación reciente de las expectativas racionales; es decir, que todos los individuos están muy bien informados y son capaces de tomar decisiones de forma inteligente.

19. Esto no sería estrictamente correcto si los contratos salariales se superponen de alguna forma, como en el modelo Taylor, ya que la superposición «extiende» el efecto de las expectativas a otros periodos. Sin embargo, como mostró Taylor, los contratos superpuestos destruyen de todas formas las conclusiones «nuevo clásicas».

20. Esta crítica concreta no es aplicable al ejemplo específico del artículo citado de Kydland y Prescott.

21. Ver nota 12.

De hecho, nos parece que incluso aquellos economistas que no aceptan el enfoque de las expectativas racionales en su significado técnico, pero que aceptan la racionalidad en su significado habitual deberían desconfiar del argumento de la «inconsistencia temporal» para renunciar *siempre* a las políticas expansionistas. No parece exigir una gran sofisticación que los gobiernos, o la opinión pública, se den cuenta que es probable que los objetivos sean múltiples, y de que pueden sostenerse diferentes posturas respecto a la política económica según los diferentes niveles relativos de las variables reales implicadas.

A pesar de todas nuestras matizaciones, sigue siendo verdad que diferentes economistas de diversas orientaciones comparten una preocupación por los efectos inflacionistas a largo plazo de las políticas expansionistas. Algunos están siempre contra este tipo de políticas, pero otros, que hubieran estado a favor de estas políticas si se aplicaran cuando el desempleo es elevado, se toman la preocupación en serio. Muchos de éstos defenderían una política de rentas como una vía para escapar del dilema de la inconsistencia temporal. Si una política de rentas adecuada no es factible, entonces incluso el análisis de los últimos dos párrafos apoya la idea de que puede haber momentos de alta inflación en los que el miedo a estimular mayores expectativas inflacionarias inhiba la actuación, a pesar de que el desempleo se encuentre a niveles considerados demasiado altos. Esto no es lo mismo que decir que estos miedos deberían inhibir siempre las políticas expansionistas.

3. CONCLUSIÓN

La parte principal de este capítulo ha tomado en consideración dos argumentos que debilitarían los efectos de las políticas macroeconómicas orientadas a la alteración del output y del empleo. El primero, el teorema Ricardo-Barro, si sus supuestos estuvieran lo suficientemente cerca de la realidad como para ser aplicables, debilitaría la política fiscal, pero no la política monetaria. El segundo, el teorema de la ineficiencia de la política económica de Lucas-Sargent-Wallace, convertiría tanto las políticas monetarias como las fiscales en ineficientes y las haría también innecesarias.

Los dos argumentos tienen varias cosas en común. Ambos suponen una gran cantidad de conocimiento y de comportamiento vertido hacia el futuro, que se afirman racionales —de hecho, el primer argumento es a veces referido como «superracionalidad» y el segundo incorpora el concepto de las «expectativas racionales»—. Examinándolos más de cerca, los dos dependen también de forma crucial de mercados sin rigideces ni limitaciones institucionales —el primero requiere lo que se llaman mercados perfectos de capital y el segundo requiere flexibilidad completa de precios/salarios—. Hasta el momento de escribir estas líneas, parece que ninguno de estos dos últimos aspectos ha sido utilizado directamente en discusiones populares sobre la economía y la política, pero han sido muy debatidos por economistas y (dados los usuales retrasos entre la teoría económica profesional y su influencia en la política) es probable que en el futuro sean utilizados para justificar políticas de estabilización. Finalmente, y de forma importante, los dos argumentos tienen en común el hecho de que no sólo debilitan los efectos de las políticas macroeconómicas dirigidas a cambiar el empleo, sino que también debilitan las objeciones a dichos argumentos y los riesgos de seguir tales políticas.

El tercer argumento considerado tiene en común con los dos anteriores el basarse en la importancia de las expectativas de la gente. Se concentra en las expectativas sobre las políticas gubernamentales futuras, y su retroacción en las decisiones actuales. Aunque muchas veces se ha relacionado este argumento con el enfoque de las expectativas racionales, es posible argumentar que es menos poderoso si está enraizado dentro del conjunto completo de supuestos acerca de la proposición de la ineficiencia de la política económica. Para algunos keynesianos, este es un argumento adicional a favor de una política de rentas. Si tanto los gobiernos como la población son capaces de entender reglas de política macroeconómica que incorporen sustituciones [*trade offs*] entre objetivos deseables, entonces los que están a favor de la utilización activa de políticas monetarias/fiscales aún pueden defender que las políticas expansionistas deberían ser utilizadas cuando fueran apropiadas. Sin embargo, ante la ausencia de políticas de rentas efectivas, la influencia de las expectativas sobre las macro políticas futuras puede limitar aún más las condiciones bajo las cuales se considera apropiada la expansión de la demanda, incluso por parte de los partidarios de la intervención macroeconómica activa.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BAILY, M. N. (1978). «Stabilisation Policy and Private Economic Behaviour». *Brookings Papers on Economic Activity*, p. 11-50.
- BARRO, R. J. (1977). «Long-term Contracting, Sticky Prices and Monetary Policy». *Journal of Monetary Economics*, 3, p. 305-316.
- . (1979). «Second Thoughts on Keynesian Economics». *American Economic Review*, 69 (2), p. 54-59.
- BEGG, D. K. H. (1982). *The Rational Expectations Revolution in Economics*. Oxford: Philip Allan.
- BOOTLE, R. (1981). «How Important is it to Defeat Inflation? The Evidence». *The Three Banks Review*, 132, p. 23-47.
- BUIITER, W.H. (1980). «The Macroeconomics of Dr. Pangloss: A Critical Survey of the New Classical Macroeconomics». *Economic Journal*, 90, p. 34-50.
- FELLMNER, W. et al. (1982). «Anti-inflation Policies and the Problem of Credibility». *American Economic Review*, 72, p. 77-91
- FISCHER, S. (1977). «Long-term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule». *Journal of Political Economy*, 85, p. 191-205.
- KYDLAND, F. E.; PRESCOTT, E. C. (1977). «Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans». *Journal of Political Economy*, 85, p. 473-491.
- LUCAS, R.E. (1972). «Expectations and the Neutrality of Money». *Journal of Economic Theory*, 4, p. 103-124.
- MUTH, J.F. (1961). «Rational Expectations and the Theory of Price Movements». *Econometrica*, 29, p. 207-210.
- OKUN, A.M. (1981). *Price and Quantities: A Macroeconomic Analysis*. Oxford: Blackwell.
- PHELPS, E.S.; TAYLOR, J.B. (1977). «Stabilising Power of Monetary Policy under Rational Expectations». *Journal of Political Economy*, 85, p. 163-190.
- SARGENT, T. J.; WALLACE, N. (1976). «Rational Expectations and the Theory of Economic Policy». *Journal of Monetary Economics*, 2, p. 169-184.
- SHEFFRIN, S. M. (1983). *Rational Expectations*. Cambridge: Cambridge UP.

Los postkeynesianos

1. EL CONTEXTO

Keynes fue una fecunda fuente de inspiración para el pensamiento económico. Por un lado, los fieles seguidores de Keynes—Hansen, Harrod, J. Robinson y muchos otros en el entorno de la Universidad de Cambridge (UK)—constituyeron un potente foco de profundización y expansión del pensamiento keynesiano, ampliándolo y completándolo; son los autores que se constituyeron en el eje central del keynesianismo, si bien gradualmente, a medida que este se convirtió en el pensamiento convencional, muchos keynesianos se distanciaron mucho en sus análisis de este primer grupo (según algunos, alterando muy sustancialmente el pensamiento de Keynes). Hemos intentado recoger la crítica acerca de Keynes y el keynesianismo (sin matices) en el apartado así denominado.

Pero el pensamiento de Keynes fue también importante dentro del propio esquema neoclásico. Se pretendió, primero, integrar su pensamiento en la síntesis neoclásica y los diversos desarrollos a los que ésta dio lugar, para, más tarde, con los nuevos desarrollos macroeconómicos, ser incorporado parcialmente por los denominados nuevos keynesianos, que hemos presentado brevemente en el apartado anterior.

En este apartado nos queda por considerar otra línea de desarrollo de la economía que en su origen se reclama básicamente de Keynes, si bien veremos que los inspiradores de esta corriente son más variados. En las lecturas que siguen se observará que en los años setenta y ochenta empiezan a denominarse postkeynesianos algunos economistas que esencialmente se basan en el pensamiento keynesiano, pero que también incorporan en sus trabajos otros economistas con análisis semejantes. Principalmente recogen también muchos aspectos del pensamiento del economista polaco M. Kalecki, que desarrolló de forma independiente, al mismo tiempo que Keynes, un sistema muy parecido al de la *Teoría general* (que permaneció prácticamente desconocido hasta que se publicó en inglés) pero que es ahora reconocido como más completo y rico que el de su famoso colega británico. Inicialmente, nos atreveríamos a decir que los postkeynesianos integraban de una manera muy vaga a economistas que seguían las líneas cambridgianas de Keynes, en muchos casos enriquecidas y completadas por el reconocimiento en el propio Cambridge de Kalecki.

Gradualmente y a medida que se consolidaba esta línea de pensamiento, los economistas que han ido utilizando dicha denominación son mucho más numerosos y su identificación precisa es casi imposible. Según quien realice la clasificación integran en ella unos u otros grupos que no sólo parten del binomio Keynes/Kalecki sino que reconocen sus raíces en muchos otros autores que rechazaban la revolución margina-

lista y proponían nuevos enfoques, como Veblen y Commons entre los institucionalistas anteriores a Keynes, Sraffa entre los neoricardianos, etc¹. En ocasiones se tiene la impresión de que se utiliza la denominación «postkeynesianos» para agrupar a todos aquellos que no reconocen la validez del esquema neoclásico y llegan a la conclusión de que el equilibrio automático no existe y, por tanto, es necesaria la intervención pública, y que tampoco son exclusivamente marxistas. Pero entonces aparecen otros grupos, a veces tampoco demasiado claramente definidos, que confunden la situación: por ejemplo, los neoricardianos o los institucionalistas o evolucionistas actuales, con lo que es difícil reconocer precisamente quién es o no postkeynesiano.

Esta situación es todavía más fluida porque hasta ahora los postkeynesianos realizaban aportaciones parciales al pensamiento económico pero no han constituido un cuerpo completo y coherente de pensamiento agrupado en torno a un paradigma científico unitario y bien definido, por lo que tampoco se pueden identificar por su adscripción a aquél. Actualmente se está produciendo el debate acerca de la coherencia de conjunto de los postkeynesianos —que se refleja en las lecturas— y, si ésta se confirma y consolida, quizá proporcionen unas señas de identidad que permitan una dilucidación más precisa.

De momento, recogemos la definición que proporciona el nuevo Palgrave (vol. 3, p. 924) que, realizado principalmente por postkeynesianos, reconoce, sin embargo, la dificultad de su identificación: «la economía postkeynesiana es un baúl utilizado para meter el trabajo de un grupo heterogéneo de economistas que no sólo están unidos por su descontento con la economía clásica y las versiones de la teoría keynesiana de equilibrio general IS/LM, sino también por sus intentos de proporcionar enfoques alternativos coherentes de análisis económico».

El postkeynesianismo comienza a perfilarse en los años cincuenta y sesenta. Surge inicialmente como respuesta a la nueva síntesis neoclásica que, de la mano de Samuelson, se desarrolla en el Cambridge de Estados Unidos, y que se convierte en la base de la teoría económica ortodoxa y en argumento teórico básico para recomendar políticas menos intervencionistas. En esta primera etapa, el debate se centra en la validez de la IS/LM y la de la teoría neoclásica de la distribución. Bastantes de los que más tarde serían reconocidos como postkeynesianos participaron también en el debate sobre la teoría del capital que sostuvieron con sus homólogos de Cambridge de Massachusetts y en los que éstos últimos tuvieron que aceptar que sus enfoques eran erróneos.

El refuerzo de las escuelas neoclásicas desde los ochenta (olvidando los pobres resultados para ellos de las fuertes críticas que se les realizaron en los sesenta, a las que no pudieron responder satisfactoriamente) llevó a una etapa donde los asuntos tratados por los postkeynesianos se centraron en los orígenes de la crisis, las políticas económicas utilizadas y las políticas alternativas a utilizar.

La hegemonía neoclásica no ha permitido a los postkeynesianos dejar de ser una corriente minoritaria. Además, tal y como se verá en las lecturas de este apartado y ya lo hemos señalado, otro elemento importante que dificulta su expansión es que todavía no está bien consolidado como un análisis económico alternativo, sino que se percibe más como una escuela en formación.

1. Algunos comentaristas llegan hasta a incluir en estas raíces remotas al propio Marshall.

2. ALGUNAS VARIANTES POSTKEYNESIANAS

Pero, ¿cuáles son los enfoques incluidos dentro del baúl postkeynesiano? No existe consenso. Por ejemplo, para Arestis (1996) son tres (marshallianos, kaleckianos e institucionalistas), Hamouda y Harcourt (1989) no incluyen a los institucionalistas pero sí a los raffinianos o neoricardianos y a Kaldor, mientras que Lavoie (1992) define previamente un paradigma postclásico dentro del que diferencia a los postkeynesianos de los marxistas, radicales norteamericanos, institucionalistas, estructuralistas, evolucionistas, socioeconomistas, regulacionistas y neoricardianos².

Este hecho deja entrever que nos encontramos ante un enfoque en formación donde parece que diferentes corrientes, bajo una serie de nexos comunes, van perfilando un paradigma alternativo al neoclásico. Para algunos, no coherente (Walters y Young, 1997); para otros, camino de la cohesión (Hamouda y Harcourt, 1989); y para otros, coherentes (Arestis, Dunn y Sawyer, 1999)³. Pero volviendo a las diferentes corrientes que lo forman, las dos principales, y que nadie pone en duda de ser postkeynesianas, son las siguientes:

- Marshallianos: basándose en Marshall y Keynes, los postkeynesianos americanos resaltan la incertidumbre, la necesaria integración del dinero desde el inicio del análisis del funcionamiento de la economía, la posición central del dinero-salario, ambos como mayores determinantes del nivel de precios y de la estabilidad de la economía, y la interrelación stock-flujo del proceso de acumulación de capital. Iniciada por Weintraub, incluye a Tarshis, Davidson, Smolesky, Kregel, Minsky...
- Kaleckianos: parten de los clásicos, Marx y el trabajo de Kalecki. Para ellos, las relaciones sociales de la esfera de producción, conjuntamente con la estructura de producción, determinan el excedente potencial disponible en cualquier momento del tiempo. Así, para cualquier momento, el salario real es determinado históricamente por la situación de la lucha de clases (entre otros factores) y, a su vez, determina la máxima tasa de beneficio disponible. Que se realicen o no las máximas tasas de beneficio y acumulación depende de las fuerzas de demanda efectiva. Joan Robinson lo resume en la interacción entre la función de acumulación, donde la tasa planeada de acumulación depende de la tasa de beneficios esperada, por un lado, y la función de ahorro, donde la distribución del ingreso juega un papel clave, por el otro. Dentro de esta corriente encontramos a Joan Robinson, Steindl, Asimakopoulous, Harcourt, Sawyer, Cowling, Eichner...

Además de estas dos corrientes, a veces, aunque no siempre, se incluyen los siguientes enfoques:

2. Arestis, P. (1996). «Post-Keynesian economics: towards coherence». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20, núm. 1, 1996: 111-135; Hamouda, O.F.; Harcourt, G.C. (1989). «Post-Keynesianism: From Criticism to coherence». En: Pheby, J. (ed.) *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1989: 1-32; Lavoie, M. (1992). «The need for an alternative». En: *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar, 1992: 1-41.
3. Walters, B.; Young, D. (1997). «On the Coherence of Post-Keynesian Economics». *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 44, núm. 3, 1997: 329-348; Arestis, P.; Dunn, S.P.; Sawyer, M. (1999). «Post Keynesian economics and its critics». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, núm. 4, 1999: 527-549.

- Neoricardianos: parten de la teoría de Keynes de la demanda efectiva, donde el ahorro deseado es igualado a la inversión deseada a través de cambios en el nivel de ingreso. Argumentan, no obstante, que es, o puede ser, una teoría del nivel de ingreso y empleo a largo plazo que tiene que situarse junto a las teorías clásicas del valor y distribución en el centro. Esto implica rechazar la determinación de los precios por la oferta y la demanda y los vestigios de neoclasicismo en el análisis keynesiano de la inversión (la eficiencia marginal decreciente del capital por ejemplo). Aquí encontraríamos a Sraffa, Passinetti, Steedman, Nell...
- Institucionalistas: partiendo de Veblen y Commons, entienden la economía como un proceso que evoluciona enfatizando la dinámica y la estructura de clase/poder del sistema económico. Estas estructuras institucionales y organizativas proveen el mecanismo fundamental por el cual los recursos son asignados. Este enfoque, a diferencia de los otros, pone el acento en los determinantes de las expectativas (tratándolas endógenamente) y en el análisis microeconómico.

A la vista de la metodología dada por Lawson (1994)⁴ o Arestis (1996), no parece clara la exclusión o inclusión de estas dos escuelas, dado que, en primer lugar, estos puntos de conexión serían comunes a otras corrientes heterodoxas no incluidas (como las corrientes neomarxistas); en segundo lugar, mientras se aduce que el enfoque neoricardiano es de equilibrio a largo plazo mientras el keynesiano es a corto, se incluyen a kaleckianos y Kaldor, con sus modelos a largo plazo; en tercer lugar, los conceptos antes aducidos pueden ser interpretados de maneras muy diferentes, por ejemplo el papel de las instituciones en el análisis difiere bastante mientras, desde una óptica kaleckiana, las instituciones clave estudiadas en la toma de decisiones son las empresas (por ejemplo en Cowling y Sudgen, 1994), en los enfoques institucionalistas/evolucionistas, el centro de atención radica en las instituciones y convenciones que permiten desarrollar una senda de aprendizaje.

3. ALGUNAS IDEAS BÁSICAS

El hecho de que los postkeynesianos constituyan todavía una escuela en gestación y poco definida hace que resulte bastante complicado detectar sus ideas principales. Por esto el trabajo que hemos realizado se hace partiendo de una óptica general, sin considerar sus clasificaciones internas.

Los enfoques postkeynesianos comparten una concepción del tiempo irreversible, donde la economía es un proceso histórico en el cual no se puede volver atrás. Este proceso histórico se desarrolla en un marco de incertidumbre, donde las expectativas juegan un papel muy importante. Tampoco se puede ignorar la importancia de las instituciones y el reconocimiento de que los acontecimientos económicos y los objetivos políticos no pueden abstraerse del contexto político y social. Finalmente, y no por ello menos importante, las clases, el poder y la distribución del ingreso están en el centro del análisis, lo que, en nuestra opinión, lo aproxima a las concepciones de la economía en términos de economía política.

4. Lawson, T. (1994). «The nature of postkeynesianism and its links to other traditions: a realist perspective». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 14, nº 4.

Para la mayoría de los postkeynesianos, el principal objetivo es completar la incabada revolución keynesiana, generalizando la *Teoría general* de Keynes (Arestis, 1996), con el análisis del principio de la demanda efectiva como piedra angular.

La producción depende de las expectativas empresariales, que dependen de las expectativas de la demanda agregada, y es, a su vez, la producción lo que determina el nivel de ocupación independientemente de los salarios, desvirtuando el concepto de salario como determinante del empleo y convirtiéndolo en un factor que afecta al conjunto de la economía.

Respecto a la demanda, la elección individual está fuertemente influida por el ingreso, la clase y las condiciones técnicas de producción, así como por los precios relativos. Por ello, uno de sus principales objetos de análisis están constituidos por el ingreso, juntamente con la distribución entre clases sociales y no sólo los efectos sustitución. Además, se reconoce que el comportamiento individual está determinado por factores sociales, convencionales e institucionales.

Entendiendo que la inflación se da originariamente vía costes, los postkeynesianos otorgan a la inflación un contenido político-social en tanto que resulta de la expresión del conflicto entre capital y trabajo para la obtención del producto social. Por eso se muestran escépticos frente a las políticas recesivas que controlan la inflación y frenan el crecimiento económico, perjudicando la ocupación. Por otra parte, esta concepción social de la inflación permite recuperar al terreno de la economía el debate del conflicto de clases, marginado y ocultado durante muchos años.

Los postkeynesianos consideran el dinero como variable endógena, lo que permite explicar el carácter cíclico, inestable y vulnerable del sistema.

Los postkeynesianos ponen en tela de juicio las posiciones neoclásicas y cuestionan directamente sus tesis sobre el papel que ha de jugar el Estado actualmente en la economía. Ellos consideran necesaria la intervención pública, si bien no exactamente en las mismas líneas keynesianas, mostrándose optimistas con las políticas monetarias y fiscales anticipadas, estimulantes e intervencionistas que permiten situar el crecimiento económico como objetivo principal de política económica, dándole a la política de rentas un papel fundamental como instrumento que mejore la distribución y estimule la inversión.

Actualmente, otro punto clave para definir los enfoques postkeynesianos a nivel metodológico es, tal y como señala Arestis (1996, 112), «promover una comprensión clara de cómo funciona la economía, relacionando el análisis económico con los problemas reales», procurando aproximar sus planteamientos a la realidad económica en que vivimos. Está en discusión si este objetivo se conseguiría con el realismo crítico⁵ que parte de la complejidad de la realidad donde no existen regularidades claves, lo que invalida los métodos inductivos o deductivos. En su lugar, son necesarios métodos de retroducción y abducción de hechos estilizados (Lawson, 1994 y Arestis, 1996).

En este esfuerzo de realismo, los postkeynesianos consideran que los mercados no son de libre competencia sino que la competencia imperfecta es mucho más relevante, especialmente en su carácter de oligopolios que caracterizan las economías modernas.

5. El realismo crítico como aspecto metodológico del postkeynesianismo es una de las discusiones actuales en el seno del enfoque. Para un amplio debate sobre este tema véase el *Journal of Post-Keynesian Economics*, de otoño de 1999.

4. UN ESBOZO DE CRÍTICA

Ya se ha señalado que, al ser una escuela reciente y en formación, es difícil encontrar referencias críticas sobre estos autores desde una óptica de economía política. Intentamos, no obstante, hacer algunos comentarios que señalen las limitaciones de esta escuela todavía en gestación.

Para los postkeynesianos, la inversión, pieza clave en su modelo, requiere altos beneficios y para paliar el impacto social que esto provoca proponen políticas de rentas dinámicas. Es decir, aunque aceptan la existencia de un conflicto entre trabajo y capital, la fórmula, vía redistribución, que proponen para resolverlo, no es realmente una solución sino una minimización de este conflicto para que no llegue a extremos indeseables, en vez de enfrentarse directamente con la raíz del problema: las estructuras de propiedad y el acceso a los medios de producción.

Aunque argumenten también que la tasa de inversión depende de los beneficios no distribuidos, de las expectativas empresariales, del cambio tecnológico y, con menor grado, del tipo de interés, creemos que generalmente no matizan suficiente la relación beneficio-inversión y, aunque sean conscientes del papel que juega la especulación en la actualidad, consideramos que no se le da la alarmante importancia que está adquiriendo este fenómeno en la evolución de las desiguales y diferentes economías productivas de todo el mundo.

También nos produce una sensación de incertidumbre y escepticismo la confianza ciega de los postkeynesianos en el papel esencial de las instituciones en sus modelos, ya que les otorgan una importante función reguladora sin plantearse ni tener en cuenta la naturaleza de fondo de éstas, así como el impacto de la tecnocracia establecida en las mismas.

En conclusión, al igual que lo que hizo Keynes con los clásicos, los postkeynesianos cuestionan y critican las bases y las tesis del actual pensamiento neoclásico con argumentos válidos, pero sin entrar a cuestionar a fondo la estructura social, las relaciones sociales que subyacen en el modelo. Como con el keynesianismo, puede señalarse que esta escuela refleja más un trasfondo de reformar el marco económico actual que no un espíritu transformador del mismo.

A pesar de esta evaluación que realizamos y creemos justa, nos hemos encontrado que esta escuela presenta también bastantes desarrollos que parecen proporcionar a esta línea mucha mayor profundidad y realismo y permiten explorar aspectos de la economía que no hemos encontrado en otras vertientes del pensamiento convencional. Por esto hemos decidido conceder más atención a esta escuela en el futuro y continuar su estudio para evaluar en más detalle si, con límites, tiene la base y potencialidad necesaria para constituir una parte significativa de una posible línea de desarrollo alternativo del análisis económico. No estamos seguros, pero nos parece la única con elementos prometedores entre las estudiadas hasta ahora.

La única crítica que hemos encontrado, como ya lo señalamos, es acerca de si se constituye o no en una escuela coherente y completa. Este debate, que parecía resuelto desde mediados de los noventa, se vuelve a propiciar en 1997 con la aparición en el *Scottish Journal of Political Economy* de un artículo de Walters y Young argumentando la falta de coherencia. Después de este artículo recogemos la réplica de Arestis, Dunn y Sawyer en el *Journal of Post Keynesian Economics* (versión ampliada del que

presentaron en el *Scottish Journal of Political Economy*) y una breve contraréplica de Walters y Young.

Pero antes de entrar en el debate hemos creído conveniente incluir unas lecturas introductorias, dado que los enfoques postkeynesianos no suelen ser explicados en las facultades de Economía. En primer lugar, Arestis (1996) nos resume las principales características de la escuela postkeynesiana, especialmente la metodología y las construcciones teóricas. En segundo lugar, se encuentra una parte del artículo de Hamouda y Harcourt (1989), en el cual se presenta otra clasificación de corrientes postkeynesianas. Hemos considerado útil incluirlo por dos motivos: primero, para resaltar la diversidad de clasificaciones de corrientes dentro del enfoque y, en segundo lugar, porque nos parece más clara que la dada en el artículo de Arestis (1996). Finalmente, antes del debate sobre la coherencia, se encuentra la segunda parte del artículo de Arestis y Sawyer en el *Economic Journal* sobre políticas económicas postkeynesianas. Siendo la intervención pública uno de los puntos en común de todas las corrientes postkeynesianas, nos parece correcto ahondar en su percepción del papel del Estado.

5. LECTURAS

ARESTIS, Philip. «Economía postkeynesiana: hacia la coherencia». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20, 1996, p. 111-135.

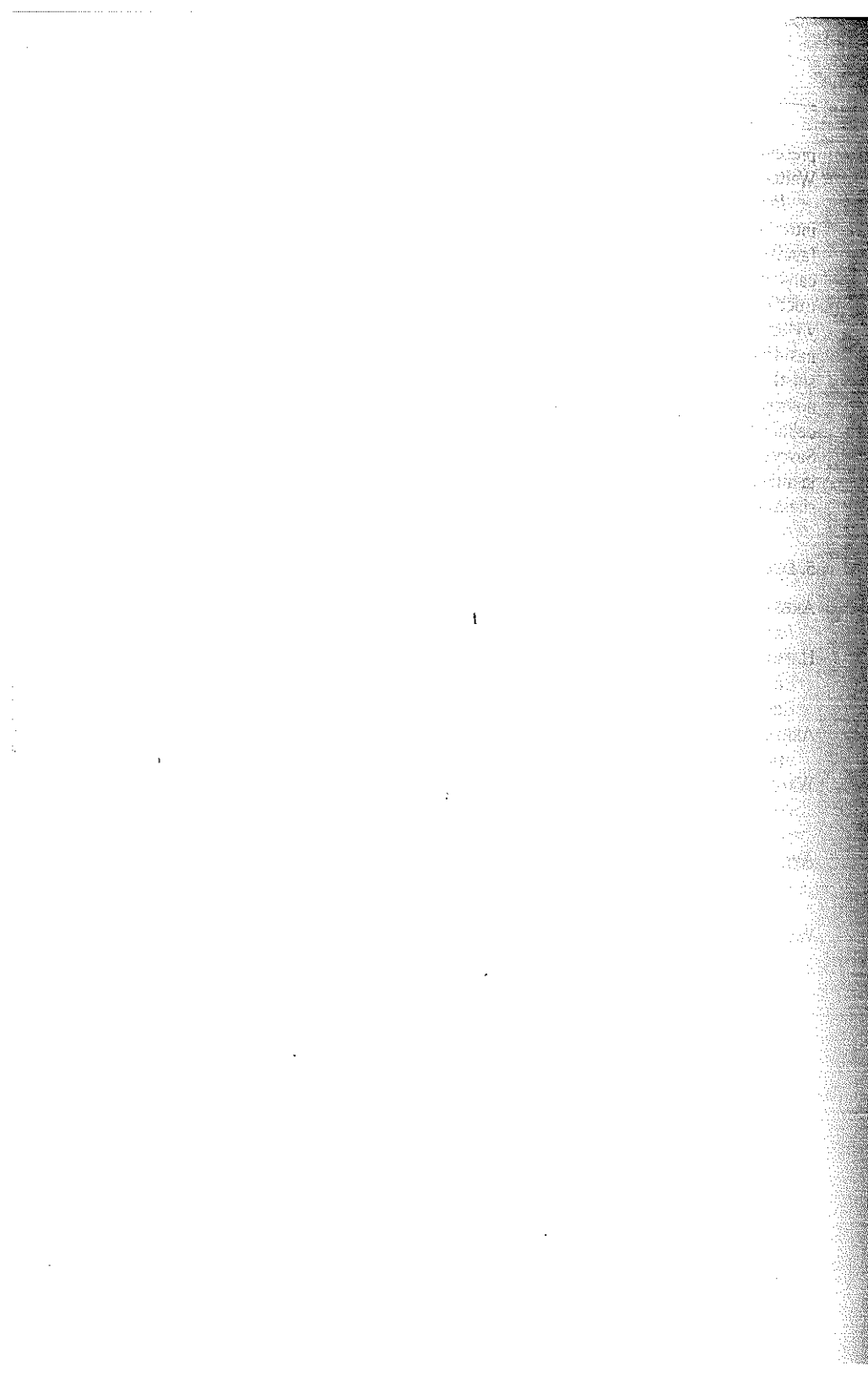
HAMOUDA, O. F.; HARCOURT, G. C. «Postkeynesianismo: ¿de la crítica a la coherencia?». En: Pheby, J. (ed.). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1989, p. 1-32.

ARESTIS, Philip; SAWYER, Malcom. «Políticas económicas keynesianas para el nuevo milenio». *The Economic Journal*, 108, enero 1998, p. 181-195.

WALTERS, Bernard; YOUNG, David. «Sobre la coherencia de la economía postkeynesiana». *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 44, nº 3, agosto 1997, p. 329-349.

ARESTIS, Philip; DUNN, Stephen; SAWYER, Malcom. «La economía postkeynesiana y sus críticos». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, nº 4, verano 1999, p. 527-549.

WALTERS, Bernard; YOUNG, David. «Post-keynesianismo y coherencia: una respuesta a Arestis, Dunn y Sawyer». *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 46, nº 3, agosto 1999, p. 346-348.



Economía postkeynesiana: hacia la coherencia*

Philip Arestis

Este artículo proporciona un *survey* de la economía postkeynesiana. Mantiene que la economía postkeynesiana ha superado la importante fase inicial de construcción de una crítica de la economía convencional. No obstante, se concentra en la investigación postkeynesiana actual, que, según se afirma en el artículo, se centra en la elaboración de un enfoque característico y coherente que prime por encima de la crítica. Se identifican diversas tradiciones sobre las que se basa la economía postkeynesiana. Se propone el institucionalismo como una tradición adicional que contribuye al postkeynesianismo, un aspecto innovador del artículo. Se reconoce, no obstante, que es necesario investigar más para completar el enfoque postkeynesiano (© 1996 Academic Press Limited).

1. INTRODUCCIÓN¹

Una creciente comunidad internacional de economistas se describe a sí misma como «postkeynesiana». A pesar de todas las diferencias existentes entre ellos, se aferran a la idea de que la economía neoclásica es inútil como base para el análisis y comparten una visión común que requiere un enfoque teórico particular. La aclaración de este enfoque es el propósito de este artículo.

El objetivo principal de la economía postkeynesiana es proporcionar una comprensión clara de cómo funciona la economía, relacionando el análisis económico con los problemas económicos reales². El objetivo principal es completar la revolución

* Publicado en: Arestis, Philip. «Post Keynesian Economics: Towards Coherence». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20, núm. 1, 1996. P. 111-135. Traducción: Gemma Galdon.

- Existen varios estudios sobre la economía postkeynesiana que difieren en énfasis y en cobertura de este estudio. Existe un ensayo de Eichner y Kregel (1975) que muestra la emergencia de la economía postkeynesiana como un paradigma capaz de desafiar a la economía neoclásica, y el de Arestis (1990), que no es tan completo como el actual. Harcourt (1985) y Harcourt y Hamouda (1988) estudian la economía postkeynesiana desde el punto de vista de sus participantes, más que de los temas, como se hace en este ensayo (que también es más comprensivo). Tres libros recientes, Arestis (1993), Carvalho (1993) y Lavoie (1993) difieren de forma sustancial no solamente entre ellos, sino también de este ensayo. Arestis (1993) define el modelo de gran síntesis neoclásica, y lo critica en gran manera antes de proceder a analizar los componentes básicos de un modelo postkeynesiano, planteado inicialmente en Arestis (1989). Carvalho (1993) demuestra que la idea de una economía monetaria de producción es el tema unificador de la economía postkeynesiana, mostrando de este modo que esta economía proporciona un programa de investigación coherente. Lavoie (1993) orquesta su enfoque sobre una división de micro/macroeconomía para mostrar que la mejor forma de describir a la economía postkeynesiana es como una economía «postclásica».
- Un aspecto importante de la economía postkeynesiana es su crítica implícita y explícita a la economía neoclásica convencional. De hecho, se ha sugerido que lo que une a los postkeynesianos es su rechazo

keynesiana inacabada, generalizar la *Teoría general* (Eichner y Kregel, 1975: 1293; Robinson, 1956). El «principio de la demanda efectiva» es la piedra angular de su análisis, tal como lo fue en la *Teoría general de Keynes* (1936)³. La demanda efectiva en el análisis postkeynesiano supone que es a la escasez de la demanda y no a la escasez de los recursos a lo que debe enfrentarse la economía moderna, de forma que la producción está normalmente limitada por la demanda efectiva, aunque se reconoce que las limitaciones de la oferta están presentes en las economías capitalistas modernas⁴. La elección individual está fuertemente influida por la renta, la clase y las condiciones técnicas de producción, así como por los precios relativos, de forma que la renta, y no sólo los efectos de sustitución, junto con la distribución de la renta entre las clases sociales, se convierten en los objetos principales de análisis. También se reconoce que el comportamiento individual está determinado por factores sociales, convencionales e institucionales. Estas son las aportaciones principales que la tradición institucionalista ha proporcionado al pensamiento postkeynesiano, tal como afirmamos más abajo.

Las ideas que se clasifican como postkeynesianas tienen una larga historia. La economía postkeynesiana refleja la tradición clásica y a Marx tanto como a Keynes y a Kalecki. Es posible identificar tres tradiciones en las que se inspira la economía postkeynesiana⁵.

de la economía convencional (Dow, 1990). Sin embargo, a medida que la economía postkeynesiana madura, la atención se dirige hacia un enfoque más positivo, uno que destaca la evolución de esta escuela de pensamiento, con menos referencias a la crítica de la economía neoclásica. La intención de este artículo es de centrarse en los aspectos más positivos de la economía postkeynesiana, en un intento de proporcionar una alternativa a la economía ortodoxa. En cualquier caso, las limitaciones de espacio nos impiden estudiar totalmente la parte más crítica del postkeynesianismo, una tarea que se ha emprendido recientemente en Arestis (1992, cap. 3).

3. El principio de la «demanda efectiva» fue formulado antes que Keynes por Kalecki (Robinson, 1977; Targetti y Kinda-Hass, 1982; Harcourt, 1991). Existen, evidentemente, diferencias entre los dos enfoques, pero sus elementos comunes son sustanciales (Kalecki, 1971; Keynes, 1936). Ver Sawyer (1982a, 1982b, 1985) para un estudio exhaustivo de las similitudes y diferencias entre los enfoques de Keynes y Kalecki (ver también Robinson, 1977; y Sardoní, 1987). No todos los postkeynesianos están de acuerdo en que Kalecki y Keynes descubrieron la «demanda efectiva» de forma independiente. Davidson (1992), por ejemplo, mantiene que no lo hicieron, y ha defendido que Kalecki está más cerca de los modelos de un vaciamiento de mercados de los neokeynesianos que del análisis del dinero no neutral y de la incertidumbre de Keynes. Está claro a partir de este estudio que el análisis de Kalecki es central a la economía postkeynesiana.
4. Kalecki afirmó que la escasez de la demanda, y no la escasez de los recursos, es lo que tiende a caracterizar a las economías capitalistas, y a las no socialistas. Las economías socialistas experimentaban la tendencia opuesta, una escasez de los recursos y no de la demanda.
5. Hamouda y Harcourt (1980) y Arestis (1990) sugieren tres corrientes diferentes que comprometen nuestras dos primeras tradiciones y una tercera, basada en Sraffa. La escuela de pensamiento sraffiana enfatiza el largo plazo en su análisis de los niveles de renta y de empleo. La demanda efectiva de Keynes dentro de un análisis sraffiano «competitivo» de largo plazo (1960) reestablece la teoría clásica y marxiana del valor y de la distribución en un contexto de largo plazo en el que los precios se encuentran a niveles normales y el nivel y la composición del output se ajusta al nivel y composición de la demanda. La economía política clásica y el reestablecimiento por Sraffa de su teoría del valor y la distribución se reconcilian así con la economía de Keynes (Garegnani, 1978, 1979; Roncaglia, 1978). La teoría del output, los precios y el empleo determina la posición normal y a largo plazo del sistema económico (Eatwell, 1983). Esta corriente, que parte del sistema de producción de Sraffa, proporciona un análisis que contiene diversos elementos en común con la economía postkeynesiana. Pero el supuesto de que existen

La primera tradición proviene de Marshall y está firmemente enraizada en el *Treatise on Money* y la *Teoría general*. Subraya la incertidumbre, que es concebida como un aspecto inherente de los eventos vistos en tiempo histórico. El futuro es *incognoscible* con antelación y los agentes no pueden construir distribuciones de probabilidad objetivas, ya que las distribuciones pasadas son no-estacionarias incluso aunque existan (es decir, que los hechos económicos dependen del *tiempo*). Debido a la incertidumbre, las expectativas pueden verse frustradas, provocando así cambios en el comportamiento económico. Es necesario desarrollar una teoría endógena de las expectativas, un requerimiento que es probable que satisfaga la investigación futura. Otra consecuencia de la incertidumbre es que el dinero no es neutral, lo que demuestra el activo rol que el dinero juega en las fluctuaciones económicas. El dinero se asocia con la ley de contratos (Davidson, 1978; Minsky, 1975; Kahn, 1958; Robinson, 1970), con el salario nominal, asumiendo un rol muy importante en el análisis, no sólo debido a que es el determinante fundamental del nivel de precios (Robinson, 1969), sino porque el salario nominal es el contrato más ampliamente utilizado en el sistema empresarial en el que se utiliza el dinero (Davidson, 1992). El salario nominal también ha sido utilizado en un aparato diagramático, desarrollado por Weintraub (1958), para elucidar las relaciones de la oferta agregada y la demanda agregada, y su interacción tal como la propuso Keynes (1936): «el volumen del empleo viene dado por el punto de intersección entre la función de la demanda agregada y la función de la oferta agregada» (p. 25). Esta interacción es la base de las teorías de la distribución, el output y el empleo (Tarshis, 1939, 1947). En esta tradición, además de las políticas económicas para controlar la demanda agregada, las políticas de rentas están en primer plano en vista de la importancia que el salario nominal juega en la determinación de los precios.

La segunda tradición resume las aportaciones de Joan Robinson y sus seguidores, y es esencialmente kaleckiana. Enfatiza el rol de la insuficiencia de la demanda agregada, siendo la demanda de inversión la fuerza motriz. Su punto de partida es una distinción entre las clases sociales, y no la base neoclásica atomística y sin clases. Así, las relaciones sociales son esenciales al análisis y la tradición es marxista en un sentido amplio ya que adapta su esquema de reproducción para abordar el problema de realización. Claramente, el núcleo de este análisis es, como en Keynes, la idea de la demanda efectiva. Pero toma como punto de partida el esquema de reproducción de Marx, en el que la distribución de la renta juega un rol crucial. La escuela del «circuito monetario» (Parguez, 1984; Graziana, 1989) ha construido el mismo corpus de teoría desde la parte monetaria. Encuentra sus raíces en *Treatise on Money* y en Kalecki, y es un fuerte componente de la tesis del dinero endógeno. El control de la demanda agregada y su composición, con el énfasis en la inversión, es la recomendación principal de política económica de este enfoque.

fuerzas persistentes que llevan a la economía hacia una posición normal o a largo plazo cuando el mundo está caracterizado por las incertidumbres y los contratos nominales, encaja difícilmente con la economía keynesiana. Roncaglia (1992) lo ha planteado muy bien: «La interpretación de los resultados de Sraffa como "centros de gravitación de largo periodo" ... es por lo tanto un obstáculo para la integración de los análisis sraffiano y keynesiano, y debería ser abandonada» (p. 17). Además, el hecho de que el análisis de esta escuela de pensamiento ignora las instituciones está en marcado contraste con la tesis postkeynesiana de que una de las instituciones más importantes es la del dinero y los contratos.

La tercera es la tradición institucionalista de Veblen (1898, 1899) y otros (ver, por ejemplo, Too, 1988a, 1988b). Está orientada al proceso y a la evolución y destaca la estructura dinámica y de poder/clase de los sistemas económicos. Estas estructuras institucionales y organizativas proporcionan el mecanismo fundamental mediante el cual se asignan los recursos. En los escritos de Veblen (1888, 1889), el concepto de «instituciones» es muy amplio e incluye y enfatiza la idea del comportamiento habitual de las empresas y las familias, exhibiendo lo que ahora se llamaría «racionalidad condicionada». Pero otras instituciones son también importantes, como un sistema bancario que permita que la inversión sea financiada, el capitalismo empresarial y los sindicatos, junto a un estado intervencionista con su capacidad para provocar ciclos políticos. En este enfoque, las propuestas de política económica están diseñadas específicamente para influir en el funcionamiento de estas instituciones y se centran en el «consenso social». Esta tradición refuerza dos elementos débiles del análisis postkeynesiano. El primero está relacionado con el argumento de que Keynes (1936) trata las expectativas como algo exógeno. Aunque existe un rico análisis de los efectos de las expectativas en el comportamiento económico, parece que hay muy poco sobre los determinantes de esas expectativas. Es necesaria una teoría endógena de la formación de las expectativas basada en el estudio de las instituciones políticas y económicas (Hodgson, 1988). El segundo elemento débil que el enfoque institucionalista refuerza es la naturaleza subdesarrollada de los análisis microeconómicos de Kalecki y Keynes, a pesar de los intentos que se han llevado a cabo para superar esta debilidad (por ejemplo, Eichner, 1973; Harcourt y Kenyon, 1976).

El carácter postkeynesiano de la tradición institucionalista puede subrayarse refiriéndose al papel predominante de las instituciones y de la cultura en la conformación del comportamiento económico: «El sistema reacciona ante la ausencia de la información que el mercado no puede proporcionar creando instituciones reductoras de la incertidumbre: contratos salariales, contratos de deuda, acuerdos de oferta, precios administrados, acuerdos comerciales» (Kregel, 1980: 46). Sin embargo, las instituciones y las convenciones existentes cambian, y siempre pueden provocar un fallo en las pautas establecidas, de forma que sobrevengan crisis y quiebras estructurales. Así, la rutina y el hábito pueden producir tensiones entre la regularidad y las crisis. Keynes enfatizó la «precariedad» de las «convenciones» y la posibilidad de un cambio violento del «humor» y de las «expectativas» de forma acumulativa (Keynes, 1936: cap. 12). El sistema económico no es un proceso «autoequilibrante», sino «de despliegue acumulativo». Este es un punto de vista compartido tanto por Keynes como por Veblen (y otros institucionalistas), y proporciona la base de la tradición institucionalista dentro de la economía postkeynesiana. La inclusión del institucionalismo de este modo es una característica distintiva e innovadora de este artículo.

Existen diferencias entre estas tres tradiciones, pero a la vez ciertas características que les son comunes. El énfasis en la relevancia del análisis económico para los problemas económicos reales y la insistencia en que el objetivo es «hacer del mundo un lugar mejor para los hombres y mujeres corrientes, producir una sociedad más justa y equitativa» (Harcourt en Artesis y Sawyer, 1992: 239) son las más profundas. Los temas de clase, poder y distribución de la renta y de la riqueza se encuentran en el corazón del análisis. La economía funciona sujeta a un proceso *histórico* en un mundo incierto, en el que las *expectativas* tienen inevitablemente efectos significativos en los

resultados económicos. Las *instituciones* sociales, convencionales, políticas y otras moldean los hechos económicos, y su evolución es estudiada con detenimiento.

El resto del artículo está organizado de la siguiente forma: empezamos con la metodología y procedemos a reunir los principales ingredientes teóricos de la economía postkeynesiana. Sigue una breve explicación de temas de política económica antes de llegar a la sección final, que resume el argumento y establece las conclusiones.

2. LA METODOLOGÍA EN LA ECONOMÍA POSTKEYNESIANA

En el modo de pensamiento postkeynesiano, la economía ya no es el estudio de cómo se reparten los recursos escasos entre necesidades infinitas. Es, en cambio, el estudio de cómo los sistemas económicos actuales pueden expandir su producto a lo largo del tiempo creando, produciendo, distribuyendo y utilizando el excedente social resultante. La trayectoria de la expansión es desigual y es muy probable que cambie la naturaleza misma de los sistemas económicos de formas sin precedente, de manera que los procesos económicos son vistos como algo errático, caracterizado por la «causalidad circular y acumulativa» (Myrdal, 1957). La causalidad acumulativa es una idea que funciona a diferentes niveles. A nivel de la empresa, es vista como el resultado de las oportunidades de inversión de los beneficios y de los rendimientos crecientes dinámicos (Kaldor, 1970). Al nivel más agregado de regiones, países y grupos de países, se considera que la interacción de las fuerzas de mercado aumenta más que reduce las desigualdades (Myrdal, 1957). Está también el tema más «filosófico» de que en la «historia» siempre coexisten varios procesos dinámicos y que el cambio se produce cuando éstos se refuerzan entre ellos a modo de la causalidad acumulativa tipo Myrdal. Por lo tanto, el análisis postkeynesiano se refiere a la «(ciencia) económica sin equilibrio» (Kaldor, 1985) entendida como una parte integral de las ciencias sociales, relacionada con personas organizadas en grupos para satisfacer sus necesidades. El comportamiento de estos grupos en el tiempo histórico, donde el pasado es inmutable y el futuro es incierto e insondable, es el centro del análisis.

La emergencia de la economía postkeynesiana tal como se ha descrito ha sido facilitada por el desarrollo de un marco «sistémico o cibernético», que ve los procesos económicos como no ergódicos, es decir «dependientes de su trayectoria» (Eichner, 1991). En este esquema, la economía es modelada como un grupo de subsistemas dinámicos. Cada uno de ellos interacciona con todos los demás subsistemas, influyéndolos y siendo influido por ellos. El sistema económico forma parte de varios sistemas sociales, cada uno con su propia dinámica particular. Como tal, la economía postkeynesiana adopta un enfoque de sistemas abiertos. Este aspecto es destacado en Dow (1985, 1990), donde se realiza un intento de teorizar sobre una realidad compleja en un *sistema esencialmente abierto y estructurado*, y que sugiere que el estudio de los fenómenos económicos puede requerir una variedad de supuestos y de modos de análisis y, por lo tanto, un número de enfoques igualmente válidos para entender el mismo fenómeno. Este enfoque «babilónico» (Dow, 1990) o de «caballos para carreras» (Hamouda y Harcourt, 1988) demuestra que el conocimiento es endémicamente incompleto, de forma que existe una gran categoría de cosas que se «cree que se conocen, sujetas a la incertidumbre en grados diferentes y que generalmente no son cuantificables» (Dow, 1990: 148).

2.1. Realismo crítico y relevancia

La metodología postkeynesiana es de *realismo crítico*, tratando con un sistema *abierto y estructurado*: «Es estructurado en el sentido de que por debajo de los fenómenos manifiestos a cualquier nivel existen estructuras más profundas, poderes, mecanismos y relaciones necesarias, etcétera, que los gobiernan. Es abierto en el sentido de que los fenómenos manifiestos están típicamente gobernados por varios mecanismos compensatorios de forma simultánea, de manera que las estructuras más profundas pocas veces pueden ser "observadas" directamente» (Lawson, 1994: 30). El criterio para describir los sistemas como abiertos es que se produzcan o no agrupamientos regulares y permanentes de eventos reales⁶ (Lawson, 1990). La posición de la economía convencional es que el agrupamiento repetido de eventos es un acontecimiento normal, en cuyo caso el sistema subyacente es *cerrado*. El realismo crítico, en cambio, afirma que en un mundo social inherentemente dinámico y abierto, los agrupamientos repetidos de eventos o de regularidades empíricas son insignificantes (en el mundo natural, éstas son normalmente el resultado de la intervención humana activa, esencialmente a través del control experimental que cierra el sistema). Otra diferencia está relacionada con el análisis de la política económica. Mientras que la posición convencional en economía es fijar ciertos acontecimientos para así controlar otros, el realismo crítico enfatiza la transformación de las estructuras para ampliar las oportunidades y realizar el potencial humano.

El método de inferencia en el realismo crítico no es ni la inducción ni la deducción, sino la *retroducción o abducción*. Este método se basa en pasar desde un conjunto de «hechos estilizados», que indica la existencia de un fenómeno que necesita de una explicación «más profunda», a una teoría para analizar las relaciones, estructuras, condiciones y mecanismos subyacentes que son responsables de dicho fenómeno. Es un movimiento desde un «fenómeno en la superficie» a un factor causal «más profundo». La tarea de la ciencia social es la elaboración de las estructuras y relaciones profundas que subyacen en los fenómenos sociales.

El realismo crítico utiliza, como su criterio de idoneidad de una teoría, la profundidad del poder explicativo de un abanico de fenómenos empíricos, más que la precisión predictiva (Lawson, 1989). No podemos realizar predicciones debido a la incertidumbre y al carácter no ergódico del mundo real. Las series económicas temporales se aproximan a los paseos aleatorios con desviaciones (y ni siquiera son siempre cuantificables de forma precisa). Esto no significa que la capacidad predictiva no se tenga en cuenta. Significa simplemente que una predicción del tipo «cuando sucede X entonces sucede Y» (lo que implica agrupamientos permanentes de hechos) es raramente factible. Las predicciones de las tendencias en las magnitudes económicas son posibles dentro del realismo crítico, y se realizan constantemente (podríamos referirnos a la acertada predicción de las tendencias de la economía británica del Cambridge Economic Policy Group, en el contexto de un modelo estructural que tiene en cuenta las características cualitativas e institucionales de la economía).

6. Se interpreta que la expresión «constant conjunctions of actual events» del texto original quiere significar que se producen agrupamientos (conjuntos) regulares y permanentes de elementos reales, lo que da lugar a la expresión en castellano que se señala y a su abreviación como agrupamientos repetidos [Nota de la traductora].

La forma que debería tomar la econometría es, igual que la teoría, *diversa y específica para cada contexto* (Lawson, 1983). La visión realista supone que la «ciencia econométrica» es posible pero que debe ser más explicativa que predictiva, debido a que el alcance de la predicción es limitado (Lawson, 1989). La idea de que el mundo está caracterizado por «regularidades empíricas» es cuestionada:

La economía es una ciencia de pensar en términos de modelos, junto con el arte de elegir modelos que son relevantes para el mundo contemporáneo. Está obligada a ser así ya que, a diferencia de las ciencias naturales típicas, el material al que se aplica es, en demasiados respectos, no homogéneo a través del tiempo. El propósito de un modelo es segregar los factores semi permanentes o relativamente constantes de aquellos que son transitorios o fluctuantes, para así desarrollar una forma lógica de pensamiento sobre estos últimos, y de entender las consecuencias temporales a las que dan lugar en casos concretos (Keynes, 1973: 296-7).

Las teorías deberían ser «relevantes» en el sentido de que deberían representar la realidad de la forma más precisa posible y deberían esforzarse por explicar el mundo real tal como se observa empíricamente. La teoría económica ortodoxa no se adhiere a esta premisa básica, ya que es formalista y realiza *a priori supuestos inapropiados*. La teoría postkeynesiana, en cambio, empieza con la observación y procede construyendo sobre «abstracciones realistas», y no sobre «modelos imaginarios» (Rogers, 1989: 189-192). Esta premisa ha estado influida en gran parte por las opiniones de Kaldor sobre el método (ver, por ejemplo, 1985). Kaldor parte de «hechos estilizados» y continúa hacia explicaciones teóricas que representan los «hechos», «independientemente de si encajan en el marco general de la teoría recibida o no» (Kaldor, 1985: 8). Son «hechos estilizados», «debido a que en las ciencias sociales, a diferencia de las ciencias naturales, es imposible establecer hechos que sean precisos y a la vez sugestivos e interesantes en sus implicaciones, y que no admitan excepciones» (*Ibid.*: 8-9).

2.2. Incertidumbre e historia

Los individuos no son omniscientes y son capaces de obtener información, pero su capacidad para ello es limitada. La complejidad de la información y la limitada habilidad computacional de la mente restringen considerablemente la capacidad de los individuos de tratar con un vasto número de posibilidades (posiblemente en conflicto) y sus resultados, que están sujetos a incertidumbre. Los agentes no pueden *optimizar*, ya que la información siempre es inadecuada. En consecuencia, bajo esta «racionalidad condicionada», los resultados tienden a ser juzgados en base a si son satisfactorios o insatisfactorios más que si son medibles en una escala cardinal u ordinal. Esto es especialmente verdad cuando los individuos intentan formular conjeturas sobre el futuro, que es incierto. Así, la «racionalidad condicionada» y la incertidumbre son dos ingredientes estrechamente relacionados; aunque la «racionalidad condicionada» puede no ir suficientemente lejos para el análisis económico postkeynesiano (Davidson, 1988A). Sea como fuere, la esencia del argumento es que la optimización no es el principio organizativo para la economía postkeynesiana.

La esencia de la *incertidumbre* en la economía postkeynesiana se basa en un mundo no ergódico y no determinista entendido como un sistema abierto. El futuro es desconocido e incognoscible, de forma que las expectativas de los agentes económicos pueden ser fácilmente frustradas. Las fuerzas de mercado no pueden hacer frente a la incognoscibilidad e imprevisibilidad del futuro, por lo que sólo pueden diseminar información incompleta e incluso errónea. El «conocimiento» del futuro sólo puede formarse de forma indirecta a partir de hechos pasados. Este «conocimiento» del futuro puede ser determinado con probabilidad. Pero las condiciones bajo las que puede cuantificarse tal probabilidad raramente se encuentran en la vida cotidiana, de forma que, en términos generales, no es posible llegar a probabilidades de este tipo (Keynes, 1973). En ausencia de conocimiento sobre el futuro, los individuos se basan en su imaginación y sus expectativas. Pero «no se basan en nada sólido, determinable, demostrable» (Shackle, 1973: 516). Así, ante la presencia de una incertidumbre tan distinta al riesgo (incertidumbre cuantificable), los hechos pasados y presentes no proporcionan una guía estadística para el conocimiento de los resultados futuros (Hicks, 1988), de forma que los individuos actúan en relación con el alcance de la «sorpresa potencial» (Shackle, 1988). En consecuencia, a medida que el futuro se aproxima y se convierte en el presente, se requieren ajustes continuos. Este proceso sigue indefinidamente sin que jamás se llegue al equilibrio, ni siquiera a que se mantenga; así, la historia importa (Robinson, 1974). Por lo tanto, la economía es más como la historia que como la física (Hicks, 1977).

Keynes, además de prestar atención a la relación entre las expectativas de los agentes sobre acontecimientos inciertos, enfatizó las expectativas de los individuos acerca de las posiciones de los demás en el contexto de la preocupación mutua por la incertidumbre (Davis, 1993; ver también Harcourt, 1987; Carabelli, 1988; y O'Donnell, 1988). Y para citar a Keynes (1973): «Sabiendo que nuestro juicio individual no tiene ningún valor, intentamos recurrir al juicio del resto del mundo, que quizá está mejor informado. Es decir, que intentamos ajustarnos al comportamiento de la mayoría o de la media» (p. 114). La incertidumbre no es solamente la incognoscibilidad del futuro, sino también la interrelación entre las expectativas esperadas que tienen la expectativa media como referencia. Este análisis supone un carácter dual en términos de individualidad y de relaciones sociales. Es decir, que la adecuada comprensión de la individualidad presupone la comprensión de la socialidad, y la adecuada comprensión de las relaciones sociales significa la comprensión de la individualidad. Los individuos revisan y cambian sus creencias al interactuar entre sí, lo que produce un sistema identificable de expectativas interdependientes. La forma en que las expectativas individuales se hacen coherentes con las relaciones sociales es a través de la institución de la convención. Esta interpretación de la filosofía de Keynes en la *Teoría general* demuestra que la incertidumbre es mejor expresada como una relación social. Cuando la incertidumbre es descrita en estos términos, puede ser considerada como una visión diferente de la «racionalidad condicionada», en cuyo caso el argumento planteado anteriormente de que la «racionalidad condicionada» puede no integrarse bien en la economía postkeynesiana pierde parte de su «peso».

Esto lleva, convenientemente, al «peso» de este argumento en la filosofía de Keynes. Keynes (1936) sugiere que «sería absurdo, al formar nuestras expectativas, dar un gran peso a temas que son muy inciertos» (p. 148), donde por «muy inciertos» no quiere

decir «muy improbables» (ver su nota 1 en la p. 148, donde se refiere al lector a *A Treatise on Probability* y al capítulo sobre «The Weight of Argument»). Afirma después que «es razonable, por lo tanto, guiarse, en un grado considerable, por los hechos sobre los cuales sentimos una cierta confianza, aunque puedan ser menos decisivamente relevantes para el tema que otros hechos sobre los que nuestro conocimiento es vago y escaso» (*Ibíd.*: 148). Por lo tanto, el peso es considerado en relación con la cantidad de pruebas relevantes incorporadas al argumento estudiado y, también, por «el grado de hasta donde la información es completa, o equivalentemente, como el equilibrio entre el conocimiento relevante y la ignorancia relevante en la que se basa una estimación de probabilidad» (Runde, 1990: 276). Cuando el peso del argumento es definido de esta forma, existe una interesante relación directa entre éste y la confianza; es decir, que a un alto peso se asocia un alto nivel de confianza, y un peso bajo a un bajo nivel de confianza. Se pueden encontrar ejemplos de esta relación en la exposición de Keynes sobre la inversión y la liquidez, de forma que la importancia del peso del argumento es su relación con la confianza del inversor, cuya falta produce «la precaria naturaleza de las expectativas a largo plazo» (Runde, 1990: 290).

Los aspectos metodológicos explorados en esta sección suponen varias proposiciones teóricas que pasamos a explorar.

3. PRINCIPALES ASPECTOS TEÓRICOS

La economía postkeynesiana se centra en el análisis del no equilibrio, del no vaciamiento de mercado y del cambio en el tiempo. El crecimiento y la dinámica son sus partes centrales, de forma que la explicación de la naturaleza errática de la trayectoria de expansión de una economía capitalista se convierte en el principal foco de su análisis. En el análisis económico postkeynesiano, se concede al desempleo un interés especial, igual que al tema relacionado con éste de las crisis económicas. Se considera que la demanda efectiva es la fuerza motriz del sistema económico, especialmente la *inversión*, de forma que la acumulación de capital, así como las expectativas y los efectos distributivos, se encuentran en el corazón de las teorías tanto del crecimiento como de los ciclos. La inversión está estrechamente relacionada con la distribución y la fijación de precios, y ambos están relacionados con el conflicto (Marglin, 1984a). El dinero y las finanzas están necesariamente integrados en la economía «real» desde el principio del análisis. Se presta una atención particular al marco institucional, que se considera que tiene una importancia máxima y al que nos referiremos ahora.

3.1. Instituciones

El gobierno es la institución que tiene el poder de adoptar políticas contracíclicas en un intento de reducir el comportamiento cíclico de las economías capitalistas. Está también la economía internacional, con sus propias instituciones que interactúan con las instituciones nacionales. Hay dos instituciones que tienen una importancia directa en nuestro análisis: la gran empresa y el sindicato.

La gran empresa es la institución dominante en el ámbito productivo de la economía. Existe también la empresa no oligopolista, que, no obstante, no se comporta como una empresa «perfectamente competitiva», sino que es más parecida a lo que Kalecki

(1971) describe como «pura competencia imperfecta». La gran empresa, y de forma más significativa el reconocimiento de su *poder de mercado* y el «hecho estilizado» de que las empresas son *fijadoras de precios y tomadoras de cantidad*, es subrayada en el análisis económico postkeynesiano. La fijación de los precios está relacionada con la inversión, y los precios se establecen para proporcionar suficientes beneficios no distribuidos que, junto con la financiación externa, permitan a las grandes empresas llevar a cabo su inversión planificada. El punto hasta el que se produce la inversión planificada una vez que los fondos suficientes están disponibles depende de las expectativas a largo plazo en relación a los mercados de productos, y de las expectativas a corto plazo que referentes a los precios de los activos financieros. La estructura institucional y la organización industrial evolucionan continuamente, influyendo en el proceso de desarrollo histórico de las economías, y juegan un papel crucial en términos de la determinación del nivel y de la composición del output, de la generación de excedente y de su distribución.

La prerrogativa de administrar los precios se obtiene tanto del poder sociopolítico como del poder económico de las grandes empresas en los mercados de productos. Para hacerlo, las empresas están limitadas en su capacidad de fijar precios a cualquier nivel por varios factores. Son evidentes cuatro factores: 1) el efecto de sustitución, es decir, la pérdida de cuota de mercado a favor de productos competitivos; 2) el factor de entrada, la pérdida potencial de la cuota de mercado después de los cambios de precios; 3) la intervención gubernamental en forma de control de los precios, impuestos especiales, nacionalización, etc.; y 4) la presencia de sindicatos fuertes que actúen como limitación a la subida de los precios, debido a que si el aumento va más allá de un cierto punto, podría muy bien desencadenar la acción militante de los sindicatos. Los sindicatos pueden sentir que si la empresa está consiguiendo elevadas tasas de beneficio, también ellos merecen una mayor participación.

La otra institución importante es el sindicato, que negocia con los empresarios las condiciones del empleo en general, y de los salarios en particular. Aquí se produce un conflicto de intereses: la distribución entre salarios y beneficios está determinada en gran parte por las demandas salariales de los trabajadores y los objetivos de beneficio de las empresas. Los trabajadores negocian los salarios nominales, determinados por un objetivo de salario real, por la información sobre la inflación pasada reciente y las expectativas sobre la inflación futura. Los trabajadores tienen desventaja en este proceso, ya que el salario real obtenido sólo puede conocerse *a posteriori* como una función de las decisiones capitalistas sobre los precios. El punto clave en este análisis es que los salarios *nominales* son el resultado de procesos de negociación en los *mercados laborales*, mientras que los *salarios reales* están determinados por la productividad laboral y los precios administrados establecidos por las empresas en los *mercados de productos*. Una implicación interesante de este análisis es que debido a que el marco de demanda y oferta de trabajo como determinante de los salarios reales es rechazado, un salario real menor no tiene porqué causar un mayor empleo. En todo caso, se espera que un salario real menor, a través de su impacto sobre la demanda agregada, reduzca el empleo.

Las instituciones monetarias, al funcionar y evolucionar, reflejan las características fundamentales del dinero, y constituyen una parte esencial de la teoría monetaria y financiera postkeynesiana.

3.2. El dinero y las finanzas

La característica más importante de la teoría monetaria y financiera postkeynesiana es que el dinero es un enlace entre el pasado y el presente y también entre el presente y el futuro (Keynes, 1936: 294). El pasado está dado y no puede cambiar, mientras que el futuro es incierto. La incertidumbre, que es inherente al tiempo histórico, se considera como condición suficiente y necesaria para la existencia del dinero, de forma que el dinero es integrado completamente en el análisis. Las instituciones son igualmente importantes, ya que en las economías modernas el dinero está íntimamente vinculado a la institución de la banca (Minsky, 1986). En consecuencia, el dinero sólo puede ser estudiado en un contexto histórico e institucional. Un aspecto institucional crucial del dinero es que es una magnitud endógena y determinada por la demanda. El dinero no es exógeno, como en el análisis ortodoxo, sino el resultado de flujos de crédito en una economía productiva dinámica y monetizada (Eichner y Kregel, 1975; Parguez, 1984; Moore, 1988; Graziani, 1989), donde el papel principal lo juegan esencialmente los empresarios y sus «espíritus animales». Los empresarios deben predecir la evolución de la demanda efectiva e inferir de ésta los desembolsos necesarios para pagar para los factores de producción empleados. Deben también estimar los desembolsos necesarios para financiar la inversión. Una vez hecho esto, pueden establecerse sus requisitos crediticios a los bancos y formularse sus demandas de crédito.

El Banco Central administra el nivel de los tipos de descuento y los bancos comerciales administran sus tipos para los préstamos y depósitos (dada la valoración incierta del riesgo y el valor de las garantías por los bancos). A este nivel y estructura de los tipos de interés, los bancos están dispuestos a proporcionar todos los préstamos que soliciten los empresarios, siempre que se sitúen dentro de los límites crediticios recordados. Un aumento de la demanda de crédito lleva a un aumento de su oferta y, por tanto, a un aumento de la cantidad de dinero existente, sin que sea necesario un cambio de los tipos de interés, a no ser que el Banco Central varíe su tipo administrado; cuando el Banco Central varía el tipo de interés, a través del proceso de precios administrados, influye directamente en los tipos de interés de la banca comercial. Los tipos de interés son el instrumento de control de la política monetaria.

En las economías abiertas, los cambios de los tipos de interés puede ser también el resultado de hechos que provengan del exterior (obsérvese, por ejemplo, la posición del Reino Unido en la Unión Europea a este respecto). El nivel de los tipos a corto plazo, administrados por las autoridades monetarias domésticas en relación a lo establecido por las autoridades monetarias extranjeras, afecta a la tasa de cambio. Esta vinculación trae a primera plana los aspectos del *sector exterior* del sistema económico. Estos aspectos se incorporan al análisis a través de las cuentas corrientes y de capital de la balanza de pagos, donde la tasa de cambio influye sobre y es influida por el estado de ambas cuentas⁷. La importancia de la balanza de pagos como limitación al crecimiento ha sido debatida extensamente (ver, por ejemplo, Thirlwall, 1980). El argumento es que los países con una alta elasticidad-renta en la demanda de importaciones, y una

7. Una nueva característica de la parte de las importaciones de la cuenta corriente es la proposición de que las propensiones marginales de importar de los trabajadores y los capitalistas son diferentes. Arestis y Driver (1987) exploran esta proposición con apoyo empírico en el caso del Reino Unido. Esta es una extensión de la idea de distinguir el consumo por renta de las clases sociales.

baja elasticidad-venta de la demanda de exportaciones, experimentan dificultades en la balanza de pagos que limitan a sus gobiernos en su intento de expandir la demanda agregada.

No obstante, también se argumenta, que la oferta de dinero sólo puede estar determinada por la demanda hasta un cierto punto (Dow y Dow, 1989; Wray, 1990). Esta opinión combina la teoría de la preferencia por la liquidez y la teoría endógena de la oferta monetaria para afirmar que, como los bancos comerciales tienen un conjunto variado y complejo de opciones de cartera, tienen su propia preferencia por la liquidez. Pueden, por lo tanto, no estar dispuestos a prestar una cantidad indefinida en unos términos dados. Los cambios en la preferencia por la liquidez de los bancos influyen sobre la cantidad de crédito disponible y por tanto sobre la cantidad de dinero. Como la valoración del riesgo de los bancos se basa en un conocimiento incompleto, su preferencia por la liquidez cambia a medida que sus percepciones de riesgo se alteran (cuando las expectativas no se cumplen y cuando la confianza cambia debido a nueva información). Además, las periódicas retiradas masivas de liquidez por parte de bancos, que generan deflación de las deudas, suponen que no se creará el dinero a menos que se incrementen las primas de liquidez para introducir la expansión de los balances. Dado el tipo de interés administrado, los bancos comerciales racionan el crédito si así lo dicta su preferencia por la liquidez.

En este proceso, existe una tendencia inherente de los inversores a incrementar el nivel de su endeudamiento y, en momentos de optimismo, lo hacen rápidamente. Si las instituciones de préstamo comparten este optimismo y si su preferencia por la liquidez no cambia, la demanda del sector privado será satisfecha. Como resultado, la vulnerabilidad tanto de las empresas como de los bancos se intensifica, de forma que la fragilidad financiera aumenta, lo que puede causar la deflación de la deuda si va acompañada de cambios en las expectativas y los consiguientes intentos de reestablecer posiciones de liquidez. Esta es la «hipótesis de la inestabilidad financiera» de Minsky (1982, 1986), que destaca la interacción entre las variables financieras y las reales y demuestra que las crisis están causadas principalmente por prácticas financieras arriesgadas durante periodos de fragilidad financiera.

La «hipótesis de la inestabilidad financiera» puede relacionarse con el enfoque de las «etapas de la banca» (Chick, 1986, 1989), visto como una reconstrucción «lógica» del desarrollo de los sistemas bancarios. La capacidad de los bancos de crear crédito depende de forma crucial de la etapa de evolución en que se encuentren. Esta capacidad se ve acrecentada con el grado de desarrollo bancario que permite a los bancos ser más independientes de los requerimientos de reserva, haciendo así que la oferta de crédito, y de dinero, responda más a la demanda. A medida que el sistema bancario se desarrolla, la naturaleza y el grado de endogeneidad del crédito y del dinero cambian. Chick (1989) ha sugerido que recientemente ha emergido una nueva etapa, cuya principal característica es la titularización, por la cual los bancos comerciales diseñan préstamos que son comercializables, de forma que el desfase entre los vencimientos de los activos y los compromisos de los bancos comerciales disminuye. Este proceso de titularización permite a los bancos comerciales evitar «los coeficientes de capital», reforzando así la endogeneidad del dinero. Sin embargo, a pesar de que la titularización elimina el crédito de los balances bancarios, sólo aumenta la endogeneidad del dinero si éste es definido de forma más amplia que como depósito bancario. La globalización

de los mercados financieros tiene implicaciones similares en lo referente a la endogeneidad del dinero. Esta evolución financiera refuerza el vínculo con la «hipótesis de inestabilidad financiera» de Minsky, en el sentido de que la capacidad de las instituciones financieras de crear más deuda aumenta el grado de fragilidad del sistema y, por lo tanto, la vulnerabilidad tanto de los bancos como de las empresas. Lo más importante, no obstante, es que el enfoque de las «etapas de la banca» sitúa las dos visiones del dinero, la visión del «dinero exógeno» y la visión del «crédito endógeno», en su perspectiva histórica apropiada.

3.3. Producción, precios y fijación de precios

El dinero y la producción están relacionados orgánicamente en la economía postkeynesiana. La fijación de precios, el proceso de formación de los precios, y la determinación de precios estables que da origen a una teoría de los precios, no son el resultado de un proceso de vaciamiento del mercado, como en el análisis económico ortodoxo, sino que están determinados por factores y condiciones que prevalecen en el ámbito de la producción. También están directamente relacionados con la inversión y la distribución. Estas relaciones son amplificadas y elucidadas en las páginas siguientes.

El modelo de producción postkeynesiano es un modelo de input-output que se caracteriza por el supuesto que en la producción los inputs sólo pueden utilizarse en proporciones fijas⁸. Leontief (1951) lo formuló en términos tanto teóricos como empíricos, y puede relacionarse con el modelo de coeficientes fijos de Sraffa (1960) y el modelo input-output de Pasinetti (1981), que subrayan los temas de distribución y crecimiento. El modelo Leontief consiste de n industrias (donde n es mayor que dos), cada una de las cuales produce outputs intermedios y/o finales. Este modelo puede resolverse por el vector del output (q) para dar: $q = (I - A)^{-1} x$, donde I es una matriz de $n \times n$ unidades, A es la matriz de los coeficientes técnicos fijos, de forma que $(I - A)^{-1}$ es la inversa de Leontief y x es el vector del output final. Esta ecuación determina el output de cada una de las industrias que comprenden el sistema productivo. El modelo Leontief también puede resolverse por el vector de precios (p): $p = (I - A)^{-1} V$, donde V es la matriz de los valores de los inputs, definido como $V = \omega l + \pi$, donde ω es una magnitud (la tasa salarial), l y π son vectores de inputs de trabajo y rentas residuales ganadas por cada industria, tanto por unidad como por output producido. La ecuación P proporciona la solución para el conjunto de precios relativos que deben cobrarse si se quiere que el sistema productivo cubra todos los costes de producción. Especifica una condición de valor que debe cumplirse a largo plazo; no representa el conjunto de precios que en realidad se impondrán. Para establecer estos últimos, es necesario completar la determinación de los precios a largo plazo con un modelo de comportamiento de fijación de precios a corto plazo, tal como se explica más abajo⁹.

8. El modelo de producción postkeynesiano pertenece a la categoría más general de modelos de producción de «coeficientes fijos», que encuentran sus raíces en el *tableau économique* de François Quesnay. Bajo estas circunstancias, la propiedad de convexidad del conjunto de producción neoclásico y sus costes marginales crecientes son supuestos que no son necesarios para los objetivos del análisis económico postkeynesiano.
9. Es importante distinguir en esta coyuntura entre los términos «plazo/término» y «periodo», que ni son sinónimos ni tienen una correspondencia directa entre ellos. «Periodo» se refiere a estados de «equilibrio»,

El modelo Leontief ha sido ampliado en varias direcciones. Existe la reformulación de Sraffa (1960), que produce la importante proposición de que la distribución de la renta no puede ser tratada independientemente de los precios¹⁰. Al pasar del modelo Leontief al modelo sraffiano, lo primero que advertimos es que en este último, el vector de renta residual (π) se supone como una tasa de beneficios uniforme (π_0) en todas las industrias, lo que identifica claramente sus raíces en la tradición clásica. De forma que, ahora, en la expresión $V = \omega l + \pi$, deberíamos tener: $V = \omega l + \pi_0 pA$. Sustituyendo por V en la ecuación P llegamos a: $p = (I + \pi_0) pA + \omega l$, que es la ecuación sraffiana estándar P . Contiene un rasgo muy importante, que es que los salarios y los beneficios ahora compiten por el excedente económico, aunque es ambigua sobre la escala de la producción y el nivel de la demanda efectiva, dado que la expresión está libre de escala. La tasa de salarios y la tasa de beneficios dependen fuertemente de la lucha entre los trabajadores y los capitalistas. Robinson (1980) resumió todo ello de la siguiente forma: «Sraffa estableció un sistema input-output multi-mercancía y mostró que, correspondiendo a cualquier proporción de salarios, existe un conjunto concreto de precios normales que produce una tasa de beneficios particular y uniforme sobre el capital valorado a tales precios» (p. 81).

La generación del excedente por cada industria y su división entre los trabajadores y los capitalistas se explica dentro del modelo. La distribución depende de factores no económicos que determinan el poder negociador relativo de los dos grupos. Los cambios en la distribución entre ω y π_0 llevan a cambios en el valor añadido por cada industria (V) y, a través de ello, a cambios en los precios relativos debido a que p depende de V . En consecuencia, los precios en el modelo sraffiano están íntimamente relacionados con la distribución de la renta a través de la tasa de beneficios en relación a la tasa de salarios. Un importante supuesto del análisis es que la tasa de beneficios se refiere a las necesidades de capital variable de cada industria para la producción y, por lo tanto, al gasto en salarios. En la segunda parte de su libro, Sraffa (1960) establece también las necesidades de capital fijo. Sugiere que el capital fijo debería ser considerado como un input que da lugar a un output, que es el producto o servicio producido por el capital fijo. También proporciona otro output, el propio capital fijo, que se convierte en un input de capital de tipo distinto una vez que ha producido un tipo de producto o servicio.

mientras que «plazo» está relacionado con los «procesos de movimiento». El «equilibrio» a corto y largo periodo puede ser definido independientemente del corto y el largo plazo. El corto y el largo plazo se refieren a movimientos hacia el «equilibrio» que deben tener lugar en el tiempo histórico. Robinson (1956) plantea la diferencia de la siguiente forma: «Los cambios a largo periodo se producen en situaciones a corto periodo. Los cambios del output, el empleo y los precios, que se producen con un stock dado de capital, son cambios a corto periodo; mientras que los cambios en el stock de capital, la fuerza de trabajo y las técnicas de producción son cambios a largo plazo ... Una situación dada a corto periodo contiene en sí misma una tendencia al cambio a largo periodo» (p. 180). En esta visión, el análisis a largo periodo se centra en el examen de una secuencia de periodos cortos. Carvalho (1984/85, 1990) proporciona varios ejemplos para clarificar esta diferencia, y en Carvalho (1990: 280, Nota 1), se reconoce la insistencia de Harcourt sobre la importancia de la distinción entre «plazo» y «periodo».

10. El modelo sraffiano se refiere a un sistema económico que se limita a reproducirse a sí mismo a lo largo del tiempo, y no explica los cambios en la técnica ni la expansión del excedente económico. Estos dos aspectos los trata Von Neumann (1945-6). Ver Schefold para las similitudes y diferencias entre los dos modelos, y Eichner (1991) para una síntesis de los modelos de Sraffa y de Von Neumann.

Otra extensión del modelo de Leontief es la construcción de Pasinetti (1981) de una versión verticalmente integrada en la que el trabajo es el único input. El progreso técnico se incluye en el modelo, posibilitando así el estudio de su impacto sobre la productividad, definida como el output por trabajador dividido por el tiempo. Leontief et al. (1978) extendieron aún más el modelo para incluir los recursos naturales, además del trabajo, como los inputs de producción a escala global. Lo que les permite estudiar los términos de intercambio entre los países productores de productos primarios y los países industriales.

Estos modelos producen un vector precio, o un conjunto de precios relativos, que puede interpretarse como un conjunto de precios de coste de producción. Esta solución de los precios requiere que la tasa salarial y los coeficientes de trabajo de cada industria sean especificados, y depende de la renta residual o del margen establecido en cada industria. Estos son los precios que deben prevalecer en el largo periodo para que se cubran los costes de producción. Esta configuración de los precios, que satisface algunas condiciones económicas de reproducción estable, genera una teoría de los precios sin referirse al proceso de formación de precios.

El interés por el proceso de formación de los precios, o por cómo se determinan los precios al nivel de la empresa o de la industria, da origen a la consideración del mecanismo de fijación de precios. Una teoría de fijación de precios es que el margen de aumento está determinado por las necesidades financieras de las empresas en relación al poder monopolístico que pueden ejercer (Eichner, 1973, 1976; Wood, 1975; Harcourt y Kenyon, 1976)¹¹. Ésta y otras teorías postkeynesianas de fijación de precios (Steindl, 1952, 1979; Asimakopoulou, 1975; Cowling y Waterson, 1976) se basan en Kalecki (1954), en el sentido de que reconocen que todos los mercados no son perfectamente competitivos y que existe una distinción entre los sectores en los que los cambios en los precios están «determinados por el coste», y aquellos donde están «determinados por la demanda». Además, todos postulan que los precios de los bienes acabados están determinados por un margen sobre alguna de las medidas de los costes por unidad. El margen está determinado por la necesidad de financiar la inversión (Eichner, 1976)¹², de forma que la fijación de los precios puede relacionarse con la teoría de la *inversión y con el conflicto de clases*.

3.4. Inversión, distribución y lucha de clases

En la tradición postkeynesiana, la inversión está determinada, *inter alia*, por la rentabilidad esperada. Pero se reconoce que, mientras que es la rentabilidad *esperada* lo que induce la acumulación de capital, la inversión *realizada* es la que crea la rentabilidad que posibilita la inversión, en parte a través de fondos generados internamente (Robinson, 1962). La rentabilidad esperada está influida esencialmente por dos con-

11. Mientras que las aportaciones de Eichner y Word son modelos del tipo «edad de oro» y de tiempo lógico, el análisis de Harcourt y Kenyon (1976) se conduce en tiempo histórico. En este sentido, el modelo Harcourt y Kenyon (1976) está mucho más en el espíritu del análisis postkeynesiano en general, y de la fijación de precios en particular.
12. Existen importantes diferencias entre los postkeynesianos en relación a la fijación de los precios (ver Sawyer, 1990, para una explicación extensa de estas diferencias).

juntos de factores. La tasa de rendimiento esperado sobre la inversión o, en otras palabras, la eficiencia marginal de la inversión (EMI), que da lugar a una función de inversión que es sensible a las fluctuaciones en los tipos de interés y a las expectativas de crecimiento de las ventas.

Estas proposiciones se basan en las teorías de la inversión tanto de Keynes (1936) como de Kalecki (1971). Se puede afirmar que la teoría de Kalecki supone una mejora de la teoría EMI de Keynes en el sentido de que Kalecki identifica los factores que causan el cambio en la relación EMI. La premisa básica de Kalecki es que la inversión depende del nivel de beneficios respecto al capital, así como al tipo de interés. Esta posición no es muy diferente de la de Keynes, una vez reconocemos que la tasa de rendimiento en Kalecki se calcula a nivel agregado y no al nivel de empresa como en Keynes, y que la dimensión del stock de capital tiene un efecto sobre las decisiones de inversión que no se produce en el modelo de Keynes (ver, sin embargo, Davidson, 1978). No obstante, existe una diferencia importante de método entre el tratamiento de la inversión de Kalecki y de Keynes. Keynes supone dado el estado de las expectativas de rendimientos en la determinación del nivel de inversión (aunque cuando Keynes pasa al capítulo sobre los ciclos este supuesto no se mantiene; ver Kregel, 1976). En cambio, en el análisis de la inversión de Kalecki, el estado de las expectativas se ve afectado por los cambios en la inversión. Cuando el estado de las expectativas se ve afectado de esta forma, provoca cambios en el precio de los bienes de inversión y en los tipos de interés, de forma que se establece un nuevo nivel de inversión (ver Targetti y Kinda-Haas, 1982; también, Robinson, 1962; y Asimakopulos, 1977).

Existen ahora dos formas diferentes a través de las que el nivel de beneficios afecta a la inversión. En la primera, los beneficios son vistos como una fuente de fondos que permitirían la realización de la inversión. Obviamente, de esta forma los beneficios retenidos y los fondos de amortización asumen un rol muy importante en el proceso de decisión de la inversión. Cuanto mayor sea la cantidad de beneficios y las asignaciones a depreciación, mayor será la capacidad de las empresas de continuar con los programas de gasto en capital. Las fuentes externas de fondos también se consideran importantes, pero debido al principio del riesgo creciente (Kalecki, 1954), el nivel de inversión sigue estando, hasta cierto punto, limitado por los fondos internos disponibles. Tanto Kalecki como Keynes pusieron mucho énfasis en la importancia de las finanzas para permitir que la tasa de inversión se produjera¹³.

La segunda forma en que los beneficios afectan a la inversión es en términos de si es probable que las expectativas de las empresas sobre el futuro se materialicen: unos beneficios crecientes indican unas condiciones económicas saludables en el futuro, que es probable que hagan que las empresas adopten una postura más optimista y, por lo tanto, lleven a cabo sus planes de inversión. Unos beneficios decre-

13. Asimakopulos (1983) argumenta que las posiciones teóricas adoptadas tanto por Kalecki como por Keynes sobre la financiación de la inversión suponen ciertas debilidades en el sentido de que: «Las dos subestimaron el tiempo necesario para que la posición inicial de liquidez del sistema bancario pudiera ser reestablecida después de que los bancos aumentaran sus préstamos para financiar un aumento de la inversión ... También se prestó una atención insuficiente a la necesidad de financiación a largo plazo (o al menos de confianza en su disponibilidad) para que las empresas ejecutaran sus planes de inversión» (p. 232). La respuesta a esta acusación ha sido sustancialmente de apoyo a Keynes y Kalecki: ver, por ejemplo, Kregel (1984-6), Davidson (1986, 1992), y Shapiro (1992), entre otros.

cientes indican a las empresas que las condiciones económicas se están deteriorando, y éstas se vuelven pesimistas y son más reticentes a seguir su inversión planeada. Por lo tanto, los cambios en el nivel de los beneficios son la causa principal de los cambios en el EMI.

El cálculo del EMI depende de forma crucial de los valores asignados al flujo esperado de rendimientos netos de la inversión. Sin embargo, estos valores son muy inciertos. Keynes (1936) afirmó que, *a priori*, poco puede decirse sobre el estado de la confianza. En la *Teoría general* se destaca la «convención», que es vista como basada en la suposición de que el «estado de las cosas existente» no cambia (ver también Kregel, 1976, 1987). De este modo, la inversión es el resultado del «espíritu animal» de los empresarios, lo que Keynes llamó las expectativas de beneficios de la comunidad empresarial (Keynes, 1936: 161-2), un concepto puramente subjetivo que no es susceptible a la manipulación probabilística. La naturaleza de las expectativas bajo incertidumbre que influye sobre el «espíritu animal» de los empresarios es de vital importancia en el proceso de acumulación de capital, tanto que se considera que la volatilidad de las expectativas bajo incertidumbre conduce potencialmente a fallos estructurales y a crisis. La incertidumbre conduce a la volatilidad en el sentido de que la estabilidad, que emerge de la creación de instituciones y de convenciones apropiadas para ayudar a tratar el tema de la incertidumbre, está sujeta a cambios periódicos, impredecibles y discontinuos. Estas instituciones y convenciones, sin embargo, generan mucha más estabilidad de la que ofrecería el continuo y simultáneo mecanismo de vaciamiento del mercado. Una implicación importante de este análisis es que el «equilibrio» con desempleo de Keynes no se basa en las imperfecciones en el funcionamiento del mecanismo de los precios, sino en la «imperfección del conocimiento de los agentes, que provoca incertidumbre sobre las proposiciones que determinan el rendimiento de los proyectos de inversión» (Kregel, 1987: 531).

Una elaboración interesante de las visiones que acabamos de resumir, pero apoyándose más en la teoría de la inversión de Kalecki, es la «tesis de la madurez» de Steindl (1952, 1979). El argumento de Steindl es que el aumento de la concentración lleva a mayores márgenes y que, estando los beneficios determinados por las decisiones pasadas de inversión, se produce una disminución en la utilización de la capacidad, lo que aumenta el exceso de capacidad. Este proceso afecta a las decisiones sobre la inversión de forma adversa, ya que las empresas temen aumentar el exceso de capacidad cuando la economía tiene tendencia al estancamiento. El crecimiento de la concentración, por tanto, reduce el incentivo a invertir y exacerba las tendencias al estancamiento. Por lo tanto, el grado de concentración tiene importantes consecuencias para los resultados macroeconómicos. Otra implicación más es que Steindl proporciona de esta forma un análisis que endogeniza la concentración.

La inversión es, a su vez, la variable más importante en la *teoría de la distribución*. La economía postkeynesiana demuestra que los mercados distribuyen la renta según el poder relativo (Nell, 1980). El output producido por una clase de la sociedad (los asalariados) es planificado, dirigido y gestionado por otra clase de la sociedad que no participa directamente en la producción (los receptores de las rentas por beneficios). En esta relación de poder, los objetivos del capital están en conflicto con los objetivos del trabajo, de forma que el «conflicto» se encuentra en el corazón del aná-

lisis. Las propensiones marginales a consumir a partir de los salarios y de los beneficios difieren, de forma que, en una trayectoria estable de crecimiento, las participaciones de los beneficios y de los salarios están en relación a las propensiones marginales a consumir y al porcentaje de inversión en relación a la renta. Pasinetti (1974: 113) ha mostrado que el control sobre la tasa de inversión implica el control sobre la distribución y la tasa de beneficio.

El elemento de «conflicto» de la economía postkeynesiana es destacado en la teoría de la *determinación de los salarios*, donde la negociación en el mercado laboral es el núcleo del análisis. Los trabajadores tienen aspiraciones, además de poder económico y político, que se describen en términos de un «salario real deseado». Las desviaciones de los salarios reales actuales respecto al nivel deseado afectan al nivel de las demandas de salario nominal, provocando así una presión al alza sobre los salarios nominales si el nivel deseado es mayor que el real. De forma similar, si el salario real excediera al salario real deseado, se produciría una presión a la baja sobre los salarios nominales. Las expectativas de inflación de los precios durante el periodo del contrato, la tasa de cambio del desempleo vista como un indicador de la velocidad de expansión o contracción del «ejército de reserva de desempleados», y la posición de los trabajadores en la distribución de la renta en relación a ciertos grupos de referencia son otras variables que se consideran determinantes importantes de los salarios nominales (Arestis, 1992; Arestis y Skott, 1993; Marglin, 1984b; Rowthorn, 1977; Harcourt, 1965). De esta forma, los salarios aparecen como el resultado de un «conflicto» entre los empresarios y los trabajadores. La determinación de los salarios está influida de forma crucial no sólo por la economía, sino por un sinnúmero de factores adicionales, incluyendo fuerzas políticas, históricas, sociológicas y psicológicas, en cuyo caso es concebible que unos salarios reales más altos vayan acompañados por una demanda adicional de trabajo, y no una reducción (como en el análisis ortodoxo). Se apela a la hipótesis de los precios administrados, de forma que los salarios reales están determinados en los mercados tanto de trabajo como de productos (Kalecki, 1969; Robinson, 1977).

La tasa de inflación salarial relativa a la productividad, junto con la de los precios de las importaciones y de las materias primas, son consideradas como los determinantes más vitales de la inflación de precios. Existe, entonces, un proceso de cambios de precios y de salarios que se refuerzan mutuamente, inherente al sistema económico. Así, si los trabajadores consiguen incrementar los salarios nominales, estos aumentos salariales se transmitirán a precios más altos. Ante unas empresas que operan en un entorno oligopolista y monopolista, los trabajadores encontrarán difícil subir su participación salarial a costa de los beneficios. Por lo tanto, el resultado de la lucha será una tendencia inexorable a la subida del nivel de precios. Esto no es lo mismo que decir que la presión salarial sea la *causa* de la inflación *per se*. Los aumentos de los salarios y de los precios están vinculados de forma inextricable y no son más que síntomas de un problema estructural subyacente, de forma que la teoría de la inflación aludida por los postkeynesianos pertenece claramente al marco de la «teoría del conflicto».

La inversión y la distribución son determinantes fundamentales del crecimiento y de los ciclos en la economía postkeynesiana, y es en estos aspectos en los que centraremos ahora nuestra atención.

3.5. Crecimiento y dinámicas cíclicas

Las dinámicas del crecimiento emanan de la preocupación de la economía postkeynesiana por una economía que crece a través del tiempo en el contexto de la historia. La fórmula para la tasa de crecimiento de la renta nacional, $G = s/v$, donde G es la tasa de crecimiento, s es la tendencia media a ahorrar y v es la relación capital/producto, es el punto de partida. Esta expresión, que extiende el análisis económico de Keynes en la *Teoría general* al caso de una «economía en crecimiento», es modificada para tomar en cuenta el argumento de que la tendencia media a ahorrar está afectada por la distribución de la renta, por lo que las propensiones marginales a ahorrar de los beneficios y de los salarios difieren. La proposición que sigue es, entonces, que el crecimiento estable en el pleno empleo está relacionado de forma crucial con la distribución y la acumulación de capital. La relación beneficios/renta asegura que la propensión media a ahorrar (en sí misma una función de la propensión marginal a ahorrar a partir de la renta capitalista y de la participación de los beneficios) es tal que se produce la igualdad entre las tasas de crecimiento naturales y las realizadas. Se considera que, a largo plazo, los cambios en la distribución de la renta pueden producir y mantener el pleno empleo.

Robinson (1956, 1962) y Kalecki (1971) creyeron que las situaciones estables a largo plazo no tenían una existencia independiente excepto como estados imaginarios que sólo podrían utilizarse como convenientes puntos de referencia teóricos. En este planteamiento, no es tanto la distribución lo que determina el crecimiento, sino la inversión y el progreso técnico; especialmente la inversión, que es el «motor del crecimiento». Rowthorn (1981) contempla la inversión basada en ahorros que generan beneficios en forma de beneficios no distribuidos que financian la inversión; el proceso de creación de beneficios sólo puede entenderse en referencia a la fijación de precios, de forma que, en este modelo, el crecimiento, la distribución, la acumulación de capital y la fijación de los precios están todos relacionados. Un estudio más reciente en el espíritu de este análisis que incorpora el caso de las economías abiertas es el de Bhaduri y Marglin (1990) (ver también Marglin, 1984a; y Marglin y Bhaduri, 1991). Este modelo demuestra que, bajo ciertas circunstancias, el crecimiento basado en los salarios, más que el crecimiento basado en los beneficios junto a una distribución más justa de la renta, presentan más oportunidades de llevar a la economía al pleno empleo.

El tratamiento del progreso técnico en la economía postkeynesiana del crecimiento sigue a Robinson (1956), quien argumenta que aquél es totalmente endógeno. El cambio técnico es visto como el resultado de la iniciativa empresarial y del impulso de buscar métodos de producción más baratos y eficientes. Pero encontramos aquí una relación en dos direcciones. Por una parte, el cambio técnico estimula la inversión *net*a. Por otra, la realización del cambio técnico requiere inversión bruta para que el nuevo equipamiento de capital facilite la aplicación de nueva tecnología. En consecuencia, el cambio técnico más rápido sólo puede producirse si se planea una mayor tasa de gasto en inversión, y por lo tanto de crecimiento. Kaldor (1960, 1966) afirma también que el proceso técnico es tanto la causa como la consecuencia del crecimiento económico. Este análisis se basa en la idea de la causalidad circular, de forma que una tasa de crecimiento más rápida lleva a una mayor tasa de progreso técnico que, a su vez, influye sobre la tasa de crecimiento.

La teoría de la «causalidad circular y acumulativa» (Myrdal, 1939, 1957) se basa esencialmente en la interacción dinámica entre el crecimiento de la inversión y el de la productividad, y está relacionado con el debate de las desigualdades y las diferencias regionales en el desarrollo económico. En este planteamiento, el desarrollo industrial se explica por factores endógenos en un contexto dinámico, y no por la exógena «dotación de recursos» (Kaldor, 1970: 343). Los desarrollos recientes de la teoría del crecimiento (Romer, 1986; Baldwin, 1989) destacan el papel de las economías de escala en el proceso de crecimiento. El supuesto básico que se realiza es que los rendimientos crecientes están causados en gran parte por el progreso tecnológico. Existen ciertas implicaciones de este supuesto en términos de propiedades estables: cuando la elasticidad capital del producto es la unidad, los cambios exógenos en la relación output/capital tendrán un impacto sobre la tasa de crecimiento, y el porcentaje de ahorros influirá sobre la tasa de crecimiento. Por lo tanto, el ahorro asume un importante papel en el proceso de crecimiento, aunque queda aún pendiente el tema de si las economías de escala son importantes al nivel de toda la economía (Baldwin, 1989: 257).

La teoría postkeynesiana del ciclo parte del supuesto fundamental de que los ciclos son inherentes a las economías capitalistas. Por ello, los ciclos se describen como fenómenos endógenos causados por el funcionamiento normal del sistema económico capitalista (Kaldor, 1940; Kalecki, 1971: cap. 11; Goodwin, 1967), con los shocks exógenos, como, por ejemplo, los cambios en el precio del petróleo, percibidos como intensificadores de una inestabilidad endógena. Esta inestabilidad surge del impulso tanto de los productores como de los inversores financieros de acumular riqueza por sí misma. Por lo tanto, no es ninguna sorpresa encontrar que la inversión, las expectativas y la distribución están en el centro de la teoría postkeynesiana de los ciclos.

El modelo de Kaldor (1940) ha influido en el análisis postkeynesiano de los ciclos. Este modelo depende de la intersección de relaciones de ahorros e inversión no lineales y de sus movimientos causados por los cambios en el stock de capital. Estos crean «equilibrios», tanto estables como inestables, que son responsables de los movimientos cíclicos. El modelo sufre porque ignora el mercado laboral. Como se construye sólo alrededor del mercado de productos, la posición negociadora y la fuerza de los trabajadores son ignoradas. Este es un aspecto predominante en la teoría de los ciclos de Goodwin (1967), que se basa en las participaciones del capital y del trabajo para explicar el comportamiento cíclico de la economía. La lucha de clases por la distribución se limita exclusivamente al mercado laboral. No hay problemas de demanda agregada por los que preocuparse, ya que la inversión siempre se ajusta automáticamente para vaciar el mercado de productos. Tanto la inversión como el output son variables pasivas y acomodaticias. El control sobre las decisiones de producción y de inversión, que es un arma poderosa en manos del capital en la lucha de clases, está totalmente ausente. Más recientemente, no obstante, Goodwin y Punzo (1987) han integrado la demanda efectiva en el modelo, y Skott (1989) ha ampliado el modelo de Goodwin incorporando elementos keynesianos. El mecanismo cíclico subyacente de este modelo presenta diferencias significativas respecto al original de Goodwin.

En cambio, el modelo de los ciclos de Kalecki (1971) se basa en la idea de que es el comportamiento cíclico del gasto en inversión lo que constituye la causa principal de las fluctuaciones macroeconómicas. El supuesto simplificador de una economía cerrada se mantiene, junto con el supuesto kaleckiano estándar de que la propensión marginal a

ahorrar a partir de los salarios es cero. El modelo de Kalecki se basa fuertemente en el sector real para explicar los ciclos, de la misma forma que el modelo de Goodwin enfatiza el funcionamiento del mercado laboral. Los dos ignoran las fuerzas monetarias, y Minsky (1982, 1986) da razón de ellas en un modelo de ciclos empresariales que se basa en la interacción entre los factores financieros y los reales (ver también Hudson, 1957).

4. POLÍTICAS ECONÓMICAS

La economía postkeynesiana enfatiza la incertidumbre no ergódica, el tiempo histórico, el realismo crítico y la relevancia. Las economías capitalistas avanzadas son inherentemente cíclicas e inestables. Por sí mismas, no pueden conseguir y mantener el pleno empleo de los recursos. Estas economías están también dañadas por las desigualdades en la distribución del poder de mercado y, por lo tanto, en la de la renta y de la riqueza. Las fuerzas de mercado, sin trabas, en lugar de reducir tienden a exacerbar estas inestabilidades y diferencias. Las fuerzas de la causalidad acumulativa funcionan plenamente (Myrdal, 1939, 1957; Kaldor, 1970). Estas inestabilidades se atribuyen al comportamiento de la inversión privada como resultado de las expectativas volátiles y de los impredecibles ánimos empresariales. Por lo tanto, existe un enorme potencial y una enorme necesidad de que los gobiernos inicien, mantengan y apliquen políticas económicas.

La intervención gubernamental para estimular la demanda agregada es necesaria en principio para ayudar a la economía a conseguir y mantener el pleno empleo. Sin embargo, esto puede intensificar el poder de los sindicatos y de los trabajadores en el pleno empleo y generar presiones inflacionarias. La reducción, si no la eliminación, de estas presiones requeriría la existencia de una política de rentas. El consenso social sobre la participación en las rentas y la participación de los trabajadores es una condición *sine qua non* para que existan políticas «de planificación de rentas». Los problemas de la balanza de pagos pueden aparecer en el pleno empleo o incluso antes de que éste se consiga (Thirlwall, 1980). Una investigación y desarrollo inadecuados que provoquen insuficiente innovación e inversión, la falta de una fuerza de trabajo bien formada y experimentada, una capacidad insuficiente e inadecuada o, incluso una oferta desequilibrada, son limitaciones potenciales adicionales. Esto supone que es necesario introducir algún tipo de control de la inversión para eliminar estas limitaciones. Este puede tomar la forma de socialización de la inversión, como en Keynes (1980):

Si dos tercios o tres cuartas partes de la inversión total es llevada a cabo o puede ser influida por sociedades públicas o semi públicas, un programa de carácter estable a largo plazo debería ser capaz de reducir el intervalo potencial de fluctuaciones hasta límites mucho más estrechos que antes, cuando un menor volumen de inversión estaba bajo control público e incluso esta parte tendía a seguir, más que a corregir, las fluctuaciones de la inversión en el sector estrictamente privado (p. 322).

La socialización de la inversión, por tanto, es potencialmente capaz de rellenar el vacío dejado por la inversión privada debido a las penetrantes incertidumbres a las que se enfrentan los inversores en relación al rendimiento económico en el futuro. De esta forma, la socialización de la inversión es vista como un medio para reducir la incerti-

dumbre a través de la creación de un entorno económico más estable. Sin embargo, incluso así es posible que el control de la inversión en sí mismo no sea efectivo si no se asegura la cooperación del movimiento sindical. De hecho, los sindicatos sólo estarían dispuestos a cooperar si se les incluyera en el proceso de toma de decisiones. La consecuencia es que el tipo de socialización de la inversión concebido proporcionaría un papel activo no sólo a los gobiernos, sino también a los trabajadores y a los sindicatos (Harcourt, 1977, 1986, 1992; Arestis, 1992: cap. 10).

Existen varias limitaciones asociadas a estas recetas de política económica. Está el funcionamiento de las corporaciones transnacionales y de los centros financieros internacionales, que pueden imponer limitaciones considerables a la aplicación del tipo de políticas económicas a las que se refiere el análisis económico postkeynesiano (la experiencia del Reino Unido después de la Segunda Guerra Mundial es un ejemplo excelente en este contexto). Es, por lo tanto, muy importante que los gobiernos establezcan controles sobre las operaciones de los centros transnacionales y financieros. La liberalización del mercado financiero y las políticas de estabilización del tipo FMI han producido un entorno en el que lo que importa son las políticas deflacionarias para mantener la «confianza» de los mercados financieros. Inevitablemente, se han materializado altos niveles de desempleo y efectos distribucionales no deseados, especialmente en los PMD [Países Menos Desarrollados] (Arestis y Demetriades, 1993) sin ningún signo de que la liberalización financiera o las políticas tipo FMI hayan tenido éxito ni remotamente en términos de producir altas tasas de crecimiento sostenibles. Los decisores en política económica deberían intentar afectar directamente al ámbito de la regulación del capital internacional, así como los flujos comerciales. Tal esfuerzo podría también aliviar los problemas de la balanza de pagos (Christodoulakis y Godley, 1987). Keynes (1980) propuso controles permanentes del capital, tanto hacia dentro como hacia fuera, para tratar situaciones en las que los financieros internacionales se hacen indomables. También insistió en que el sistema financiero en su totalidad debería ser sometido a un control permanente, y planteó la idea de la planificación para organizar todo el sistema internacional (ver también Hicks, 1985). En este sentido, la coordinación internacional de la política económica, especialmente entre los principales países industrializados, adopta una importancia principal.

Otra limitación potencialmente grave sobre este tipo de política económica es su fuerte dependencia de la cooperación y el consenso social entre el trabajo, la industria y el Estado. Este consenso puede ser difícil de conseguir a la vista de la reciente desregulación del mercado laboral. Existen ejemplos de países donde los intentos de realizar tales consensos no siempre han tenido éxito (por ejemplo, el Reino Unido); igualmente, existen economías que han tenido más suerte con estos esfuerzos (Austria y los países escandinavos son buenos ejemplos en este contexto). Vale la pena tomar en consideración la experiencia y los arreglos institucionales de los países del segundo grupo, ya que proporcionan algunas pruebas de que el consenso, por lo menos potencialmente, es posible. Hay evidencia adicional de que una mayor participación de los trabajadores en la toma de decisiones es un determinante importante de los aumentos de productividad. De forma que las empresas que adoptan la «participación de los trabajadores» como una política consciente experimentan mejores resultados (en términos de ventas, crecimiento, rentabilidad y también de efectividad general) que empresas similares que no siguen estas políticas (Hodgson, 1984).

Finalmente, la internacionalización y la globalización del capital tanto financiero como industrial han impuesto limitaciones adicionales a los países individuales en la aplicación de políticas económicas. Este tipo de evoluciones, no obstante, indican que las políticas económicas tendrían una mayor oportunidad de éxito si fueran explícita y firmemente «internacionalistas» (Radice, 1989). Un muy buen ejemplo en este sentido es la propuesta de una colaboración y coordinación más cercana de las políticas macroeconómicas entre los Estados miembros de la Unión Europea.

5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Este artículo ha intentado identificar los ingredientes metodológicos y teóricos principales de la economía postkeynesiana. Ha intentado mostrar que esta forma de pensar sobre cómo funciona la economía gira sobre un *corpus* de método y teoría que representa una forma coherente de analizar los fenómenos económicos. De hecho, nos gustaría acabar este artículo sugiriendo que la economía postkeynesiana ha llegado a un momento de su evolución que le da derecho a confirmar su coherencia interna (ver también Arestis, 1992; Botris, 1986).

Existen, sin embargo, áreas que aún están subdesarrolladas o que necesitan ser desarrolladas. La elección del consumidor y el comportamiento humano son quizá los ejemplos más claros. Aportaciones recientes de Eichner (1991) y Lavoie (1994), que han identificado varios principios sobre los que construir un trabajo en este sentido, representan un paso importante en la dirección correcta. Se necesita urgentemente investigación adicional sobre cómo debería moldearse la oferta agregada si se rechaza la maximización del beneficio (ver, no obstante, Eichner, 1976, 1991). La economía internacional y la economía de los países en desarrollo deberían también mencionarse en este contexto, aunque debe decirse que en estos ámbitos se han hecho ciertos progresos: Arestis y Milberg (1993-4) y Cowling y Sugden (1994) son buenos ejemplos en el caso de la economía internacional, y Dutt (1990) en el caso de la economía de los países en desarrollo. Un ámbito relacionado en el que se necesita más investigación es el de la dimensión internacional de la gestión de la demanda resultante de los efectos de la interacción Norte-Sur sobre los precios de las mercancías primarias, siguiendo el inicio marcado por Kalecki (1971) y Kaldor (1976) y continuado por Thirlwall (1980) —ver también Beckerman y Jenkinson, 1986—. Es sorprendente el hecho de que, aunque la política monetaria postkeynesiana ha sido investigada de forma muy sustancial, la teoría financiera está aún bastante subdesarrollada. No obstante, existen indicadores que señalan hacia direcciones que pueden ser seguidas fructíferamente (ver por ejemplo Davidson, 1988b; y Findlay y Williams, 1985). También es sorprendente, dentro de la economía monetaria, la ausencia del desarrollo del rol de la política monetaria *versus* la política fiscal en los desregulados mercados financieros internacionales, un área en la que debe emprenderse la investigación de forma urgente.

Estos son algunos ejemplos que destacan el hecho de que existen aún muchos ámbitos que plantean importantes problemas para la teoría postkeynesiana. Pero el progreso considerable que se ha realizado en los últimos años justifica ampliamente la afirmación de que la economía postkeynesiana ha progresado más allá de ofrecer meramente una crítica de la economía convencional y, tal y como este artículo pretende

demostrar, ha llegado ahora al punto de constituir un enfoque positivo caracterizado por la coherencia interna.

6. BIBLIOGRAFÍA

- ARESTIS, P. (1989). «On the post Keynesian challenge to neoclassical economics: a complete quantitative macro model for the UK economy». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 11, n° 2, verano.
- . (1990). «Post-Keynesianism: a new approach to economics». *Review of Social Economy*, otoño.
- . (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics: An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*. Aldershot: Edward Elgar.
- ARESTIS, P.; DRIVER, C. (1980). «Consumption out of different types of income in the UK». *Bulletin of Economic Research*, noviembre.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. C. (1992). *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists*. Aldershot: Edward Elgar.
- ARESTIS, P.; DEMETRIADES, P. (1993). «Financial liberalisation and economic development». En: Arestis, P. (ed.). *Money and Banking: Issues for the Twenty-First Century*. Londres: Macmillan.
- ARESTIS, P.; SKOTT, P. (1993). «Conflict, wage relativities and hysteresis in UK wage determination». *Journal of Post Keynesian Economics*, primavera.
- ARESTIS, P.; MILBERG, W. (1993-1994). «Degree of monopoly, pricing flexible exchange rates». *Journal of Post Keynesian Economics*, invierno.
- ASIMAKOPOULOS, A. (1975). «A Kaleckian theory of income distribution». *Canadian Journal of Economics*, agosto.
- . (1997). «Profits and investment: a Kaleckian approach». En: Harcourt, G. C. (ed.). *The Microeconomic Foundations of Macroeconomics*. Londres: Macmillan.
- . (1983). «Kalecki and Keynes on finance, investment and saving». *Cambridge Journal of Economics*, setiembre-diciembre.
- BALDWIN, R. (1989). «The growth effects of 1992». *Economic Policy*, octubre.
- BECKERMAN, W.; JENKINSON, T. (1986). «What stopped the inflation? Unemployment or commodity process?». *Economic Journal*, diciembre.
- BHADURI, A.; MARGLIN, S. A. (1990). «Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14.
- BORTIS, H. (1986). «An Essay on Post-Keynesian Economics». Friburgo, Suiza, mimeo.
- CARABELLI, A. M. (1988). *On Keynes's Method*. Londres: Macmillan.
- CARVALHO, F. (1984-5). «Alternative analyses of short and long run in post Keynesian economics». *Journal of Post Keynesian Economics*, invierno.
- . (1990). «Keynes and the long period». *Cambridge Economic Journal*, vol.14.
- . (1993). *Mr. Keynes and the Post Keynesians*. Aldershot: Edward Elgar.
- CHICK, V. (1986). «The evolution of the banking system and the theory of saving, investment and interest». *Economies et Societes, Cahiers de l'ISMEA, Serie Monnaie et Production*, n° 3.
- . (1989). «The evolution of the banking system and the theory of monetary policy». *University College London Discussion Papers in Economics*, n° 89/03.
- CHRISTODOULAKIS, N.; GODLEY, W. A. H. (1987). «A Dynamic model for the analysis of trade policy options». *Journal of Policy Modelling*, n° 9.
- COWLING, K.; SUGDEN, R. (1994). *Beyond Capitalism*. Londres: Francis Pinter.
- COWLING, K.; WATERSON, M. (1976). «Price-cost margins and market structure». *Economics*, agosto.

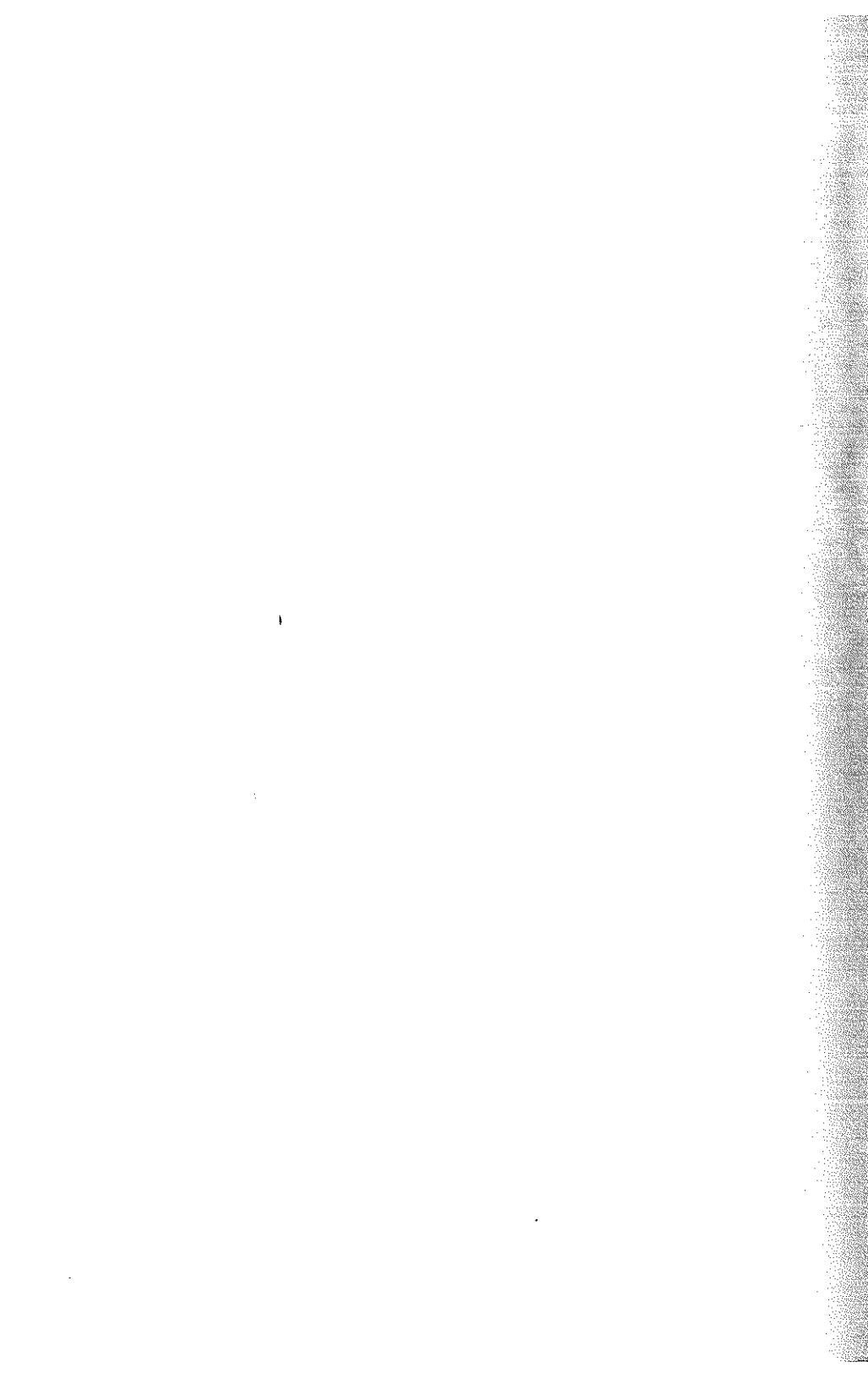
- DAVIDSON, P. (1978). *Money in the Real World*, 2ª ed. Londres: Macmillan.
- (1986). «Finance, funding, saving and investment». *Journal of Post Keynesian Economics*, otoño, vol. 9, nº 1.
- (1988a). «A technical definition of uncertainty and the long-run non-neutrality of money». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 12.
- (1988B). «Financial markets, investment and employment». En: Kregel, J. A.; Matzner, E.; Roncaglia, A. (eds.). *Barriers to Full Employment*. Londres: Macmillan.
- (1992). «The Asimakopulos View of Keynes's General Theory». Presentación leída en la conferencia *Employment, Distribution and Markets*. Levy Institute, Bard College, Nueva York, 24-26 de septiembre.
- DAVIS, J. B. (1993). *Keynes's Philosophical Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DOW, A. C.; DOW, S. C. (1989). «Endogenous money creation and idle balances». En: Pheby, J. (ed.). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- DOW, S. C. (1985). *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*. Oxford: Basil Blackwell.
- (1990). «Beyond Dualism». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14.
- DUTT, A. K. (1990). *Growth, Distribution and Uneven Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- EATWELL, J. (1983). «Theories of value, output and employment». En: Eatwell, J.; Milgate, M. (eds.). *Keynes's Economics and the Theory of Value and Distribution*. Londres: Duckworth.
- EICHNER, A. S. (1973). «A theory of the determination of the markup under oligopoly». *Economic Journal*, diciembre.
- (1976). *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1991). *The Macrodynamics of Advanced Market Economies*. Armonk, New York: M. E. Sharpe, Inc.
- EICHNER, A. S.; KREGEL, J. A. (1975). «An Essay on post-Keynesian theory: a new paradigm in economics». *Journal of Economic Literature*, diciembre.
- FINDLAY, M. C.; WILLIAMS, E. E. (1985). «A post-Keynesian view of modern financial economics: in search of alternative paradigms». *Journal of Business Finance and Accounting*, primavera.
- GAREGNANI, P. (1978). «Notes on consumption, investment and effective demand: I». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2.
- (1978). «Notes on consumption, investment and effective demand: II». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3.
- GOODWIN, R. M. (1967). «A growth cycle». En: Feinstein, C. H. (ed.). *Capitalism and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GOODWIN, R. M.; PUNZO, L. F. (1987). *The Dynamics of a Capitalist Economy*. Oxford: Basil Blackwell.
- GRAZIANI, A. (1989). «The theory of the monetary circuit». *Thames Papers in Political Economy*, primavera.
- HAMOUDA, O. F.; HARCOURT, G. C. (1988). «Post-Keynesianism: from criticism to coherence?». *Bulletin of Economic Research*, enero. Reimpreso en: Pheby, J. (ed.). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- HARCOURT, G. C. (1965). «A two sector model of the distribution of income and the level of employment in the short-run». *Economic Record*, marzo. Reimpreso en: Harcourt, 1982.
- (1977). «The theoretical and social significance of the Cambridge controversies in the theory of capital». *Revue d'économie Politique*, vol. 87. Reimpreso en: Harcourt, 1982.
- (1982). *The Social Science Imperialists: Selected essays*. En: Kerr, P. (ed.). Londres: Routledge & Kegan Paul.

- HARCOURT, G. C. (1985). «Post Keynesianism: Quite wrong and/or nothing new». En: Arestis, P.; Skouras, T. (eds.). *Post-Keynesian Theory: A Challenge to Neo-Classical Economics*. Brighton: Harvester Wheatsheaf.
- . (1986). «Making socialism in your own country». En: Hamouda, O. F. (ed.). *Controversias in Political Economy: Selected Essays by G.C. Harcourt*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- . (1987). «Theoretical methods and unfinished business». En: Reese, D. A. (ed.). *The Legacy of Keynes*. Londres: Harper and Row.
- . (1991). «Reseña de *Collected Works by Michal Kalecki, Volume I: Capitalism: Business Cycles and Full Employment*. Osiatynski, J. (ed.)». *Economic Journal*, noviembre.
- . (1992). «Markets, Madness and a Middle Way». En: *The Second Donald Horne Address*. National Centre for Australian Studies, Monash University.
- HARCOURT, G. C.; KENYON, P. (1976). «Pricing and the investment decision». *Kyklos*, vol. 29, f. 3.
- HICKS, J. R. (1977). *Economics Perspectives: Further Essays on Money and Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- . (1982). *Money, Interest and Wages, Collected Essays on Economic Theory*, vol. 2. Oxford: Oxford University Press.
- . (1985). «Keynes and the World Economy». En: Vicarelli, F. (ed.). *Keynes's Relevance Today*. Londres: Macmillan.
- HODGSON, G. M. (1984). *The Democratic Economy*. Harmondsworth: Penguin.
- . (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Polity Press.
- HUDSON, H. R. (1957). «A Model of the trade cycle». *Economic Record*, diciembre.
- KAHN, R. F. (1958). «Memorandum of Evidence», presentado al Radcliffe Committee on the Working of the Monetary System, Principal Memoranda of Evidence. Reimpreso en: Kahn, R. F. (1972). *Selected Essays on Employment and Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KALDOR, N. (1940). «A model of the trade cycle». *Economic Journal*, marzo.
- . (1960). *Essays on Economic Stability and Growth*. Londres: Duckworth.
- . (1966). *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1970). «The case for regional policies». *Scottish Journal of Political Economy*, noviembre.
- . (1976). «Inflation and recession in the world economy». *Economic Journal*, diciembre.
- . (1985). *Economics without Equilibrium*. Cardiff: University College Cardiff Press.
- KALECKI, M. (1954). *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*. Londres: Unwin University Books.
- . (1969). *Studies in the Theory of Business Cycles: 1933-1939*. Londres: Basil Blackwell.
- . (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KEYNES, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan.
- . (1973). *The General Theory and After*. Collected Writings, vol. XIV. Londres: Macmillan.
- . (1980). *Activities, 1940-1946: Shaping the Post-War World: Employment*. Collected Writings, vol. XXVII. Londres: Macmillan.
- KREGEL, J. A. (1976). «Economic methodology in the face of uncertainty: the modelling methods of Keynes and the post Keynesians». *Economic Journal*, junio.
- . (1980). «Markets and institutions as features of a capitalist production system». *Journal of Post Keynesian Economics*, otoño.
- . (1984-5). «Constraints on output and employment». *Journal of Post Keynesian Economics*, invierno, vol. 7, nº 2.
- . (1986). «A note on finance». *Journal of Post Keynesian Economics*, otoño, vol. 9, nº 1.

- KREGEL, J. A. (1987). «Rational spirits and the post Keynesian macrotheory of microeconomics». *De Economist*, vol. 135, nº 4.
- LAVOIE, M. (1993). *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar.
- (1994). «A post Keynesian approach to consumer choice». *Journal of Post Keynesian Economics*, verano, vol. 16, nº 4.
- LAWSON, T. (1983). «Different approaches to economic modelling». *Cambridge Journal of Economics*, marzo.
- (1989). «Realism and instrumentalism in the development of econometrics». *Oxford Economic papers*, enero. Reimpreso en: De Marchi, N.; Gilbert, C. (eds.). *The History and Methodology of Econometrics*. Oxford: Oxford University Press.
- (1990). «Realism, closed systems and expectations». Mimeo.
- (1994). «Methodology». En: Hodgson, G.; Tool, M.; Samuels, W. J. (eds.). *Handbook of Evolutionary and Institutional Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- LEONTIEF, W. (1951). *The Structure of American Economy 1919-1939*. 2ª ed., Nueva York: Oxford University Press.
- LEONTIEF, W.; CARTER, A. P.; PETRI, P. A. (1978). *The Future of the World Economy: A United Nations Study*. Oxford: Oxford University Press.
- MARGLIN, S. A. (1984a). *Growth, Distribution and Prices*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- (1984b). «Growth, distribution and inflation: a centennial synthesis». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8.
- MARGLIN, S. A.; BHADURI, A. (1991). «Profit squeeze and Keynesian theory». En: Nell y Semmler, 1991.
- MINSKY, H. P. (1975). *John Maynard Keynes*. Londres: Macmillan.
- (1982). *Can «it» Happen Again? Essays on Instability and Finance*. Armonk, New York: M. E. Sharpe.
- (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven y Londres: Yale University Press.
- MOORE, B. J. (198). *Horizontalists and Verticalists: the Macroeconomics of Credit Money*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MYRDAL, G. (1939). *Monetary Equilibrium*. Londres: William Hodge.
- (1957). *Economic Theory and the Underdeveloped Regions*. Londres: Duckworth.
- NELL, E. J. (1980). «The revival of political economy». En: Nell, E.J. (ed.). *Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NELL, E. J.; SEMMLER, W. (1991). *Nicholas Kaldor and Mainstream Economics: Confrontation or Convergence?* Londres: Macmillan.
- O'DONNELL, R. M. (1989). *Keynes: Philosophy, Economics and Politics*. Londres: Macmillan.
- PARGUEZ, A. (1984). «La dynamique de la monnaie». *Économies et Sociétés, Serie Monnaie et production*, nº 1.
- PASINETTI, L. L. (1974). *Growth and Income Distribution: Essays in Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1981). *Structural Change and Economic Growth: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RADICE, H. (1989). «British capitalism in a changing global economy». En: MacEwan, A.; Tabb, N. T. (eds.). *Instability and Change in the World Economy*. Nueva York: Monthly Review.
- ROBINSON, J. (1956). *The Accumulation of capital*. Londres: Macmillan.
- (1962). *Essays in the Theory of Economic Growth*. Londres: Macmillan.
- (1969). «Introduction». En: Kalecki, 1969.
- (1970). «Quantity theories old and new: a comments». *Journal of Money, Credit and Banking*, noviembre.
- ROBINSON, J. (1974). «History versus equilibrium». *Thames Papers in Political Economy*, otoño.

- ROBINSON, J. (1977). «Michal Kalecki on the economics of capitalism». *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 39.
- . (1980). *Further Contributions to Modern Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- ROGERS, C. (1989). *Money, Interest and Capital: A Study in the Foundations of Monetary Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ROMER, P. (1986). «Increasing returns and long-run growth». *Journal of Political Economy*, vol. 94, nº 5.
- RONCAGLIA, A. (1978). *Sraffa and the Theory of Prices*. Nueva York: John Wiley.
- . (1992). «On the compatibility between Keynes's and Sraffa's viewpoints on output levels». Artículo presentado en una conferencia en memoria de A. Asimakopulos en el Levy Institute Bard College, Nueva York, septiembre.
- ROWTHORN, R. (1977). «Conflict, inflation and money». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1. Reeditado en: Rowthorn, R. (1980). *Capitalism, Conflict and Inflation*. Londres: Lawrence and Wishart.
- . (1981). «Demand, real wages and economic growth». *Thames Papers in Political Economy*, otoño.
- RUNDE, J. (1990). «Keynesian uncertainty and the weight of arguments». *Economics and Philosophy*, vol. 6.
- SARDONI, C. (1987). *Marx and Keynes on Economic Recession: The Theory of Unemployment and Effective Demand*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- SAWYER, M. C. (1982A). *Macroeconomics in Question: The Keynesian-Monetarist Orthodoxies and the Kaleckian Alternative*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- . (1982B). «Towards a post-Kaleckian macroeconomics». *Thames papers in Political Economy*, otoño. Reeditado en: Arestis, P.; Skouras, T. (eds.). *Post-Keynesian Economic Theory: A Challenge to Neo-Classical Economics*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- . (1985). *The Economics of Michal Kalecki*. Londres: Macmillan.
- . (1990). «On the post-Keynesian tradition and industrial economics». *Review of Political Economy*, vol. 2, nº 1.
- SCHFOLD, B. (1980). «Von Newmann and Sraffa: mathematical equivalence and conceptual difference». *Economic Journal*, marzo.
- SHACKLE, G. L. S. (1973). «Keynes and today's establishment in economic theory: a view». *Journal of Economic Literature*, junio.
- . (1988). «Elasticities of surprise in the concept of policy». En Arestis, P. (ed.). *Contemporary Issues in Money and Banking*. Londres: Macmillan.
- SHAPIRO, N. (1992). «Saving and investment: a review of Asimakopulos's investment, employment and income distribution». *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 10.
- SKOTT, P. (1989). *Conflict and Effective Demand in Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SRAFFA, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- STEINDL, J. (1952). *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- . (1979). «Stagnation theory and stagnation policy». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3.
- TARGETTI, F.; KINDA-HASS, B. (1982). «Kalecki's review of Keynes's general theory». *Australian Economic Papers*, vol. 21.
- TARSHIS, L. (1939). *The Determination of Labour Income*. Tesis no publicada, Cambridge University.
- . (1947). *The Elements of Economics: An Introduction to the Theory of Price and Employment*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin.

- THIRLWALL, A. P. (1980). *Balance of Payments Theory and the United Kingdom Experience*. Londres: Macmillan.
- TOOL, M. R. (1988a). *Evolutionary Economics, volume I: Foundations of Institutional Thought*. Armonk, Nueva York: M. E. Sharpe.
- (1988B). *Evolutionary Economics, volume II: Institutional Theory and Policy*. Armonk, Nueva York: M. E. Sharpe.
- VEBLEN, T. (1898). «Why is economics not an evolutionary science?». *Quarterly Journal of Economics*, julio. Reeditado en: Veblen, T. *The Plave of Science in Modern Civilisation*. Huebsch, 1919.
- (1899). *Theory of the Leisure Class*. Modern Library Edition, 1961.
- VON NEWMANN, J. (1945-6). «A model of general equilibrium». *Review of Economic Studies*, nº 1.
- WEINTRAUB, S. (1958). *An Approach to the Theory of Income Distribution*. Filadelfia: Chilton.
- WOOD, A. (1975). *A Theory of Profits*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WRAY, L. R. (1990). *Money and Credit in Capitalist Economies: The Endogenous Money Approach*. Aldershot: Edwar Elgar.



Postkeynesianismo: ¿de la crítica a la coherencia?*

O. F. Hamouda y G. C. Harcourt

1. INTRODUCCIÓN

Se han publicado muchos artículos que ofrecen una visión general y/o de interpretación sobre el postkeynesianismo y la economía postkeynesiana en los últimos doce años aproximadamente: Harris (1975), Eichner y Kregel (1975), Shapiro (1977), Davidson (1980, 1981), Rowthorn (1974, 1981), Harcourt (1982c), Cohen y Cohen (1983), Groenewegen (1986), Amedeo y Dutt (1986). La *American Economic Association* dedicó una sesión a este tema en su reunión anual que se celebró en Atlanta, Georgia, en 1979 (ver Tarshis, 1980; Yellen, 1980; Crotty, 1980; Kenyon, 1980; y Harcourt, 1980). También se han publicado varios libros: *Reconstruction of Political Economy*, Kregel (1973, 1975); Harris (1978); Eichner (1979) (que recopila una serie de artículos sobre aspectos del postkeynesianismo ya publicados en *Challenge*); Nell (1980); Walsh y Gram (1980); Blatt (1983); Broome (1983); Liechtenstein (1983); Mainwaring (1983); Arestis y Skouras (1985) (que vuelve a publicar una colección de los *Thames Papers in Political Economy* que versan sobre la economía postkeynesiana); y Eichner (1985) (que avanza un trabajo mucho más extenso sobre los postkeynesianos y los institucionalistas que Eichner está preparando). Marglin (1984b) publicó recientemente una obra básica que intenta sintetizar algunas corrientes de las teorías postkeynesiana y marxista en tanto que éstas se relacionan con los problemas del crecimiento, la distribución y los precios (ver también Bhadhuri, 1986, que sintetiza las principales corrientes macroeconómicas en Marx, Keynes y Kalecki; y Jarsulic, 1987). Pero, a juzgar por las reacciones que provocan en la profesión (ver, por ejemplo, Hahn, 1982, 1984; Solow, 1984, p. 137-8), lo que es *exactamente* el postkeynesianismo todavía no está claro en las mentes de muchos [economistas]. Los postkeynesianos no han conseguido transmitir su mensaje, en parte debido a los difíciles y polémicos temas económicos que tratan, en parte por la diversidad de teorías que han generado, y, también, en la actualidad, en parte debido a los recelos ideológicos de la mayoría de la

* Publicado en: Hamouda, O. F.; Harcourt, G. C. «Post-Keynesianism: From Criticism to Coherence?» En: Pheby, J. (ed.). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1989, p. 1-32. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

N. de la T.: el *mark-up pricing* se refiere a un sistema de fijar los precios sin depender de la oferta y la demanda en el mercado sino que la empresa fija el precio unilateralmente estableciendo un margen sobre el coste de producción [margen sobre coste]; en España se ha traducido con frecuencia por la expresión «precios administrados».

1. Agradecemos, pero de ningún modo involucramos, a Roger Backhouse, Sheila Dow, Peter Kriesler, Cristina Marcuzza y Peter Reid por sus comentarios sobre una versión preliminar del estudio.

profesión. A veces, las teorías propuestas también están en pugna entre sí (ver, por ejemplo, Eatwell, 1983, y Kregel, 1983b, en el número especial conmemorativo de Joan Robinson que apareció en el *Cambridge Journal of Economics*).

La economía postkeynesiana es pues una expresión genérica que comprende el trabajo de un grupo heterogéneo de economistas que, no obstante, están unidos, no sólo en su aversión por la teoría neoclásica convencional y las versiones de equilibrio general IS/LM de la teoría «keynesiana», sino también en sus intentos de proporcionar enfoques alternativos coherentes de análisis económico. (Tampoco se sienten muy partidarios de los desarrollos de la teoría keynesiana asociados a Clower y Leijonhufvud, por un lado [ver, por ejemplo, Chick, 1978], ni de las teorías del desequilibrio de los economistas franceses, por el otro). Utilizamos el término «enfoques» porque podemos identificar diversas corrientes que difieren entre sí tanto respecto al método como a las características de la economía que están incluidas en sus modelos. Para comprender estas diferencias resulta provechoso, en primer lugar, examinar las diversas líneas que surgieron (o que se percibió como si surgiesen) de la economía política clásica.

2. LÍNEAS QUE SE DERIVAN DE LA ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA²

La primera línea conduce a Marshall, que influyó directamente a Keynes y a aquellos postkeynesianos que parten del *Tratado* y la *Teoría general*. Sidney Weintraub, Paul Davidson, así como (en menor grado) Kregel y Minsky. La segunda línea conduce a Marx. Contiene el enfoque que fue reavivado por Sraffa, al cual se ha añadido recientemente la contribución de Keynes de la demanda efectiva, sobre todo en el trabajo de Garegnani³ (1976; 1978; 1979; 1983a, 1983b), Krishna Bharadwaj (1978a, 1978b, 1983), Eatwell (1979, 1983), Milgate (1982, 1983) y Pasinetti (1962, 1974, 1981). Dobb y Meek, que tuvieron papeles excepcionalmente importantes en el mantenimiento a flote de la economía marxista en el Reino Unido desde los años veinte (1920) hasta los cincuenta, fueron igualmente importantes en la tarea de relacionar las contribuciones de Sraffa con la economía política clásica y la marxista en los años sesenta y setenta (ver Dobb, 1970; 1973, y Meek, 1961, 1967; 1973, 1977). La tercera línea también pasa por Marx y surge a través de la adaptación de Kalecki a los esquemas de reproducción de Marx, a fin de abordar el problema de la realización, hasta Joan Robinson y sus seguidores. (Hacia el final de su vida, Joan Robinson se volvió escéptica respecto a cualquier intento de proporcionar una «teoría completa» alternativa. Consideraba que esto «sólo sería otra caja de trucos» (Robinson, 1979, vol. 5, p. 119)⁴).

2. La disposición de los recorridos y de las corrientes asociadas a éstos es debida puramente a la conveniencia de la exposición; no implica ni importancia relativa ni prioridad cronológica de ninguna corriente particular.
3. Aunque los artículos de Garegnani fueron publicados en inglés a finales de los años setenta, se basan en una investigación que efectuó al principio de los años sesenta, justo después de finalizar su tesis doctoral (Garegnani, 1959) sobre la teoría de la distribución.
4. Carvalho (1984-5) examinó las tres corrientes desde el punto de vista de cómo éstas reaccionan y analizan el corto y el largo plazo. Se siente más próximo a las corrientes una y tres que a la dos. Este autor tiene especial interés por el trabajo de Shackle. (Ver también Carvalho, 1983-4.)

Al igual que estos grupos principales, también existen algunas figuras individuales destacadas que desafían cualquier clasificación dentro de un grupo o corriente en particular. La más notable es Kaldor. Éste efectuó enormes contribuciones (ver Kaldor, 1960, 1961, 1978) a través de su llamada teoría keynesiana de la distribución (Kaldor, 1955-6, 1957, 1959, 1961) en la que los distintos valores de las propensiones al ahorro de los preceptores de beneficios y de los asalariados juegan un papel vital; a través de sus teorías del crecimiento; a través de sus modelos de desarrollo de la economía mundial en los que subraya las percepciones de Allyn Young respecto a los rendimientos dinámicos crecientes y la causación acumulativa; y a través de sus imaginativas e innovadoras aportaciones a los debates sobre política económica, a menudo como asesor de los gobiernos. (Su crítica del sistema de Keynes respecto a la endogeneidad del dinero [ver, por ejemplo, Kaldor, 1983, Kaldor y Trevithick, 1981], según la cual la dirección causal de la teoría cuantitativa de la moneda se invierte de forma que «la oferta de dinero se considera más como una función de la renta nominal que a la inversa» [Rousseas, 1986, p. ix], ha encontrado un oyente bien dispuesto en Basil Moore [1979] en Estados Unidos [ver también Weintraub, 1978b, cap. 1, Rousseas, 1986], debido al sorprendente olvido del dinero en la mayor parte de la macroeconomía de Cambridge después de Keynes, Kregel, 1985a.) Siguen las contribuciones de Goodwin y Pasinetti. Estos abarcan por lo menos dos de las tres corrientes. G. L. S. Shackle también representa una influencia importante tanto en la primera corriente como en la tercera (ver, por ejemplo, Shackle, 1973; Hamouda, 1987, y Harcourt, 1981b). Finalmente, Godley y sus colegas del Departamento de Economía Aplicada de Cambridge se sitúan dentro de la tradición de la teoría de Keynes de la demanda efectiva pero se apartan del énfasis de Keynes en el equilibrio de flujos a fin de poner de relieve el equilibrio de stocks (ver Godley y Cripps, 1983, y Godley, 1983).

3. DE LA ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA, A TRAVÉS DE MARSHALL, A KEYNES

El núcleo de la economía clásica, aquél que ahora recibe el nombre de enfoque del excedente (*surplus approach*) (ver Garegnani, 1984), implica que las teorías del valor y la distribución tienen que estar relacionadas con la capacidad de la economía para producir un excedente por encima de las necesidades de producción utilizadas en el proceso periódico de producción. De qué forma el excedente se crea, se extrae, se distribuye y se utiliza en el sistema capitalista, tal como lo analizan los economistas políticos clásicos y especialmente Marx, resulta de la capacidad de la clase capitalista para hacer que la clase de los asalariados trabaje más tiempo del que necesita para producir para sus propias necesidades. Se requería una teoría del valor para medir el excedente de tal forma que su distribución y composición se pudiesen analizar en un momento dado en el tiempo y que su magnitud se pudiera comparar en el tiempo. Se necesitaba una teoría separada para explicar el nivel de los salarios (o, alternativamente, la tasa de beneficios), de tal manera que se pudiese introducir un valor dado en el «núcleo» a fin de determinar el conjunto de precios relativos y la otra variable distributiva en un sistema de libre competencia. Los precios —precios naturales clásicos o precios marxistas de producción— se asociaron con la capacidad del sistema para reproducirse. El objetivo principal del análisis económico era explicar las características de la posición de la economía a largo plazo, los precios naturales de las mercancías y las tasas natu-

rales de salarios, beneficios y rentas, determinadas por fuerzas dominantes y persistentes.

Los precios naturales se consideran como los centros de gravedad; se argumenta que están determinados por fuerzas que en gran parte son independientes de los factores de la oferta y la demanda que determinan los precios del mercado; y que los precios del mercado, siempre que sus valores se desvían de los valores de los precios naturales, tienden a revertir estos o, por lo menos, a fluctuar a su alrededor. Los economistas clásicos dedicaron mucha atención al análisis de estos procesos. Sin embargo, sólo en años recientes han vuelto los investigadores modernos a estos temas y han analizado las condiciones bajo las que la convergencia puede tener lugar o no⁵ (ver, por ejemplo, Medio, 1978; Steedman, 1984; Semmler, 1984).

El nivel general de precios se «explicó» entonces mediante la teoría cuantitativa del dinero⁶. Las crisis y los ciclos fueron considerados como de corto plazo, y como desviaciones monetarias alrededor de la posición central a largo plazo. Las teorías del valor y la distribución, por un lado, y del dinero, los ciclos y las crisis, por el otro, pertenecían a volúmenes distintos. El dinero era un velo extendido sobre los funcionamientos reales de la economía en la que, normalmente, la ley de Say implicaba que un exceso de oferta de productos no podría tener lugar a largo plazo. Por lo tanto, no había ninguna necesidad de una teoría independiente del nivel del output *total*. Garegnani (1985; 1986) ha sostenido recientemente que para los economistas clásicos, excepto Say y sus seguidores, lejos de ser el caso de que la oferta crea su propia demanda, justamente sucedía al revés en cuanto a la mano de obra y el capital: la oferta de mano de obra y de capital tiende a responder con el tiempo a la demanda de éstos. Y mientras que la libre competencia, tal como la entienden los economistas políticos clásicos, tiende a determinar el nivel del salario natural, esto únicamente sucedería dentro de un límite superior y un límite inferior que estarían determinados por una serie compleja de fuerzas sociales (ver, también, Schefold, 1985, para una elaboración de estos temas y de por qué el sistema clásico de precios y distribución, tal como lo expone Sraffa, 1960, no puede ser subsumido como un caso especial de la teoría neoclásica del equilibrio general, tal como, por ejemplo, Hahn [1982] planteaba).

Marshall mantuvo la dicotomía entre valor y distribución, por un lado, y dinero, por el otro, pero mutiló la teoría del valor al explicar los precios normales a largo plazo en términos de fuerzas de oferta y demanda (ver Bharadwaj, 1978)⁷. A pesar de que en el texto de los *Principios* sólo utilizó el análisis de equilibrio parcial, en los apéndices trazó explícitamente las grandes líneas de un modelo de equilibrio general en el

5. Como resultado de esta renovación del análisis, se ha puesto en duda la coherencia del concepto de precios naturales y su independencia de los precios de mercado; ver Harcourt (1981, 1982); Hamouda (1984); Levine (vol. II, 1981); Allaoua (1986).
6. Cristina Marcuzza nos advierte que esta afirmación refleja una lectura retrospectiva; que en la teoría clásica, Ricardo, por ejemplo, sostenía que a pesar de que es cierto que la causalidad pasaba del dinero a los precios, sin embargo esto *no* implicaba una teoría del nivel de equilibrio de los precios (o del dinero).
7. Roger Backhouse escribe que la explicación del texto hace que la ruptura aparezca demasiado marcada, que «Samuel Bailey [...] un economista clásico muy influyente [...] ya en 1825 tenía una teoría subjetiva del valor [y que], en Mill, el enfoque del excedente coexiste con una teoría de los precios que tiene mucho en común con la de Marshall».

que *todos* los precios y cantidades eran determinados simultáneamente. La posición normal de la economía que presentaba la ley de Say, así como las teorías del dinero, del nivel general de precios y de las fluctuaciones y crisis, también tenían que ser incluidos en el segundo volumen. Si alguna vez se hubiese escrito de forma completa (ver Keynes, 1972, vol. x, p. 191-5), hubiéramos encontrado allí una explicación de las causas de las desviaciones de las posiciones normales y de cómo la gestión del dinero se podría utilizar para minimizar las desviaciones de una posición determinada y para guiar la economía con una mínima alteración, de una posición de largo plazo a otra, cuando los gustos y/o las condiciones técnicas cambiasen. El concepto clásico del excedente desapareció, los precios ya no reflejaban la reproducción sino que se convirtieron en indicadores de la escasez que reflejaban los factores subjetivos que subyacen en las funciones de oferta y demanda⁸. Los precios y las cantidades se determinaban de forma conjunta, el nivel general de precios se explicaba por la cantidad de dinero.

Keynes heredó esta forma de ver y modelar el mundo y la utilizó con buenos resultados en *Tract* y, creyó él, en el *Tratado*. Pero al establecer sus ecuaciones fundamentales en el *Tratado*, inadvertidamente, proporcionó una teoría rival a la teoría cuantitativa, una de niveles sectoriales de precios, en la que el nivel del salario nominal (estrictamente hablando, los ingresos normales por unidad de output) y el margen de beneficio (tal como se refleja en los beneficios por unidad de output) eran los principales determinantes de los niveles de precios. El darse cuenta de que se había emancipado a sí mismo de la teoría cuantitativa le liberó para escribir la *Teoría general* (ver Kahn, 1984). En ella también rebatía el principio fundamental de la economía neoclásica (tal como le había sido transmitido por Marshall), la ley de Say —el *sine qua non* para que se mantenga la teoría cuantitativa—. Sin embargo, en la misma *Teoría general* retuvo la teoría marshalliana de los precios de oferta y demanda. No obstante, su concepto de demanda y oferta agregadas, su dicotomía según la cual la inversión, a diferencia del consumo, no está limitada por la renta corriente y está determinada predominantemente por la rentabilidad esperada, le permitió desarrollar una teoría del equilibrio con subempleo. El mercado de trabajo se podría mantener sin vaciarse aunque el mercado de productos se vaciara porque los desempleados no tenían formas efectivas de indicar a los empresarios que sería rentable contratarlos. Realmente, aún cuando lo pudiesen indicar, tampoco sería posible contratarlos porque no habría ningún mecanismo (tal como se creía que lo había en la teoría neoclásica, mediante el tipo de interés) que garantizase que la inversión fuese la necesaria para absorber el ahorro en pleno empleo.

4. CORRIENTE 1

Las implicaciones del *Tratado* y de la *Teoría general* constituyeron la base sobre la cual los postkeynesianos edificaron. Destacaron la incertidumbre, la necesaria integración del dinero desde el inicio del análisis del funcionamiento de la economía, la posición central del salario nominal, tanto como principal determinante del nivel de precios y de la estabilidad (o inestabilidad) de la economía, como de la interrelación

8. David Levine (1986, p. 16) plantea el contraste sucintamente: «la teoría clásica se centraba en la tecnología, la reproducción y la distribución agregada; la teoría neoclásica se centraba en factores escasos y preferencias individuales».

de flujos-stocks del proceso de acumulación de capital. Así, Weintraub (ver, por ejemplo, Weintraub, 1958) tomó lo que ahora llamaríamos fundamentos microeconómicos de la función de la oferta agregada como su base (ver Kregel, 1985b) y desarrolló una macroteoría de la distribución, así como del output y el empleo.

Lorie Tarshis fue desarrollando de forma independiente una macroteoría de la distribución para integrarla con la teoría de la demanda efectiva de la *Teoría general* y los fundamentos microeconómicos que emanaban tanto del trabajo de Richard Kahn «The Economics of the Short Period» (Kahn, 1929) como de *Economics of Imperfect Competition* de Joan Robinson (Robinson, 1933). Tarshis empezó este trabajo como una tesis doctoral, «The Determination of Labour Income» (Tarshis, 1939), en Cambridge a mediados de los años treinta. Se trataba fundamentalmente de una versión descubierta independientemente de la macroteoría de la distribución de Kalecki y contenía considerablemente más trabajo empírico. Tarshis estaba influido por Gardiner Means y otros que por aquel entonces trabajaban en la fijación de precios con márgenes sobre costes [precios administrados]. Incluyó estas ideas en su marco teórico, analizando la relación entre los costes medios y marginales del trabajo y la disparidad entre precio y costo como la clave de la distribución. Tharsis desarrolló considerablemente este marco particular durante toda su vida laboral (ver, por ejemplo, Tharsis, 1947, 1948). Su trabajo más elaborado está bien representado por su artículo magistral sobre la función de la oferta agregada en *Festschrift* de Scitovsky (Tharsis, 1979a) y en el apéndice a Tharsis (1984) (ver también Tharsis, 1979b, 1980, 1985). Al igual que Weintraub y sus discípulos, Davidson y Smolensky, y su maestro común, Keynes, Tharsis considera la función de oferta agregada tan importante como la función de demanda agregada. Ambos, Tharsis y Weintraub, argumentaban que su relativo abandono ha sido un error fundamental de la moderna teoría keynesiana —y lo hicieron en los años cuarenta y cincuenta cuando virtualmente nadie más lo hacía—. Empiezan su exposición del núcleo básico de la *Teoría general* con la función de oferta agregada. El punto de partida típico de Weintraub es una función marshalliana de oferta a corto plazo en una industria específica (ver Weintraub, 1977). Se supone que los empresarios tienen expectativas de precios que implican ciertos niveles de output deseados y por lo tanto «ingresos» que justifican el ofrecer ciertos niveles de empleo —existe una presunción implícita de fijación de precios al coste marginal—. Los ingresos de las industrias particulares se agregan para establecer un punto particular en la función de oferta agregada⁹. Por contraste, Tharsis (1979a) empieza desde una microfundación explícita de competencia imperfecta, de tal forma que los empresarios individuales tienen expectativas de ventas determinadas en cualquier momento en el tiempo (en su modelo, el resultado de los ingresos marginales esperados iguala a los costes marginales). La agregación de estas cantidades lleva a la determinación del empleo, el output y la renta que, a través de la función de la demanda agregada, determina si las expectativas de ventas a corto plazo de los empresarios eran correctas o no. Según Kregel (1976), Keynes empleó a menudo un modelo en el que era «como si» se cumplieren las expectativas a corto plazo, de forma que el proceso que acabamos de describir coincidiese con que la economía se encontraba inmediatamente en el

9. Otros aspectos de las muchas contribuciones de Weintraub se pueden encontrar, por ejemplo, en Weintraub (1958, 1961, 1977a, 1977b, 1978a, 1978b, 1980, 1980-1, 1981).

punto de demanda efectiva para unas condiciones dadas. Sin embargo, la mayor parte del trabajo de Tharsis y Weintraub, y de nuevo del de Keynes (ver Kregel, 1976), se ocupa de cómo reaccionarían los empresarios si las expectativas a corto plazo *no* se cumpliesen inmediatamente. Estos temas también han sido discutidos por Asimakopulos (1982) y Parinello (1980), entre otros.

Weintraub fue un pionero de los esquemas antiinflacionarios (comúnmente llamados política de rentas basada en los impuestos, TIP) que proporcionaban sanciones e incentivos a los responsables de las decisiones, especialmente en lo referido a los salarios nominales, a fin de alcanzar un resultado general aceptable respecto a los cambios en el nivel general de precios. Abba Lerner se le unió en esta tarea concreta. Ambos diseñaron arreglos institucionales para alcanzar los resultados deseados no por coerción sino apelando al propio interés de los individuos. En el caso de Weintraub, a través de los incentivos de la zanahoria y el bastón marshalliano-pigovianos proporcionados por el sistema impositivo. Se penaliza a los individuos mediante un impuesto sobre los beneficios excesivos si éstos emprenden acciones que hacen subir los precios en proporciones superiores a lo que se considera socialmente deseable. Se les premia con desgravaciones fiscales si emprenden las acciones opuestas. La solución de Lerner fue la de alcanzar el pleno empleo y un nivel general de precios estable mediante la creación de un mercado con derecho a comprar o vender permisos para incrementar o reducir los precios (ver Lerner y Colander, 1979, 1983). De esta forma, los libertarios no podían quejarse, tal como lo habían hecho del TIP, de que se hubiese establecido una separación entre los beneficios sociales y los privados.

Davidson también utiliza el marco marshalliano del *Tratado* y de la *Teoría general* para analizar el desarrollo de una economía monetaria de producción que opera en un entorno incierto en el que la gente «razonable» de Marshall actúa lo mejor que puede. En su teoría de la acumulación, relaciona los flujos corrientes del gasto de inversión con los stocks existentes, utilizando la teoría de Keynes de mercados al contado y de futuros para conectar a ambos (ver, por ejemplo, Davidson, 1965, 1967, 1978, 1980a, 1980b, 1982). El mismo contraste entre los mercados al contado y los de futuros (y sus precios respectivos) es utilizado por Davidson y Kregel (1980) (ver también Kregel, 1982, 1983a, 1983b, 1983c) para explicar el análisis del capítulo 17 de la *Teoría general* en el que las fuerzas reales asociadas a la acumulación y las fuerzas monetarias que determinan el tipo de interés convergen. El elemento fundamental reside en las propiedades singulares y esenciales de la liquidez. El equilibrio con subempleo es posible porque al cambiar la demanda de los bienes al dinero no se crean necesariamente oportunidades de empleo debido a las insignificantes elasticidades de producción y distribución de aquél. Los detalles de este complejo argumento, tal como se encuentra en la propia *Teoría general* y tal como ha sido desarrollado por Kregel, Davidson y otros, constituye una fuente básica de desacuerdo entre esta corriente particular del postkeynesianismo y la segunda corriente (ver p. 645-647). En particular, los fundamentos marshallianos del argumento de Keynes por los que Keynes, supone que las curvas de oferta y demanda de varios activos son «adecuadas», son considerados erróneos por esta última.

La hipótesis de Minsky de la inestabilidad financiera, que éste sitúa en la *Teoría general* (Minsky, 1975), se refiere a una teoría endógena de fluctuaciones cíclicas que resultan de la interacción de factores reales y monetarios. La no realización de los cash-

flows esperados crea movimientos reales exagerados (en el sentido de tener una mayor amplitud de lo que de otra forma sucedería) a medida que las empresas responden a las implicaciones de los compromisos financieros adquiridos ó incurridos sobre la base de sus expectativas iniciales. La esencia del proceso es como sigue (ver, por ejemplo, Minsky, 1974, 1975, 1977, 1978, 1982): las decisiones de producción e inversión se tienen que tomar antes de su realización efectiva. Esto a menudo requiere obtener la financiación para ello, lo que obligue a las empresas individuales a ciertos compromisos de reembolso del interés y del principal. Cuando los cash-flows reales resultan ser distintos de aquellos que se anticiparon inicialmente, las empresas se encuentran con que sus posiciones de liquidez se ven inesperadamente incrementadas, en relación a sus compromisos anteriores, si los resultados son más favorables que los esperados, o inesperadamente reducidas si los resultados son decepcionantes. Probablemente, las decisiones acerca de la producción real, el empleo y la inversión se reevaluarán. Lo que creará cambios en la actividad que son adicionales a los ritmos reales asociados con, pongamos por caso, el mecanismo bien conocido del multiplicador-acelerador. Victoria Chick (1984, p. 291) expone esta visión de forma sucinta:

Las interacciones entre las relaciones de comportamiento esenciales comparten con el aspecto financiero la responsabilidad por la asimetría entre el descenso precipitado y el repunte gradual. Los aspectos financieros y reales están totalmente integrados.

Minsky argumenta (ver, por ejemplo, Minsky, 1978) que estos movimientos no son acumulativos por naturaleza sino que, al contrario, contienen en sí la génesis de una evolución cíclica inherente.

Tenemos [...] un modelo en el cual la trayectoria de la renta depende crucialmente de dos fenómenos: la determinación de la demanda de inversión total y la financiación externa de la inversión a través de cambios monetarios. Por tanto, son las opiniones de los empresarios y de los banqueros respecto a las relaciones financieras adecuadas las que llevan la voz cantante para la demanda agregada y el empleo. Estas opiniones son volátiles, responden al pasado de la economía y van cambiando a medida que la economía pasa por los diversos tipos de comportamiento (expansión, crisis, deuda-deflación, estancamiento y expansión relativamente regular) que caracterizan la evolución del capitalismo (Minsky, 1975, p. 136).

Al igual que Marx, Kalecki, Goodwin, Kaldor, Pasinetti y Joan Robinson, Minsky extrae el significado de las distintas restricciones sobre las decisiones de gasto de las dos clases principales de la economía capitalista. Los asalariados se ven fundamentalmente limitados en sus decisiones de gasto (que principalmente se refieren a los bienes de consumo) por sus ingresos, mientras que los empresarios se ven limitados en sus decisiones respecto a la acumulación por las condiciones en las cuales están disponibles las finanzas a corto y largo plazo (Minsky, 1978, 1982). Las últimas están básicamente determinadas por las instituciones bancarias y financieras. Esta dicotomía particular se ha convertido en el distintivo de la mayor parte de la teoría del ciclo y del crecimiento postkeynesiana (ver, por ejemplo, Marglin, 1984a, 1984b, y para un buen ejemplo de una ampliación de estas ideas a una economía abierta, Shelia Dow, 1986-7).

5. LA SEGUNDA CORRIENTE

La segunda corriente, normalmente conocida como de los neoricardianos, toma de la teoría de la demanda efectiva de Keynes el que el ahorro deseado se iguala a la inversión deseada a través de cambios en el nivel de la renta. Sin embargo, argumentan que esto es, o debería ser, una teoría del nivel de ingresos y empleo a largo plazo (en el sentido de constituir el resultado final de fuerzas persistentes) que debería situarse al lado de las teorías clásicas del valor y la distribución (ver también Groenewegen, 1986, p. 11).

Ahora hacemos una breve digresión para recordar al lector las contribuciones de Sraffa (ver también Harcourt, 1982a, 1983, 1986, *Essay 5*; Kurz, 1985; Roncaglia, 1978). Lo relativamente poco que Sraffa publicó en su larga vida ha tenido un impacto profundo en la teoría económica (ver Harcourt, 1982a; 1983, p. 117; 1986, p. 76). Era ricardiano sin aceptar la ley de Say, marxista aunque raramente se refería explícitamente a la teoría de Marx. Intentó volver a establecer el enfoque del excedente al análisis económico que se había perdido —«sumergido y olvidado»— con la emergencia de la escuela marginal, con el método «marginal» y el correspondiente dominio de la teoría subjetiva del valor, llevado a su forma más refinada en la teoría neoclásica del equilibrio general¹⁰.

Sraffa atacó en dos frentes; el objetivo del primero era derribar la teoría marginal del valor y la distribución, incluyendo la teoría del valor tal como se había presentado al mundo de habla inglesa, en particular en el trabajo de Marshall. Sus artículos de 1925 y 1926 estaban específicamente dirigidos contra la teoría de Marshall (ver también Sraffa, 1930).

Tanto las introducciones a los volúmenes de Ricardo, Sraffa con Dobb (1951-5), así como el propio *Production of Commodities...*, estuvieron dirigidos contra la teoría neoclásica del valor y la distribución que recurría a la oferta y la demanda, en el sentido de que la idea fundamental era que los precios relativos del «capital» y del «trabajo» y sus participaciones relativas eran lo que eran debido a las escaseces relativas —la tasa de beneficio, por ejemplo, era alta o baja dependiendo de si la economía en cuestión tenía «poco» o «mucho» «capital» en relación a su oferta de «trabajo»—. Esta noción, juntamente con «el principio dinámico de “substitución”» [...] que siempre opera (Marshall, 1890, p. xv), eran las claves principales de los niveles de beneficios normales y de los de los salarios en una economía competitiva (ver Sraffa, 1961, 1962).

Sraffa tenía unos estándares muy exigentes respecto a la medición, la teoría y los criterios que deberían satisfacer. Expuso sus puntos de vista de forma sucinta en la Conferencia de Corfú sobre la teoría del capital a finales de los años cincuenta, distinguiendo entre dos tipos de medidas:

En primer lugar, existía aquella en la que los estadísticos estaban particularmente interesados. En segundo lugar, existía la medición teórica. Las medidas de los estadísticos sólo eran aproximadas [...]. Las medidas teóricas requerían una precisión

10. Krishna Bharadwaj (1978) llama a este proceso la «emergencia del dominio de las teorías de la oferta y la demanda». El propio Sraffa (1926, pág. 535) se refería al resultado del proceso como «el acuerdo casi unánime que los economistas han alcanzado respecto a la teoría del valor competitivo», como «[una] característica sorprendente de la posición actual de la ciencia económica».

absoluta. Cualquier imperfección en estas medidas teóricas no sólo era perturbadora, sino que derribaba toda la base teórica [...]. El trabajo de J. B. Clark, Böhm-Bawerk y otros pretendía producir definiciones de capital puras, tal como lo requerían sus teorías [...]. Si encontrábamos contradicciones, entonces éstas indicaban defectos en la teoría, así como una incapacidad para definir medidas correctas del capital. Era en esto —el fracaso principal de la teoría del capital— en lo que debíamos concentrarnos (Sraffa, 1961, p. 305-6).

Según estos estándares, Sraffa encontró defectuosa la teoría ortodoxa. Él mismo meramente expresó los resultados: reubicando (Sraffa, 1960, parte III), el famoso pasaje en paréntesis en el capítulo «Reduction to Dated Labour» (p. 38) y el «notable efecto» en el capítulo sobre el capital fijo (p. 70). Sraffa consideraba

una serie completa de n máquinas similares, cada una, un año más vieja que la anterior y, por tanto, formando un grupo tal como podríamos encontrarlo en un sistema que se substituye a sí mismo. El requisito de que la suma total de las cuotas de depreciación debería ser constante e independiente de la tasa de beneficios está ahora incorporado al hecho de que [...] tal grupo tal se mantiene simplemente introduciendo una máquina nueva cada año. Pero la redistribución durante los distintas etapas de esta suma total constante tiene el notable efecto que, con cualquier incremento en la tasa de beneficios, el valor del grupo en su conjunto *se incrementa* en relación al valor original de una nueva máquina.

A sus colegas más jóvenes, especialmente Krishna Bharadwaj, Eatwell, Garegnani, Pasinetti, Steedman, les ha tocado explicarlo detalladamente, y a Roncaglia (1978), el documentar la historia en tanto que se aplica al propio Sraffa. El resultado de la discusión fue el argumentar que la teoría de la oferta y la demanda de la tasa de beneficios en la economía era incoherente¹¹.

El segundo frente desde el cual atacó contenía sus contribuciones positivas. Es decir, dió coherencia al concepto central de excedente en la reconstrucción moderna del análisis clásico. La propia estructura es descrita, por ejemplo, por Walsh y Gram (1980) (ver también Dutt, 1986). El propio Sraffa dirigió su atención a algunos problemas sin resolver en Ricardo y Marx; por ejemplo, el estándar invariable del valor y el problema de la transformación, respectivamente. Mostró que tan pronto como se permitían alteraciones en los métodos de producción, no era posible definir coherentemente un estándar invariable del valor. También proporcionó una neta solución al problema de la transformación en un modelo de circulación de mercancías como el que Meek (1961, 1967) observó en su revisión. Garegnani (1984), siguiendo las contribuciones de Sraffa, estableció la estructura analítica del enfoque del excedente, tanto como se encuentra en la economía política clásica y en Marx, como en su forma más adecuada para su utilización moderna.

Combinar la teoría de la demanda efectiva a largo plazo con el enfoque del excedente implica rechazar la determinación de los precios a través de la oferta y la demanda (distribución y cantidades), así como los vestigios del neoclasicismo en el análisis

11. Para una evaluación similar de las contribuciones y objetivos de Sraffa, ver Chakravarty (1986). Ver también Garegnani (1970, 1983a, 1983b, 1984, 1985, 1986).

de Keynes de la inversión la pendiente descendente de las curvas de la eficiencia marginal del capital y de la curva de demanda de los activos tal y como se presentan en el capítulo 17 de la *Teoría general*. Se dice que estas construcciones son inconsistentes con los hallazgos de los debates de la teoría del capital respecto a la recolocación y la reversión del capital (ver, por ejemplo, Harcourt, 1969, 1986, *Essay 7*; 1972; 1982b, *Essays* 16-19), por ejemplo, que no existe la presunción de que ni la curva de eficiencia marginal del capital (*meC*) o la eficiencia marginal de la inversión (*meI*) debería tener pendiente descendente. Según Garegnani (1983b), de ello resulta que, excepto en un modelo de una economía de grano, no es posible derivar una determinación coherente de precios, de distribuciones y de cantidades a través de la oferta y de la demanda, en el sentido de que no se puede demostrar que existe un equilibrio estable a largo plazo de la oferta y la demanda. Pero si el *meI* se refiere a la «expansión» de capital y no a la «profundización» de capital, resulta problemática la validez del argumento de Garegnani¹². Además, la utilización de la teoría de la preferencia de la liquidez del tipo de interés en el argumento del capítulo 17, según la cual el tipo de interés nominal domina, se considera como un ejemplo de la utilización de «imperfecciones», una utilización que es inadmisibles en la teoría de largo plazo. Por contraste, argumentan que lograr una teoría correcta del output y el empleo a largo plazo deja el camino libre para una teoría coherente de la acumulación con la que reemplazar la teoría neoclásica construida sobre una base fisheriana (o walrasiana o clarkiana)¹³.

Los resultados de la teoría del capital también afectan a otras áreas. Steedman, a menudo acompañado por Metcalfe, ha rehecho una gran parte de la teoría del comercio internacional para ver de qué manera los resultados de la teoría ortodoxa resisten la crítica, especialmente aquel aspecto que destaca las implicaciones de las mercancías producidas por mercancías. No es sorprendente que la respuesta sea que muchos resultados no la resisten (Steedman, 1979). (David Evans, 1975, 1976, 1984, 1986, ha aplicado la crítica marxista-sraffiana a la teoría del comercio internacional en el contexto de teorías de comercio y desarrollo.) En segundo lugar, Steedman (1977) ha argumentado que la mayor parte de percepciones marxistas se puede alcanzar comenzando con el sistema de producción sraffiano más que con valores trabajo que muchos economistas modernos consideran sujetos a objeciones.

No hace falta decir que los argumentos de Steedman no han sido aceptados por todas las partes interesadas. La reacción se ha centrado en si la teoría del valor trabajo es necesaria o no, en particular qué es lo que significa exactamente, y si es o no necesario que todas las proposiciones de una teoría económica coherente sean expresadas de una forma precisa, usualmente análogas a una serie de argumentos matemáticos, o si el razonamiento teórico de una ciencia social se puede llevar a cabo en muchas dimensiones, de las cuales la forma matemática sólo es una (ver, por ejemplo, Harcourt, 1979b, 1982b, *Essay 14*). En tercer lugar, Steedman y Schefold (1971, 1976) han investigado problemas de producción conjunta y cambio técnico, extendiendo considerablemente los resultados de Sraffa a estas y otras áreas.

12. En este aspecto estamos en deuda con Ernst Maug y Brothwell (1987, p. 5, n° 1).

13. También deberíamos mencionar a Edward Nell, el protegido de Adolph Lowe en la New School for Social Research de Nueva York, cuyas contribuciones vigorosas, entusiastas y enérgicas abarcan las tres corrientes de la economía postkeynesiana y están especialmente influidas por las contribuciones de Joan Robinson y Sraffa (ver, por ejemplo, Nell, 1967, 1980, 1983).

6. LA TERCERA CORRIENTE

La tercera corriente también empieza a partir de la economía clásica y de la economía marxista. Las relaciones sociales de la esfera de producción, junto con la estructura técnica de producción, determinan el excedente potencial disponible en cualquier momento en el tiempo. Es decir, en todo momento el salario real está históricamente determinado por el estado de la guerra de clases (entre otros factores) y determina a su vez la «máxima» tasa de beneficios disponible. El que lo que es «potencialmente» posible se realice «de hecho» como una tasa de beneficio y una tasa de acumulación depende de las fuerzas de la demanda efectiva. Éstas se resumen en la interacción entre la función de acumulación, la función de los «espíritus animales» («*animal spirits*») de Joan Robinson, en la cual la tasa de acumulación planeada depende de la tasa de beneficios esperada, por un lado, y de una función de ahorro en la que la distribución de la renta representa un papel fundamental (debido a las distintas propensiones al ahorro de las distintas clases), por el otro. Kalecki (1938, 1943, 1954, 1971) es la figura pionera. (Para un estudio minucioso de las contribuciones de Kalecki, ver, por ejemplo, Sawyer, 1985).

Al igual que Keynes, Kalecki analizó la idea de una demanda efectiva, pero empezó desde un punto de vista diferente, los esquemas de reproducción de Marx. Basó su teoría en la idea de Marx de que la dinámica de la economía capitalista es un resultado de la lucha de clases. Por lo tanto, las relaciones sociales deberían ser tenidas en cuenta al analizar el proceso dinámico. Kalecki parece no haber declarado nunca por escrito su posición respecto a la teoría del valor trabajo. Suponía que los precios eran fijados por las empresas de acuerdo con sus costos unitarios de producción a los cuales se añadían los márgenes o *mark-ups* para asegurar ciertos niveles de beneficio. Kalecki intentó entonces estudiar, a partir de hechos observados, de qué manera los márgenes se relacionaban con los grados de monopolio de las empresas.

Como mencionamos antes, Kalecki consideró que la teoría de la explotación de Marx era determinante acerca de cuáles podrían ser los límites de la tasa de salario real, así como de la tasa general de beneficios en cualquier momento en el tiempo. Dentro de estos límites, su teoría de la demanda efectiva, junto con su teoría de la fijación de precios y distribución, determinaba cuál sería de hecho la tasa de beneficios, el salario real y el nivel general de actividad. Como en Keynes, el gasto de inversión es la *causa causans*. En la teoría de Kalecki, mientras que los beneficios esperados proporcionan el principal incentivo para la inversión, la inversión real (junto con el consumo de los capitalistas) es la principal creadora de los beneficios reales, que a su vez son un determinante principal de la capacidad de invertir. Tanto la actividad de equilibrio como la distribución están determinadas por la igualdad del ahorro y la inversión.

La inversión, la fuerza motriz en el modelo de Kalecki, requiere un tiempo de planificación, de realización y de puesta en funcionamiento. Entre las decisiones pueden suceder varias cosas, y los ajustes tienen lugar de forma continua. La teoría del comportamiento de la inversión que Kalecki intentó desarrollar durante toda su vida laboral pretendía ser una teoría endógena de la acumulación, la clave del modelo de crecimiento cíclico del capitalismo en el cual «la tendencia a largo plazo (no sería) más que un componente de cambio lento de una cadena de situaciones de corto plazo... (no una) entidad independiente». (Kalecki, 1971, p. 165). Además, por término medio,

no habría pleno empleo, ni del trabajo, ni del stock de bienes de capital. Josef Steindl (1952, 1981), un antiguo colega de Kalecki, hace una contribución única en esta coyuntura con sus teorías de los ciclos y el estancamiento en el contexto del capitalismo monopolista moderno.

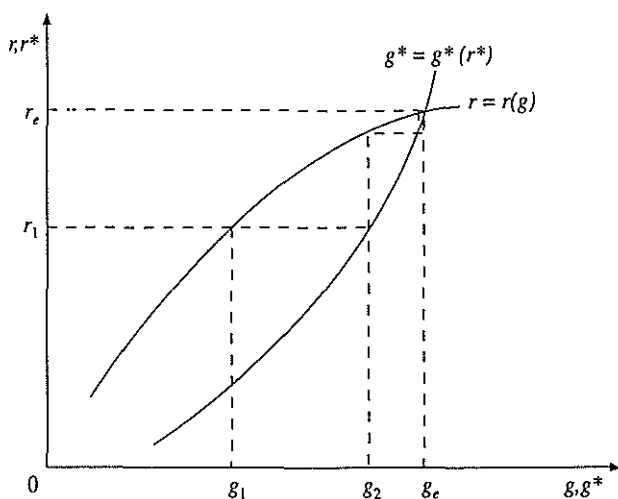
Kalecki ya era consciente de la importancia central de este enfoque para la teoría de la inversión cuando escribió su revisión crítica de la *Teoría general* de Keynes en 1936. Otorgó a Keynes el máximo crédito por su teoría de la determinación del nivel de empleo, si el nivel de inversión se podía considerar como dado —y entonces avanzó las razones por las que el análisis de la inversión de Keynes era erróneo—. El siguiente pasaje de la traducción de Targetti y Kinda-Hass de 1982 del análisis de Kalecki expone sus argumentos:

Por lo tanto resulta difícil considerar la solución de Keynes al problema de la inversión como satisfactoria. La razón de este fracaso se halla en un enfoque que es básicamente estático respecto a una materia que por naturaleza es dinámica. Keynes toma como dado el estado de las expectativas de los rendimientos, y de ello deduce un nivel determinado de inversión, pasando por alto los efectos que la inversión tendrá a su vez sobre las expectativas. Aquí, uno puede ver un [boceto] (sic) del camino que uno debe seguir a fin de construir una teoría realista de la inversión. Su punto de partida debería ser la solución al problema de las decisiones de inversión, de la inversión *ex ante*. Supongamos que en un momento dado existe un cierto estado de expectativas respecto a las futuras rentas, un nivel de precios dado de los bienes de inversión y, finalmente, un tipo de interés dado. ¿Cuál será la inversión que los empresarios intentan realizar en una unidad de tiempo? Supongamos que este problema se ha resuelto (a pesar de que nos parece imposible hacer esto sin introducir alguna hipótesis especial sobre la psicología de los empresarios o, incluso, una hipótesis sobre las imperfecciones del mercado del dinero). Un desarrollo más amplio de la teoría de la inversión podría ser como sigue. Las decisiones relativas a la inversión, que corresponden al estado inicial, generalmente no serán iguales al nivel de inversión real. Por lo tanto, en el periodo siguiente, la magnitud de la inversión generalmente será distinta y el equilibrio a corto plazo cambiará con ella. Así pues, deberíamos ocuparnos ahora de un estado de las expectativas que en general será distinto del periodo inicial, precios distintos de los bienes de inversión y un tipo de interés diferente. De ello resultarán unas decisiones de un nuevo nivel de inversión, y así sucesivamente (p. 252).

Además de Kalecki y Steindl, estas teorías han sido desarrolladas sobre todo por Joan Robinson (cinco volúmenes, 1959-79, 1956, 1962) y sus seguidores (especialmente Asimakopulos, 1969, 1970, 1975, 1977, 1980-81, 1982, 1983) —ver su famoso diagrama de la banana (Robinson, 1962, p. 48)—. Aclara la relación bilateral entre acumulación y beneficios —los beneficios esperados inducen a la acumulación, mientras que la acumulación realizada crea los beneficios, lo que hace que la acumulación sea posible, en parte a través de la oferta de fondos internos—.

Si suponemos un vínculo entre la rentabilidad obtenida y la rentabilidad esperada (con fines expositivos, hagámoslo de uno a uno; es decir, se espera que lo que ha sucedido vuelva a suceder), obtenemos las relaciones que aparecen en el gráfico 1 para determinados estados de expectativas a largo plazo y condiciones financieras.

Gráfico 1.



$g^* = g^*(r^*)$ es la primera relación, donde g^* es la tasa de acumulación planeada y r^* son los beneficios esperados. $r = r(g)$ es la segunda relación, donde r es la tasa de beneficio realizada y g es la tasa de acumulación realizada. (Esto se deriva de la famosa relación de Cambridge para la tasa general de beneficios, $r = g/s_c$, donde s_c es la propensión al ahorro de la clase capitalista.)

Si la tasa real de acumulación fuese g_1 , los beneficios realizados serían r_1 . Esto implica una rentabilidad esperada de r_1 , lo que induce a una tasa de acumulación de g_2 . Si las dos funciones son estables —uno de los aspectos más importantes en Joan Robinson es que existen pocas razones para suponer que deberían serlo—, y dado que la relación $g^* = g^*(r^*)$ es bastante inelástica, un proceso iterativo lleva la economía al punto de intersección, g_e, r_e . Pero incluso aquí no hemos «resuelto» el problema de Harrod o Domar, ya que no existe ninguna razón para que g_e deba coincidir con la tasa natural de crecimiento, g_n . Tampoco existen mecanismos en el modelo que lo lleven a buscar una vía a g_n . Además, incluso si la economía alcanza el punto, g_e, r_e , no hay nada que garantice que no se verá alejada de éste en ciertos momentos en el futuro.

Esta forma de análisis también refleja sus últimas opiniones respecto al método: «El corto plazo es aquí y ahora, con stocks concretos de los medios de producción existentes. Las incompatibilidades en la situación determinarán qué va a suceder después. El equilibrio a largo plazo no se encuentra en alguna fecha en el futuro: se trata de un estado imaginario de las cosas en el que no existe ninguna incompatibilidad en la situación existente, aquí y ahora» (Joan Robinson, 1962a, p. 690; vol. III, 1965, p. 101; ver también Harcourt, 1981a, 1982b, *Essay* 15).

Inicialmente, Joan Robinson estuvo de acuerdo con las críticas asociadas con el debate de la teoría del capital (de hecho, ella misma inició algunas de ellas), celebrando los resultados de los debates acerca de la recolocación (*reswitching*) y la reversión del capital (*capital-reversing*), y siempre poco dispuesta a aceptar la legitimidad de la teo-

ría neoclásica del beneficio para comprender el capitalismo. Sin embargo, más tarde se separó del grupo neoricardiano, prefiriendo poner el énfasis en otra crítica, la falta de legitimidad de utilizar comparaciones de posiciones a largo plazo, independientemente de si estaban asociadas con el resurgimiento de la teoría clásica o de la teoría neoclásica, como una forma de examinar los procesos de distribución y acumulación de las economías capitalistas¹⁴. Volvió a este tema muchas veces. En efecto, constituyó una corriente importante de su pensamiento desde una época muy temprana, como por ejemplo, su destacada «Lecture Delivered at Oxford by a Cambridge Economist» (Robinson, 1953; se volvió a imprimir en el vol. iv, 1973). Quizás la explicación más sucinta es su artículo de 1974, «History versus Equilibrium» (reimpreso en el vol. v, 1979), cuyo título resume sus objeciones al método. Concluyó este ensayo, cuya concisión se resiste al resumen, tal como sigue:

La falta de un tratamiento comprensible del tiempo histórico y el fracaso en especificar las normas del juego en el tipo de economía que se está discutiendo hacen que el aparato teórico que se presenta en los libros de texto neoclásicos resulten inútiles para el análisis de los problemas contemporáneos, tanto en la micro como en la macroesfera (vol. v, p. 58).

Por añadidura, en un artículo posterior (Robinson, 1980, p. 128), añadía: «¿Qué papel representa el largo plazo de Garegnani en el tipo de análisis que tiene como finalidad ayudarnos a comprender el mundo en el cual vivimos?»¹⁵.

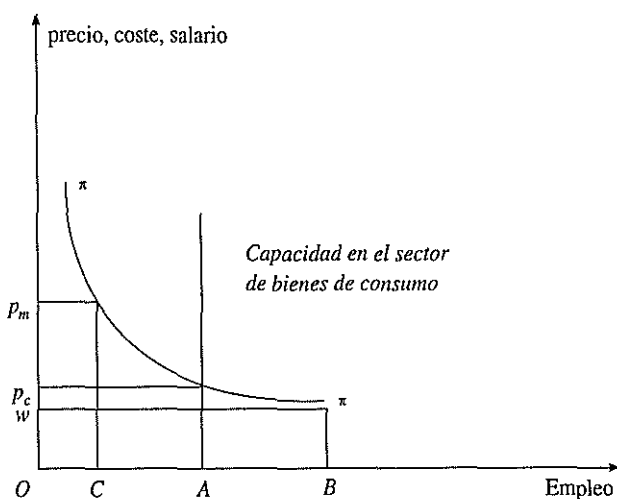
7. PRECIOS

Por lo tanto, en la tradición kaleckiana, el acento se pone en las macroteorías acerca de la actividad y la distribución. A su vez, las macrorelaciones tienen microfundamentos en las decisiones de las empresas respecto a la fijación de precios. Lo que se sitúa habitualmente en entornos oligopolistas de fijación de precios. En el trabajo de Kalecki, esto se asocia con su teoría del «grado de monopolio». (La explicación más completa del desarrollo de la ideas de Kalecki respecto a la fijación de precios y su vínculo con la distribución se encuentra en Kriesler, 1987).

Joan Robinson (1977, p. 7-17) proporcionó una iluminadora exposición del sistema de Kalecki, en la que se han educado generaciones de estudiantes de Cambridge. Consideremos el caso más simple de no consumo por los rentistas, no ahorro por parte de los trabajadores y sin sector extranjero o gubernamental. Entonces, según estos supuestos, los beneficios (π) deben ser exactamente iguales a la inversión (I). Kalecki (1971, p. 78-9) argumentaba que «los capitalistas pueden decidir [...] invertir más en un periodo dado que en uno anterior, pero no pueden decidir ganar más [...], por lo tanto, su decisiones [...] de inversión [...] determinan los beneficios, no viceversa», es decir, la causalidad funciona: $I \rightarrow \pi$.

14. Evidentemente, a menudo la propia Joan Robinson utilizó estas comparaciones para mostrar a los economistas neoclásicos cuáles habrían sido sus respuestas «en sus propios contextos» y cuán limitadas eran para estos otros objetivos.
15. Para una evaluación bien dispuesta de las contribuciones de Joan Robinson a lo largo de cincuenta años, ver Gram y Walsh (1983).

Gráfico 2.



Ahora consideremos el gráfico 2 en el que costos y precios se miden en el eje vertical, y el empleo en los sectores de consumo y bienes de inversión en el eje horizontal. Suponemos que el producto marginal del trabajo directo en el corto plazo es constante hasta su capacidad en las transacciones de bienes de consumo (la inversa de la curva de costos marginales en forma de L), que la inversión (en términos reales) está dada para el periodo que estamos considerando y requiere AB de la mano de obra disponible. Debido a nuestro supuesto de costos marginales constantes, si medimos todas las cantidades reales en términos de la cantidad de trabajo que se necesita para producir una unidad de bien de consumo, precios y costo, por un lado, y precio por unidad de trabajo y de la propia tasa salarial, por el otro, todo se puede medir en el eje vertical.

Los gastos de consumo de los asalariados en el sector de los bienes de inversión constituyen los beneficios totales del sector de bienes de consumo. Sea cual fuere el empleo en el último, recuperan sus costos (los costos salariales para el sector en su conjunto) del gasto de los asalariados en el sector de bienes de consumo. wAB es una hipérbola rectangular que subtiende el área wAB , en la que w es el salario nominal, y es el beneficio del sector de bienes de consumo. Si hubiesen fuerzas competitivas en la fijación de precios, un precio Op_c tendería a ser fijado acompañado de pleno empleo del stock existente de bienes de capital en el sector de bienes de consumo, empleo OA de la mano de obra y beneficio por unidad de empleo de wP_c . Sin embargo, si existen precios administrados en el sector de bienes de consumo, de tal manera que se fija un precio más alto de Op_m , habrá desempleo de CA , básicamente porque el salario real de los trabajadores es *más bajo* que en la primera situación. El salario nominal es el mismo, pero el precio es más alto; los beneficios totales son los mismos, pero el beneficio por unidad de output, wP_m , es más elevado en la segunda situación.

Los precios de los bienes de inversión y los beneficios de las transacciones del sector de bienes de inversión no están determinados de forma explícita en el modelo. Sin embargo, dado que el gasto en inversión en términos reales está fijado, cualquier pro-

ceso que determine el margen sobre costos (*mark-up*) en el sector de bienes de inversión asegurará que el gasto monetario en los bienes de inversión cubrirá los costos salariales y los beneficios totales que supone la dimensión del margen (*mark-up*).

La teoría del grado de monopolio de Kalecki ha sido refinada y modificada posteriormente por diversas teorías del margen sobre costos (*mark-up theories*), algunas de las cuales están asociadas a la hipótesis de los precios de costos normales de Steindl (1952), Sylos-Labini (1962), Neild (1963), Godley y Nordhaus (1972), Coutts, Godley y Nordhaus (1978) y muchos otros. En otras versiones, la financiación de la inversión está vinculada a la capacidad de las empresas para fijar precios que elevan su capacidad financiera, directamente a través de la retención de los beneficios e indirectamente a través de los efectos sobre su capacidad para obtener fondos externos (ver, por ejemplo, Sylos-Labini, 1962, 1974, 1979; Ball, 1964; Cowling, 1981, 1982; Eichner, 1973, 1976; Harcourt y Kenyon, 1976; Harris, 1974; Wood, 1975, 1978; Sylos-Labini, 1962, 1974, 1979). Sardoní (1984) vincula de forma perspicaz la influencia de Sraffa sobre Kalecki respecto a la teoría de la empresa, de la inversión (y sus finanzas) y de la distribución de la renta, por una parte, con la teoría de la demanda efectiva, por la otra (ver también Sardoní, 1986, 1987).

Una característica que es común a estos últimos modelos es que éstos intentan proporcionar una teoría endógena de la determinación del margen (*mark-up*) a la vez que relacionan la dimensión del propio *mark-up* con la teoría tradicional de la inversión —cuánta y qué tipo de inversión efectuar y cómo financiarla—. Las teorías de Ball, Eichner y Wood son teorías de equilibrio a largo plazo, mientras que los modelos de Steindl, Sylos-Labini y de Harcourt y Kenyon se hallan más en el espíritu del análisis de Joan Robinson. Harcourt y Kenyon también incorporan aspectos del análisis de Salter de los modelos clásicos y de la elección de tecnología (ver Salter, 1960, 1966).

A veces, las dimensiones de los márgenes sobre costos (*mark-ups*) están relacionadas con una teoría subyacente sraffiana de los precios de producción. Se acentúa la naturaleza de largo plazo de los factores que determinan los precios, oponiéndola a la naturaleza a corto plazo de la fijación de precios en los mercados para las materias primas en los que se cree que los factores de oferta y demanda marshallianos dominan (una dicotomía que Kalecki [1938] fue uno de los primeros en establecer). Mainwaring (1977) y Bhaduri y Joan Robinson (1980) establecen este vínculo, mientras que el modelo del funcionamiento de la economía mundial de Kaldor se construye alrededor de dos comportamientos distintos de fijación de precios, uno para los bienes industriales y otro para los productos primarios. Finalmente, mencionamos a Sylos-Labini, cuyas contribuciones se anticipan a la mayor parte de las demás. Han sido admirablemente resumidas por Groenewegen (1986, p. 10; ver también p. 30):

Añadiendo algunas dinámicas e historia schumpeterianas y robertsonianas, [lo que llamamos la tercera corriente] incluye a Sylos-Labini, aunque en muchos aspectos éste constituye una clase por sí mismo [...], su combinación de las consideraciones a corto plazo de Kalecki con la dinámica de los clásicos, convenientemente modificada por su énfasis sobre la forma distinta de competencia inducida por una mayor concentración de la industria identificada inicialmente por Marx y desarrollada en su teoría del oligopolio y del progreso técnico, encarna una gran parte de lo que se valora en esta parte de la tradición postkeynesiana.

8. LAS CONTRIBUCIONES DE KALDOR

Kaldor (1985) combinó sus puntos de vista sobre la fijación de precios con la opinión de que las economías de escala dinámicas se encuentran más bien en los países industrializados que producen productos industriales, mientras que los países menos desarrollados dependen más de la producción de productos primarios, bien sea alimentos o materias primas para los países industrializados. En estos últimos años, Hicks (1976) ha hecho uso de una distinción similar con buenos resultados en sus análisis de la inflación mundial y los problemas del crecimiento.

Resulta demasiado restrictivo comentar sobre la influencia general de Kaldor sobre la economía postkeynesiana discutiendo aisladamente su punto de vista sobre la fijación de precios ya que, debido a la amplitud de sus intereses, tanto en la teoría como en la política económica, Kaldor se pareció a Keynes más que ningún otro economista del siglo xx, incluso hasta el punto de pertenecer [también] a la Cámara de los Lores. Deberíamos empezar realmente por sus puntos de vista de la posguerra sobre el método (ver, por ejemplo, Kaldor, 1966, 1972, 1985). Kaldor partía de regularidades empíricas—sus «hechos estilizados»— que son ciertas en la gran mayoría de casos observados, sin duda suficientemente a menudo para requerir una explicación, hasta llegar a las explicaciones que por sí mismas debieran ser las formas más razonables capaces «de dar cuenta de los “hechos” independientemente de si encajan en el marco general de la teoría recibida o no» (Kaldor, 1985, p. 8). Kaldor quería que escapásemos del corsé de tener que adaptar siempre los temas y los problemas a la teoría recibida, de tal forma que no abordáramos las preguntas respecto a las situaciones reales que se pretenden examinar. En vez de esto, deberíamos construir un tipo de modelo abstracto distinto al del equilibrio general. Este último, argumentaba, «ha supuesto un serio freno al desarrollo del pensamiento económico» (Kaldor, 1985, p. 57); tanto, que los puntos de vista sobre el mundo de los teóricos modernos se han ido distorsionando hasta hacer encajar la realidad en la teoría más que a la inversa. Necesitamos un modelo «que reconozca [...] que el tiempo es un proceso continuo e irreversible; que es imposible imaginar la constancia de cualquier cosa *con el paso del tiempo*» (Kaldor, 1985, p. 57). No es casualidad si durante una gran parte del periodo de la posguerra atacó, primero, «el modelo estándar de mercado de fijación de precios y vaciado de mercados de la economía» y, en segundo lugar, la idea misma de la economía del equilibrio (ver, por ejemplo, Kaldor, 1972, 1975). En su lugar, deseaba poner una teoría de la causación cumulativa, de rendimientos dinámicos (ver, por ejemplo, Thirlwall *et al.*, 1983; Thirlwall, 1986, para una evaluación e interpretación de este aspecto de sus contribuciones).

Otro tema kaldoriano es la importancia de la existencia de normas establecidas para alcanzar la estabilidad en los sistemas económicos. Antes de la segunda guerra mundial, Kaldor escribió un artículo de alto calibre sobre el vínculo entre especulación y estabilidad en el contexto de la teoría de la demanda efectiva de Keynes (Kaldor, 1939). En su primera Conferencia de Okun, Kaldor (1985) discutía el papel del precio normal en los mercados de productos, aquellos mercados que se pensaba que eran el equivalente más cercano del mundo real a lo que Walras tenía en la mente en su teoría del equilibrio general. Kaldor atribuía el gran incremento de la volatilidad de las fluctuaciones de aquellos precios en el periodo de la posguerra, y especial-

mente desde los años setenta, a la falta de «normas». Sin ellas, la especulación lleva a aumentar más que a moderar las fluctuaciones. Finalmente, deberíamos observar que los puntos de vista de Kaldor sobre el método coincidían en términos amplios con los de Joan Robinson en el periodo de la posguerra (admitiendo las diferencias de temperamento—Kaldor siguió siendo el optimista perpetuo, Joan Robinson se volvió cada vez más pesimista—), y que, en estos últimos años, John Hicks (1976, 1977, 1979, 1985) estuvo expresando puntos de vista similares sobre el método, distanciándose pues de su «tío» J. R. Hicks de *Value and Capital* (ver Hicks, 1975, p. 365). El trabajo de Kaldor influyó a Cornwall (1972, 1977, 1983), que estudia los procesos de crecimiento en las economías capitalistas modernas como el resultado de la interrelación de los factores de demanda y oferta. Desdibuja la marcada distinción entre las dos en la tradición Harrod-keynesiana, por un lado, donde g_n se postula como independiente de g_w y del propio g , y el énfasis de las teorías neoclásicas del crecimiento en el crecimiento de la población, la sustitución y el cambio técnico, lo que lleva al abandono de la demanda como el medio necesario de representación, por el otro.

En los últimos años, Cornwall se ha ido interesando en las causas de la estancación y en el diseño de políticas económicas para superar sus efectos. Parte integrante de su paquete de políticas son las reformas institucionales con el objeto de permitir el establecimiento de alguna forma permanente de política de rentas (ver Cornwall, 1985). En efecto, se trata de una característica de virtualmente todas las corrientes de la economía postkeynesiana—los neoricardianos pueden constituir una excepción— que su lógica lleva ineludiblemente a la defensa de las políticas de rentas porque incorporan la percepción keynesiana fundamental de que el nivel de los salarios nominales es el eje alrededor del cual giran tanto la explicación del nivel general de precios como la estabilidad general de la propia economía (ver, por ejemplo, Eichner, 1985, cap. 9; Harcourt, 1982, *Essays* 18 y 20; 1986, *Essays* 9 y 10; Weintraub, 1978b).

9. CRECIMIENTO Y DINÁMICA: JOAN ROBINSON, PASINETTI Y GOODWIN

Excepto Kaldor, Kicks y los neoricardianos, las teorías comentadas hasta ahora se han ocupado, bien sea de la teoría del empleo a corto plazo y la distribución de la renta, bien sea del crecimiento cíclico. Pero, evidentemente, en el periodo de la posguerra, la teoría del crecimiento fue la principal preocupación de todos estos grupos. Harrod (1936, 1939, 1948) fue el estímulo; *The Accumulation of Capital* de Joan Robinson (Robinson, 1956) constituye uno de los clásicos de la literatura aunque se trate de un libro que causó una gran perplejidad; tanto, que la propia autora sintió que era necesario que le siguiesen por lo menos dos «Child's Guides» (Robinson, 1960, 1962b). Las contribuciones de Kahn también son de la máxima importancia, especialmente por sus opiniones sabias y prudentes sobre el método y las limitaciones del análisis (Kahn, 1972, 1984). Quizá la perplejidad habría sido menor si la autora hubiese incluido en ediciones posteriores el prólogo siguiente, cuyo borrador se encontró entre sus papeles. Explica de forma muy clara los cuatro tipos de cuestiones y temas que le preocupaban. La lista también muestra porqué el libro resultaba difícil de comprender en su totalidad.

Joan Robinson considera un modelo de una economía de libre empresa sin regulaciones en el cual las empresas «dentro de los límites establecidos por sus posibilidades de financiación» determinan la tasa de acumulación de capital, mientras que los miembros del público, limitados «por su capacidad de poder adquisitivo, son libres de establecer la tasa de gastos que quieran, [...] [un] modelo [...] no [...] irreal en aspectos fundamentales».

El modelo puede emplearse «para analizar las posibilidades y cambios del desarrollo de una economía con el paso del tiempo» mediante la consideración de «cuatro grupos distintos de cuestiones»:

1. Comparamos situaciones, cada una con su propio pasado, que evolucionan hacia su futuro, que son diferentes en algún aspecto (por ejemplo, la tasa de acumulación que tiene lugar en cada una), a fin de ver qué es lo que supone la diferencia postulada.
2. Seguimos la trayectoria que toma una economía cuando las condiciones técnicas (incluyendo su tipo de cambio), así como las propensiones a consumir e invertir, son constantes a través del tiempo.
3. Averiguamos las consecuencias de un cambio en cualquiera de estas condiciones para el futuro desarrollo de la economía.
4. Examinamos la reacción a corto plazo de la economía ante acontecimientos inesperados.

El primer grupo de cuestiones se maneja naturalmente en términos de comparaciones entre situaciones estables (incluyendo estados estacionarios). Las condiciones para alcanzar estados estables son conocidas, pero de ello no se sigue que el comportamiento no regulado de los responsables de las decisiones las produzcan. Cuando se discute la elección de las técnicas, la relación entre el valor del capital y el capital físico en el conjunto de la economía se vuelve relevante y «ocupa varios capítulos (Libro II, sección II) y resulta exageradamente difícil en relación a su importancia».

El segundo grupo de cuestiones se ocupa de lo que sucede cuando una de las condiciones para un crecimiento estable (excepto las condiciones técnicas y las propensiones al consumo) no se cumple. El tercer grupo está relacionado con la trayectoria que la economía seguirá cuando, habiendo permanecido estable, tenga lugar un cambio fundamental, por ejemplo, «un incremento del monopolio que hace que los márgenes de beneficio aumenten». El cuarto grupo se ocupa de las reacciones ante los acontecimientos actuales del estímulo a la inversión en un mundo incierto y se relaciona con la posibilidad de una oscilación en la transición de un estado de cosas a otro, o incluso con la generación de un ciclo económico por «mera incertidumbre», sin ningún cambio en las condiciones básicas. En principio, «este tipo de análisis nos capacita para enfrentarnos con todas las vicisitudes posibles de una economía en desarrollo y prepara el camino para discusiones sobre política pública».

Pasinetti (1974, 1980, 1981) es quien probablemente ha llevado el análisis más lejos y ha creado un sistema más unificado. Durante treinta años ha ido desarrollando un modelo de crecimiento multisectorial que abarca tanto las preocupaciones clásicas como las keynesianas (ver, por ejemplo, Pasinetti, 1962, 1966, 1981). Es clásico en cuanto a que se ocupa del origen del beneficio en las características de los sistemas de producción y distribución; keynesiano, debido a su preocupación por la demanda efec-

tiva y las condiciones necesarias para un pleno empleo, tanto en un momento dado como a través del tiempo. Sus aportaciones particulares no son sólo su trabajo sobre la tasa de beneficio y la distribución de la renta dentro de una economía en crecimiento en la que la inversión se ve obligada a situarse en los niveles necesarios para mantener el crecimiento con pleno empleo en el tiempo, sino que también [ha realizado] una ampliación importante para tener en cuenta las pautas cambiantes de la demanda a medida que crece la renta, porque las demandas de productos individuales crecen a ritmos distintos durante sus ciclos de vida. Él también considera los problemas de la interdependencia de la producción, el avance técnico, el agotamiento de los recursos y las consideraciones internacionales desde el punto de vista de mantener un equilibrio conjunto en el tiempo, derivando una serie de condiciones complejas y de gran alcance. En su artículo sobre Pasinetti (1981), Harris (1982) indica que al intentar obtener estas condiciones, Pasinetti se ve conducido a

una teoría de lo que se podría llamar desempleo "estructural" o "tecnológico", considerado como una característica inherente del proceso de expansión y desarrollo de la economía. Está muy alejada de la explicación keynesiana habitual del desempleo y, por lo tanto, debe considerarse como una teoría distinta [...]. [L]a importancia completa del análisis de Pasinetti consiste en sugerir que "la naturaleza misma del proceso de crecimiento a largo plazo requiere una dinámica estructural que conduce a dificultades a corto plazo" (p. 243). Como tal, forma parte de la clase general de las teorías del estancamiento secular debido al "subconsumo", a pesar de que dentro de esta clase destaca debido a sus características especiales y únicas (p. 36).

Para Pasinetti, como para la mayoría de postkeynesianos, los precios relativos están relacionados no tanto con la escasez como con las condiciones de reproducción y expansión. En un artículo reciente (Pasinetti, 1986), éste ha vuelto a exponer sus ideas respecto a esta diferencia, argumentando que la dualidad intercambio-producción, al igual que entre el enfoque del excedente, por un lado, y la teoría subjetiva del valor, por el otro, «se remonta a una dicotomía más profunda en las teorías del valor» (Baranzini y Scazzieri, 1986, p. 77)¹⁶.

En cierto sentido, las contribuciones de Richard Goodwin sirven para vincular aspectos del enfoque de Kalecki-Robinson con el enfoque de Pasinetti. Durante muchos años, sus pensamientos evolucionaron en dos líneas separadas —por un lado, la naturaleza de los procesos cíclicos en los modelos agregados y, por el otro, la naturaleza de la interdependencia de la producción en los modelos multisectoriales (Goodwin, 1982, 1983)—. Las ideas de Goodwin sobre la tendencia y el ciclo, según las cuales éstos deberían considerarse como «indisolublemente fundidos» (ver Goodwin, 1982, p. 117), evolucionaron considerablemente con los años. Un artículo básico, «The Problem of Trend and Cycle», fue publicado en el *Yorkseshire Bulletin* en 1953 (*Essay 9* en Goodwin, 1982). Además de discutir a fondo este aspecto central, al completar los detalles de las fases del ciclo aprovechó debidamente «el famoso principio de Marshall de que el plazo corto es mucho más corto para las expansiones

16. Para un ensayo estimulante y que hace reflexionar sobre este tema y «una reconceptualización de la economía clásica», ver Levine (1986).

que para las contracciones» (Goodwin, 1982, p. 117), la percepción mediante la cual Kahn iba a influir a Keynes cuando pasaba del *Tratado* a la *Teoría general* (ver Kahn, 1984, p. 174). Las ideas de Goodwin alcanzaron su madurez en su artículo de 1967 (en *Festschrift* de Dobb: Feinstein, 1967) que, de forma significativa, se titula «A Growth Cycle». En él utilizó el modelo de presa-predador (*prey-predator model*) de Volterra según el cual la analogía de «la simbiosis de dos poblaciones —en parte complementarias y en parte hostiles— resulta útil [...] para comprender [...] las contradicciones dinámicas del capitalismo, especialmente cuando se explican de [...] forma marxista» (Goodwin, 1982, p. 167). Analizó la lucha entre salarios y beneficios, así como la retroacción en las variables reales —y expandió una literatura que todavía está ampliándose—.

Sin embargo, Goodwin no estaba satisfecho. Necesitaba realmente integrar la demanda efectiva en el modelo. Así que estas dos líneas de pensamiento se han unido ahora en un todo impresionante en Goodwin y Punzo (1987). El trabajo es extremadamente ecléctico; se pueden discernir todas las influencias, las de Marx, Schumpeter, Keynes, Von Neumann, Joan Robinson, Sraffa y Kalecki (ver también Goodwin, 1986). También se pueden observar los desarrollos de la teoría de las catástrofes y el concepto de «bifurcación», junto con la analogía biológica más antigua extraída del modelo de presa-predador de Volterra. Goodwin se concentra en la naturaleza de las estructuras evolutivas que de vez en cuando experimentan grandes saltos y rupturas, lo que él considera como la clave del desarrollo cíclico de las economías caracterizadas por interdependencias de la producción.

10. LAS CONTRIBUCIONES DE GODLEY Y SUS COLEGAS DEL DAE

Finalmente, llegamos a Godley y sus colegas, que se mantienen aparte debido a que su contribución particular se ocupa, en su mayor parte, de stocks y no de flujos. Más que la cuenta de pérdidas y ganancias y los flujos de ingresos y gastos, es el balance de situación y la cuenta del flujo de fondos lo que constituye el marco crucial de sus enfoques. En realidad, toman como su punto de referencia teórico el final de un período marshalliano de largo plazo (aplicado a la economía en su conjunto) en el que los stocks y los flujos están en equilibrio. Su objetivo es ver si la posición a largo plazo constituye un resultado adecuado de las relaciones de flujos cuando éstas están limitadas por ciertas relaciones clave stocks -flujos, por, por ejemplo, la relación entre la riqueza deseada y los ingresos (α) (ver Cripps y Godley, 1976; Godley y Cripps, 1983). Un resultado clave es que «el retardo medio en la respuesta del gasto respecto a los ingresos es necesariamente igual a α ; y que este retardo medio es enteramente independiente del propio proceso de ajuste de los activos» (Godley, 1983, p. 140).

El enfoque es semejante al de los neoricardianos porque el énfasis se pone en la existencia de fuerzas sistemáticas y persistentes, las características de las posiciones a largo plazo y la no permanencia de las posiciones a corto plazo, porque los flujos asociados con ellas, por definición, tienen que cambiar pronto los stocks y, por lo tanto, uno de los conjuntos importantes de determinantes de los propios flujos de equilibrio. Aquí, los stocks se refieren a los activos reales y al pasivo financiero del balance de situación y, en particular, a los recursos mediante los cuales los inventarios se financian estableciendo el equilibrio y saliendo de él. Tal como Vines (1984) apunta, este

trabajo se vincula a la literatura de Blinder y Solow (ver, por ejemplo, Blinder y Solow, 1973, 1974, 1976a, 1976b) y a la preocupación de Tobin por las relaciones de equilibrio total de la cartera de valores (ver, por ejemplo, Tobin, 1978, 1980, *Lecture 4*). Evidentemente, todos son completamente keynesianos en su perspectiva; se ha argumentado que quizá demasiado (ver Malinvaud, 1983, y Solow, 1983), dado que Godley hace la afirmación muy fuerte de que «la expansión sostenida de la demanda real es condición necesaria y suficiente para la expansión del output real a largo plazo en cualquier escala» (Godley, 1983, p. 157). (En una nota a pie de página añade que la afirmación en *esta forma* «es vacua. ¿Es el largo plazo 5 ó 2.000 años?» [p. 157]. En cualquier caso, su visión del papel de la demanda no sería inaceptable, pongamos por caso, para Garegnani.)

Godley y Cripps también investigan la naturaleza del mecanismo de precios que es consistente con lo que ellos llaman neutralidad inflacionaria, haciendo un juicio empírico al señalar que el mundo no está demasiado lejos de esta posición la mayor parte del tiempo. Derivan las condiciones en las cuales las políticas monetarias y fiscales pueden determinar la renta real independientemente de lo que suceda con la inflación. Dado que estas condiciones están relacionadas con otras relaciones clave, por ejemplo, que la relación riqueza-renta debería ser inflación neutral, cuya determinación, medición y definición a veces siguen siendo poco claras, estas afirmaciones también han sido criticadas (ver, por ejemplo, Vines, 1984, p. 399).

11. CONCLUSIÓN

Hemos subtítuloado este ensayo de revisión «de la crítica a la coherencia», acabando de forma deliberada con un signo de interrogación. Lo que hemos intentado mostrar es que, dentro de las distintas corrientes que hemos percibido y descrito, *existen* marcos y enfoques coherentes, aunque, obviamente, en cada uno de ellos quedan cuestiones incompletas y temas sin resolver. La dificultad real surge cuando se hacen intentos de sintetizar las corrientes a fin de ver si emerge un todo coherente. Nuestra opinión es que éste es un ejercicio equivocado, que intentar hacerlo es buscar inútilmente lo que Joan Robinson llamó «sólo otra caja de trucos» para substituir la «teoría completa» de la línea convencional de la economía que todos estos enfoques rechazan. Creemos que la perspectiva importante que hay que alcanzar es que no existe una manera uniforme de abordar todos los problemas de la economía y que las distintas corrientes de la economía postkeynesiana difieren entre sí, entre otras cosas porque tratan diversos problemas y a menudo a distintos niveles de abstracción analítica¹⁷.

17. Un amable, y posiblemente persuasivo, caso a favor de la coherencia ha sido realizado por Bortis (1986). Concluye (pág. 69) que «se puede establecer una sistema postkeynesiano coherente situando las opiniones que mantienen las [otras tres corrientes] en su lugar correcto. Los neoricardianos [...] proporcionan una teoría del output, el empleo, la distribución y los precios a largo plazo. Los robinsonianos [se ocupan del] medio plazo: los ciclos económicos y los ajustes estructurales. [La primera corriente] [...] trata sobre todo de problemas a corto plazo [...] y del papel de la incertidumbre. Por lo tanto, la economía postkeynesiana emerge [...] como una síntesis de Ricardo y Keynes». Garegnani (1983b, pág. 77) ilustra este enfoque con un claro diagrama contrastándolo con el enfoque de la oferta y la demanda en el que los ciclos se encuentran en torno a una línea de avance del pleno empleo.

Una consecuencia importante de la conclusión anterior es que las políticas que se pueden racionalizar en el análisis postkeynesiano están especialmente adaptadas a situaciones concretas, las experiencias históricas y las características sociológicas de las economías implicadas. De modo más general, este enfoque, que fue el de, por ejemplo, Keynes, Kalecki, Joan Robinson y Arthur Okun, ha sido apodado, a veces y de forma muy adecuada, el enfoque de los «caballos de carreras»¹⁸.

12. BIBLIOGRAFÍA

- ALLAOUA, H. A. (1986). «Ricardo's Theory of Growth and Distribution: A Natural Equilibrium Interpretation». Cambridge University, *Research Paper series*, nº 33, mimeo.
- AMEDEO, E. J.; DUTT, A. K. (1986). «The Neo-Ricardian Keynesians and the Post-Keynesians». Rio de Janeiro y Miami, mimeo.
- ARESTIS, P.; SKOURAS, T. (1985). *Post-Keynesian Economic Theory*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- ASIMAKOPOULOS, A. (1969, 1970). «A Robinsonian growth model in one-sector notation». *Australian Economic Papers*, vol. 8, p. 41, 58; «An amendment», vol. 9, p. 171-176.
- . (1975). «A Kaleckian theory of income distribution». *Canadian Journal of Economics*, vol. 8, p. 313-333.
- . (1977). «Profits and investment: a Kaleckian approach». En: O. C. Harcourt (ed.). *The Microeconomic Foundations of Macroeconomics*, Londres: Macmillan, p. 328-342.
- . (1980-1981). «Themes in a post-Keynesian theory of income distribution». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 3, invierno, p. 158-169.
- . (1982). «Keynes' theory of effective demand revisited». *Australian Economic Papers*, vol. 21, p. 18-36.
- . (1983). «The Role of the Short Period». En: Kregel (ed.) (1983a), p. 28-34.
- BALL, R. J. (1964). *Inflation and the Theory of Money*. Londres: Allen and Unwin.
- BARANZINI, M.; SCAZZIERI, R. (eds.) (1986). *Foundations of Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- BHADURI, A. (1986). *Macroeconomics: the Dynamics of Commodity Production*. Londres: Macmillan.
- BHADURI, A.; ROBINSON, J. (1980). «Accumulation and exploitation—an analysis in the tradition of Marx, Sraffa, Kalecki». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4, nº 2, junio, p. 103-115.
- BHARADWAI, K. (1978a). *Classical Political Economy and the Rise to Dominance of Supply and Demand Theories*. Calcutta: Orient Longman.
- . (1978b). «The subversion of classical analysis: Alfred Marshall's early writing on value». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2, p. 253-271.
- . (1983). «On effective demand: certain recent critiques». En: J. A. Kregel (ed.) (1983a), p. 3-27.
- BLATT, J. (1983). *Dynamic Economic Systems: a Post Keynesian Approach*. Armonk, Nueva York: M. E. Sharpe.
- BLINDER, A. S.; SOLOW, R. M. (1973). «Does fiscal policy matter?». *Journal of Public Economics*, vol. 2, p. 319-337.
18. En su importante *Macroeconomic Thoughts: A Methodological Approach*, Sheila Dow (1985) argumenta que lo que los postkeynesianos tienen en común es exclusivamente una visión particular de las funciones del capitalismo, la importancia de los grupos/clases en combinación con la acción individual, y un interés central en algunos problemas particulares tales como el desempleo involuntario y la inestabilidad financiera. Por lo tanto, la teoría postkeynesiana es holística en términos de una visión del mundo, no en términos de la técnica. Es el tema de la política económica el que determina la elección del método y la técnica —los neoricardianos pueden ser una excepción—. En la economía convencional dominante, la técnica tiende a determinar qué problemas hay que tratar.

- BLINDER, A. S.; SOLOW, R. M. (1974). «Analytical foundations of fiscal policy». En: Blinder, A. S., et al. *The Economics of Public Finance*. Washington, DC: Brookings Institution.
- . (1976a) «Does fiscal policy matter? A correction». *Journal of Public Economics*, vol. 15, p. 183-184.
- . (1976b). «Does fiscal policy still matter? A reply». *Journal of Monetary Economics*, vol. 2, p. 501-510.
- BORTIS, H. (1986). *An Essay on Post-Keynesian Economics*. Friburgo, Suiza, mimeo.
- BROOME, J. (1983). *The Microeconomics of Capitalism*. Nueva York, Academic Press.
- CARVALHO, F. (1983-1984) «On the concept of time in Shackle and Sraffian economics». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 6, n° 2, invierno, p. 265-280.
- . (1984-1985) «Alternative analyses of short and long run in post-Keynesian economics». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n° 2, p. 214-234.
- CHAKRAVARTY, S. (1986). «Some remarks on "Production of Commodities by Means of Commodities"». Cambridge University, mimeo.
- CHICK, V. (1978). «The Nature of the Keynesian revolution: a reassessment». *Australian Economic Papers*, vol. 17, p. 1-20.
- . (1983). *Macroeconomics After Keynes: A Reconsideration of the General Theory*. Oxford: Philip Allen.
- COHEN, A. J.; COHEN, J. S. (1983). «Classical and neoclassical theories of general equilibrium». *Australian Economic Papers*, vol. 22, p. 180-200.
- CORNWALL, J. (1972). *Growth and Stability in a Mature Economy*. Londres: Martin Robertson.
- . (1977). *Modern Capitalism: Its Growth and Transformation*. Londres: Martin Robertson.
- . (1983). *The Conditions for Economic Recovery: A Post-Keynesian Analysis*. Armonk, Nueva York: M. E. Sharpe.
- COUTTS, K., GODLEY, W. A. H. ; NORDHAUS, W. (1978). *Industrial Pricing in the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- COWLING, K. (1981). «Oligopoly, distribution and the rate of profit». *European Economic Review*, vol. 15, p. 195-224.
- . (1982). *Monopoly Capitalism*. Londres: Macmillan.
- CRIPPS, F.; GODLEY, W. A. H. (1976). «A formal analysis of the Cambridge Economic Policy Group model». *Economica*, vol. 43, p. 335-348.
- CROTTY, J. R. (1980). «Post-Keynesian theory: an overview and evaluation». *American Economic Review*, vol. 70, p. 20-25.
- DAVIDSON, P. (1965). «Keynes' finance motive». *Oxford Economic Papers*, vol. 17, p. 47-65.
- . (1967). «The importance of the demand for finance». *Oxford Economic Papers*, vol. 19, p. 245-253.
- . (1972, 1978). *Money and the Real World*, 2ª ed., Londres: Macmillan.
- . (1980a). «Post-Keynesian economics». *The Public Interest* (número especial).
- . (1980b). «The dual-faceted nature of the Keynesian revolution». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 2., primavera, p. 291-307.
- . (1981). «Post-Keynesian Economics». En: D. Bell; I. Kristol (eds). *The Crisis in Economic Theory*. Nueva York: Basic Books.
- . (1982). *International Money and the Real World*. Londres: Macmillan.
- DAVIDSON, P.; KREGEL, J. A. (1980). «Keynes's paradigm: a theoretical framework for monetary analysis». En: Nell (ed.) (1980), capítulo 8.
- DOBB, M. H. (1970). «The Sraffa system and critique of the neo-classical theory of distribution». *De Economist*, n° 118, p. 347-362.
- . (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DOW, S. C. (1985). *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*. Oxford: Basil Blackwell.

- DOW, S. C. (1986-1987). «Post-Keynesian monetary theory for an open economy». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 9.
- DUTT, A. K. (1986). «On the classical dichotomy; the theory of prices with given output and distribution». Department of Economics, Florida International University, documento de discusión nº 47.
- EATWELL, J. (1979). *Theories of Value, Output and Employment*, Thames Papers in Political Economy, verano. Reeditado en: Eatwell y Milgate (eds.) (1983).
- . (1983). «The long-period theory of employment». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 7, p. 269-285.
- EATWELL, J.; MILGATE, M. (eds.). (1983). *Keynes's Economics and the Theory of Value and Distribution*. Londres: Duckworth.
- EICHNER, A. S. (1973). «A theory of the determination of the mark-up under oligopoly». *Economic Journal*, vol. 83, p. 1.184-1.200.
- . (1976). *The Megacorp and Oligopoly*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1979). «A Post-Keynesian short-period model». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 1.
- . (ed.). (1979). *A Guide to Post-Keynesian Economics*. White Plains: M. E. Sharpe.
- . (1985). *Towards a New Economics: Essays in Post-Keynesian and Institutional Theory*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- . KREGEL, J. A. (1975). «An essay on post Keynesian theory: a new paradigm in economics». *Journal of Economic Literature*, vol. 13, p. 1.293-1.314.
- EVANS, D. (1975, 1976). «Unequal exchange and economic policies: some implications of the neo-Ricardian critique of the theory of comparative advantage». *IDS Bulletin*, nº 4, p. 28-52; reeditado (con correcciones) en: *Economic and Political Weekly*, vol. II, p.143-158.
- . (1984). «A critical assessment of neo-Marxian trade theories». *Journal of Development Studies*, número especial sobre Industrialización (octubre).
- . (1986). *A Political Economy of Trade and Development*, vol. I, *Comparative Advantage and Growth*. Brighton: Wheatsheaf.
- FEINSTEIN, C. H. (ed.) (1967). *Socialism, Capitalism and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GAREGNANI, P. (1959). «A problem in the theory of distribution from Ricardo to Wicksell», tesis doctoral inédita, University of Cambridge.
- . (1970). «Heterogeneous capital, the production function and the theory of distribution». *Review of Economic Studies*, vol. 37, p. 407-436.
- . (1976). «On a change in the notion of equilibrium in recent work on value and distribution». En: M. Brown; K. Sato; P. Zarembka (eds.). *Essays in Modern Capital Theory*. Amsterdam: North Holland; reeditado en: Eatwell; Milgate (eds.) (1983).
- . (1978). «Notes on consumption, investment and effective demand, Part I». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2, p. 335-353; reeditado en: Eatwell; Milgate (eds.) (1983).
- . (1979a). «Notes on consumption, investment and effective demand, Part II». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, p. 63-82; reeditado en: Eatwell; Milgate (eds.) (1983).
- . (1979b). «Notes on consumption, investment and effective demand: a reply to Joan Robinson». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, nº 2, junio, p. 181-187; reeditado en: Eatwell; Milgate (1983).
- . (1983a). «The classical theory of wages and the role of demand schedules in the determination of relative prices». *American Economic Review* (suplemento), vol. 73, p. 309-318.
- . (1983b). «Two routes to effective demand». En: Kregel (ed.) (1983a) p. 69-80.
- . (1984). «Value and distribution in the classical economists and Marx». *Oxford Economic Papers*, vol. 36, p. 291-325.

- GAREGNANI, P. (1985). «Sraffa: classical versus marginalist analysis» (artículo para una conferencia sobre *Production of Commodities*, de Sraffa después de 25 años), University of Florence, mimeo.
- . (1986). «Professor Hahn and the neoclassical Hoss-Shay». Cambridge University, mimeo.
- GODLEY, W. A. H. (1983). «Keynes and the management of real national income and expenditure». En: Worswick; Trevithick (1983), p. 135-156.
- GODLEY, W. A. H.; CRIPPS, F. C. (1983). *Macroeconomics*. Oxford: Oxford University Press.
- GODLEY, W. A. H.; NORDHAUS, W. D. (1972). «Pricing in the trade cycle». *Economic Journal*, vol. 82, p. 853-882.
- GOODWIN, R. M. (1982). *Essays in Economic Dynamics*. Londres: Macmillan.
- . (1983). *Essays in Linear Economic Structures*. Londres: Macmillan.
- . (1986). «The M-K-S system: the functioning and evolution of capitalism». En: H. J. Wagener; J. W. Drukker (eds.). *The Economic Laws of Modern Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GOODWIN, R. M.; PUNZO, L. F. (1987). *The Dynamics of a Capitalist Economy*. Oxford: Polity Press, Basil Blackwell.
- GRAM, H.; WALSH, V. (1983). «Joan Robinson's economics in retrospect». *Journal of Economic Literature*, vol. 21, p. 518-550.
- GROENEWEGEN, P. D. (1986). «In defence of post-Keynesian economics» (the 1986 Newcastle Lecture in Political Economy). University of Newcastle, NSW.
- HAHN, F. H. (1981) «General equilibrium theory». En: Bell; Kristol (1981) p. 123-138.
- . (1982). «The neo-Ricardians». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, p. 353-374; reeditado en: Frank Hahn (1984). *Equilibrium and Macroeconomics*. Oxford: Basil Blackwell.
- HAMOUDA, O. F. (1984). «On the notion of short-run and long-run: Marshall, Ricardo and equilibrium theories». *British Review of Economic Issues*, vol. 6, primavera, p. 55-82.
- HARCOURT, G. C. (1969). «Some Cambridge controversies in the theory of capital». *Journal of Economic Literature*, vol. 7, p. 369-405; reeditado en: Harcourt (1986) p. 145-206.
- . (1972). *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1979). «Review of Ian Steedman, *Marx after Sraffa, 1977*». *Journal of Economic Literature*, vol. 17, p. 534-536.
- . (1980). «Appraisal of post-Keynesian economics: discussion». *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 7, p. 27-28.
- . (1981a). «Marshall, Sraffa and Keynes: incompatible bedfellows?» *Eastern Economic Journal*, vol. 5, p. 39-50; reeditado en: Harcourt (1982b), p. 205-221.
- . (1981b). «Notes on an economic querist: G. L. S. Shackle». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 4, otoño, p. 136-144.
- . (1982a). «The Sraffian contribution: an evaluation». En: Ian Bradley; Michael Howard (eds.). *Classical and Marxian Political Economy: Essays in Honour of Ronald L. Meek*. Londres: Macmillan, p. 255-275.
- . (1982b). *The Social Science Imperialists*. Prue Kerr (ed.). Londres: Routledge and Kegan Paul.
- . (1982c). «Post-Keynesianism: quite wrong and/or nothing new?» *Thames Papers in Political Economy*, verano; reeditado en: Arestis, P.; Skouras, T. (eds.) (1985).
- . (1983). «On Piero Sraffa's contributions to economic theory». En: Groenewegen; Halevi (eds.); reeditado en: Harcourt (1986).
- . (1986a). *Controversies in Political Economy*. O. F. Hamouda (ed.). Brighton: Wheatsheaf Books.
- . (1986b). «The legacy of Keynes: theoretical methods and unfinished business». Nobel Conference, St. Peter, Minnesota.

- HARCOURT, G. C.; KENYON, Peter (1976). «Pricing and the investment decision. *Kyklos*, vol. 29, fasc. 3, p. 449-477; reeditado en: Harcourt (1982b), p. 104-126.
- HARRIS, D. J. (1974). «The price policy of firms, the level of employment and distribution of income in the short run». *Australian Economic Papers*, vol. 13, p. 144-157.
- . (1975). «The theory of economic growth: a critique and reformulation». *American Economic Review*, vol. 65, p. 329-337.
- . (1978). *Capital Accumulation and Income Distribution*. Stanford: Stanford University Press.
- . (1982). «Structural change and economic growth: a review article». *Contributions to Political Economy*, vol. 1, p. 25-46.
- HARROD, R. F. (1936). *The Trade Cycle: An Essay*. Oxford: Clarendon Press.
- . (1939). «An Essay in Dynamic Theory». *Economic Journal*, vol. 49, p. 14-33.
- . (1948). *Towards a Dynamic Economics*. Nueva York: Macmillan.
- HICKS, John. (1976). *The Crisis in Keynesian Economics*. Oxford: Clarendon Press.
- . (1977). *Economic Perspectives: Further Essays on Money and Growth*. Oxford: Clarendon Press.
- . (1979a). *Causality in Economics*. Nueva York: Basic Books.
- . (1979b). «Is interest the price of a factor of production?». En: Rizzo (ed.) (1979), p. 51-63.
- . (1985a) «Keynes and the world economy». En: F. Vicarelli (ed.). *Keynes's Relevance Today*. Londres: Macmillan.
- . (1985b). *Methods of Dynamic Economics*. Oxford: Clarendon Press.
- JARSULIC, M. (1987). *Effective Demand and Income Distribution. A Critical Exposition of Post-Keynesian and Surplus Economics*. Oxford: Polity Press, Basil Blackwell.
- KAHN, R. F. (1972). *Selected Essays on Employment and Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1984). *The Making of Keynes' General Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KALDOR, M. (1939). «Speculation and Economic Stability». *Review of Economic Studies*, vol. 7, p. 1-27.
- . (1956). «Alternative theories of distribution». *Review of Economic Studies*, vol. 23, p. 83-100.
- . (1957). «A model of economic growth». *Economic Journal*, vol. 67, p. 591-624.
- . (1959). «Economic growth and the problem of inflation». Partes I y II, *Economica*, vol. 26, p. 212-226, 287-298.
- . (1960). *Essays on Economic Stability and Growth*. Londres: Duckworth.
- . (1961a). «Capital accumulation and economic growth». En: F. A. Lutz; D. C. Hague (eds.). *The Theory of Capital*. Londres: Macmillan.
- . (1961b). *Essays on Value and Distribution*. Londres: Duckworth.
- . (1966). «Marginal productivity and the macro economic theories of distribution». *Review of Economic Studies*, vol. 33, p. 309-319.
- . (1972). «The irrelevance of equilibrium economics». *Economic Journal*, vol. 82, p. 1.237-1.255.
- . (1978). *Further Essays on Economic Theory*. Londres: Duckworth.
- . (1985). *Economics Without Equilibrium*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- KALDOR, N.; TREVITHIC, J. (1981a). «A Keynesian on money». *Lloyds Bank Review*, nº 139, enero, p. 1-19.
- KALECKI, M. (1938). «The determinants of distribution of national income». *Econometrica*, vol. 6, p. 67-112.
- . (1943). «Political aspects of full employment». *Political Quarterly*, vol. 14, p. 322-331.
- . (1954). *Theory of Economic Dynamics*. Londres: Allen & Unwin.
- . (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy (1933-1970)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KENYON, Peter (1980). «Appraisal of post-Keynesian economics: discussion». *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 70, p. 26-27.

- KEYNES, J. M. (1972a). *Essays in Persuasion, Collected Writings*, vol. IX, Londres: Macmillan.
- (1972b). *Collected Writings*, vol. X. Londres: Macmillan.
- KREGEL, J. A. (1973). *The Reconstruction of Political Economy: An Introduction to Post-Keynesian Economics*. Nueva York: Wiley, Halsted Press.
- (1976). «Economic Methodology in the face of uncertainty». *Economic Journal*, vol. 86, p. 209-225.
- (1982). «Money, expectations and relative prices in Keynes' monetary equilibrium». *Economie Appliquée*, vol. 35, n° 4, 449-465.
- (ed.) (1983a). *Distribution, Effective Demand and International Economic Relations*. Londres: Macmillan.
- (1983b). «The microfoundations of the 'Generalisation of *The General Theory*' and 'Bastard Keynesianism': Keynes's theory of employment in the long and the short period». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 7, p. 343-361.
- (1983c). «Effective demand: origins and development of the notion». En: Kregel, J. A. (ed.) (1983a) p. 50-68.
- (1985a). «Hamlet without the prince: Cambridge macroeconomics without money». *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, vol. 75, p. 133-139.
- (1985b). «Sidney Weintraub's macrofoundations of microeconomics and the theory of distribution». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 7, verano, p. 540-558.
- KURZ, H. D. (1985). «Sraffa's contribution to the debate on capital theory». *Contributions to Political Economy*, vol. 4, p. 3-24.
- LERNER, Abba P.; COLANDER, D. C. (1979). «MAP: a cure for inflation». En: David C. Colander (ed.). *Solutions to Inflation*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich; reeditado en: Colander (ed.) (1987).
- LEVINE, D. P. (1981). *Economic Theory*, vol. 2: *The System of Economic Relations as a Whole*. Londres, Routledge and Kegan Paul.
- (1986). «Reconceptualizing Classical Economics». En: P. Mirowski (ed.) (1986), p. 13-40.
- LICHTENSTEIN, M. (1983). *An Introduction to Post-Keynesian and Marxian Theories of Value and Price*. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.
- MAINWARING, L. (1979). «Monopoly power, income distribution and price determination». *Kyklos*, vol. 30, p. 674-690.
- (1984). *Value and Distribution in Capitalist Economies: An Introduction to Sraffian Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MARGLIN, S. A. (1984a). «Growth, distribution and inflation: a centennial synthesis». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, p. 115-144.
- (1984b). *Growth, Distribution and Prices*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- MARSHALL, A. (1920-1959). *Principles of Economics*. Londres: Macmillan.
- MEDIO, A. (1978). «A mathematical note on equilibrium in value and distribution», *Economic Notes*, vol. 7.
- MEEK, R. L. (1961). «Mr Sraffa's rehabilitation of classical economics». En: R. L. Meek (1967). *Economics and Ideology and Other Essays: Studies in the Development of Economic Thought*. Londres: Chapman and Hall.
- (1973). *Studies in the Labour Theory of Value*, 2ª ed. Londres: Lawrence and Wishart.
- (1977). *Smith, Marx and After*. Londres: Chapman and Hall.
- MINSKY, H. P. (1974). «The modelling of financial instability: an introduction». En: W. G. Vogt; M. H. Mickle (eds). *Modelling and Simulation*, vol. 5, Proceedings of the Fifth Annual Pittsburgh Conference, School of Engineering, University of Pittsburgh.
- (1975). *John Maynard Keynes*. Nueva York: Columbia University Press.
- (1977). «A theory of systemic fragility». En: E. Altman; A. N. Sametz, (eds). *Financial Crises*. Nueva York: Wiley Interscience.

- MINSKY, H. P. (1978). «The financial instability hypothesis: a restatement». En: *Thames Papers in Political Economy*, otoño; reeditado en: Arestis; Skouras (eds.), (1985).
- . (1982a). «Can it happen again? A reprise». *Challenge*, vol. 25, p. 5-13.
- . (1982b). *Can 'it' Happen Again?* Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.
- . (1982c). *Inflation, Recession and Economic Policy*. Brighton: Wheatsheaf.
- MOORE, B. J. (1979). «The endogenous money stock». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 2, otoño, p. 49-70.
- NEILD, R. R. (1963). «Pricing and employment in the trade cycle». *NIES Occasional Paper*, nº 21. Cambridge: Cambridge University Press.
- NELL, E. J. (1967). «Theories of growth and theories of value». *Economic Development and Cultural Change*, vol. 16, p. 15-26; reeditado en: Harcourt; Laing (eds.) (1971) p. 196-210.
- . (ed.) (1980) *Growth, Profits and Property*. Nueva York: Cambridge University Press.
- . (1983). «Keynes after Sraffa. The essential properties of Keynes's theory of interest and money: comment on Kregel». En: Kregel (ed.), (1983).
- PARRINELLO, S. (1980). «The price level implicit in Keynes' effective demand». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 3, otoño, p. 63-78.
- PASINETTI, L. L. (1962). «Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth». *Review of Economic Studies*, vol. 29, p. 267-279; reeditado en: Pasinetti (1974).
- . (1966). «New results in an old framework: comment on Samuelson; Modigliani». *Review of Economic Studies*, vol. 33, p. 303-336; reeditado en: Pasinetti (1974).
- . (1974). *Growth and Income Distribution: Essays in Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (ed.) (1980). *Essays on the Theory of Joint Production*. Londres: Macmillan.
- . (1981). *Structural Change and Economic Growth, A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1986). «Theory of value—a source of alternative paradigms in economic analysis». En: M. Baranzini; R. Scazzieri (eds.) (1986), p. 409-431.
- ROBINSON, Joan. (1959-1979). *Collected Economic Papers*, 5 vols. Oxford: Basil Blackwell.
- . (1960). *Exercises in Economic Analysis*. Londres: Macmillan.
- . (1962a). «Review of H. G. Johnson, Money, Trade and Economic Growth 1962». *Economic Journal*, vol. 72, p. 690-692.
- . (1962b). *Essays in the Theory of Economic Growth*. Londres: Macmillan.
- . (1979b). «Garegnani on effective demand». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, nº 2, junio, p. 179-180; reeditado en: Eatwell; Milgate (1983).
- . (1980). *Further Contributions to Modern Economics*, Oxford: Basil Blackwell.
- RONCAGLIA, A. (1978). *Sraffa and the Theory of Prices*. Chichester: Wiley.
- ROUSSEAS, S. (1986). *Post-Keynesian Monetary Theory*. Londres: Macmillan.
- ROWTHORN, R. (1974). «Neo-Classicism, neo-Ricardianism, and Marxism». *New Left Review*, nº 86; reeditado en: R. Rowthorn (1980). *Capitalism, Conflict and Inflation*. Londres: Lawrence and Wishart.
- . (1981). «Demand, real wages and economic growth». *Thames papers in Political Economy*, otoño.
- SALTER, W. E. G. (1960, 1966). *Productivity and Technical Change*. Cambridge: Cambridge University Press; 2ª ed., con añadidos de W. B. Reddaway, 1966.
- SARDONI, C. (1984). «Some ties of Kalecki to the 1926 'Sraffian Manifesto'». *Journal of Post-Keynesian Economics*, primavera, vol. 6, p. 458-465.
- . (1986). «Marx and Keynes on effective demand and unemployment». *History of Political Economy*, vol. 18, p. 419-441.
- . (1987). *Marx and Keynes on Economic Depression*. Brighton: Wheatsheaf.

- SAWYER, M. C. (1985). *The Economics of Michal Kalecki*. Londres: Macmillan.
- SCHEFOLD, B. (1971). *Mr Sraffa on Joint Production*, tesis doctoral, University of Basle.
- . (1976). «Different forms of technical progress». *Economic Journal*, vol. 86, p. 806-819.
- SEMMLER, W. (1984). «On the classical theory of competition, value and prices of production». *Australian Economic Papers*, vol. 23, p. 130-150.
- SHACKLE, G. L. S. (1973). «Keynes and today's establishment in economic theory». *Journal of Economic Literature*, vol. 11, junio, p. 516-519.
- SHAPIRO, N. (1977). «The revolutionary character of post Keynesian economics». *Journal of Economic Issues*, vol. 11, p. 541-560.
- SOLOW, R. M. (1984). «Robert M. Solow». En: Klammer (1984), p. 137-138.
- SRAFFA, Piero (1926). «The laws of returns under competitive conditions». *Economic Journal*, vol. 36, p. 535-550.
- . (1930). «A criticism and 'A rejoinder'». *Economic Journal*, vol. 60, p. 89-93.
- . (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1961). «Comment». En: Lutz; Hague (eds.) (1961), p. 305-306.
- STEEDMAN, I. (1977). *Marx after Sraffa*. Londres: New Left Books.
- . (ed.) (1979). *Fundamental Issues in Trade Theory*. Londres: Macmillan.
- . (1984). «Natural prices, differential profit rates and the classical competitive process». *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 52, p. 123-140.
- STEINDL, J. (1952). *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Oxford: Basil Blackwell.
- . (1981). «Ideas and concepts of long run growth». *BNL Quarterly Review*, vol. 136, p. 35-48.
- SYLOS-LABINI, P. (1962). *Oligopoly and Technical Progress*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- . (1974). *Trade Unions, Inflation and Productivity*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- . (1979). «Prices and income distribution in manufacturing industry». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 11, otoño, p. 3-25.
- TARSHIS, L. (1939). «The determination of labour income». Tesis doctoral inédita, Cambridge University.
- . (1947). *The Elements of Economics: An Introduction to the Theory of Price and Employment*. Boston, Mass.: Houghton Mifflin.
- . (1948). «An Exposition of Keynesian Economics». *American Economic Review*, vol. 38, p. 261-291.
- . (1979a). «The aggregate supply function in Keynes's *General Theory*». En: Michael J. Boskin (ed.). *Economics and Human Welfare: Essays in Honour of Tibor Scitovsky*. Nueva York: Academic Press, p. 361-392.
- . (1979b). «The macroeconomic effects of OPEC's price hikes». *Ontario Economic Council*, Documentos de una conferencia sobre política energética.
- . (1980). «Post-Keynesian economics: a promise that bounced?». *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 70, p. 10-15.
- . (1984). *World Economy in Crisis, Unemployment, Inflation and International Debt*, Canadian Institute for Economic Policy. Toronto: James Lorimer.
- THIRLWALL, A. P. et al. (1983). «Symposium: Kaldor's Growth Laws». *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 5, primavera, p. 341-379.
- . (1986). «A general model of growth and development on Kaldorian lines». *Oxford Economic Papers*, vol. 38, p. 199-219.
- TOBIN, J. (1978). «Government deficits and capital accumulation». En: D. A. Currie; W. Peters (eds.). *Contemporary Economic Analysis*, vol. 2. Londres: Croom Helm.
- . (1980). *Asset Accumulation and Economic Activity*. Oxford: Basil Blackwell.
- VINES, D. (1984). «Review of Godley and Cripps (1983)». *Economic Journal*, vol. 94, p. 397-399.

- WALSH, V.; GRAM, H. (1980). *Classical and Neoclassical Theories of General Equilibrium*. Oxford: Oxford University Press.
- WEINTRAUB, S. (1958). *An Approach to the Theory of Income Distribution*. Filadelfia: Chilton.
- (1977a). «The price level in the open economy». *Kykios*, vol. 30, p. 22-37.
- (1977b). «Hicksian Keynesianism: dominance and decline». En: S. Weintraub (ed.). *Modern Economic Thought*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- (1978b). *Keynes, Keynesians and Monetarists*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- WOOD, A. (1975). *A Theory of Profits*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1978). *A Theory of Pay*. Cambridge: Cambridge University Press.
- YELLEN, Janet L. (1980). «On Keynesian economics and the economics of post-Keynesians», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 70, p. 15-19.

Políticas económicas keynesianas para el nuevo milenio*

Philip Arestis y Malcom Sawyer¹

1. INTRODUCCIÓN

En este artículo presentamos un enfoque de política económica en el que se destaca la necesidad de políticas, tanto de oferta como de demanda, para asegurar el pleno empleo. Nuestro enfoque puede considerarse keynesiano en el sentido de que sus implicaciones de política económica surgen de la percepción del papel de la demanda agregada en el establecimiento del nivel de actividad económica y de la carencia de fuerzas automáticas que lleven a la economía de mercado al pleno empleo. Nuestra concepción del funcionamiento de la economía de mercado es brevemente descrito en la sección 2. Lo que se elabora más ampliamente en la sección 3, a considerar las limitaciones para lograr el pleno empleo que operan en una economía de mercado. Esto lleva a la sección 4, donde esbozamos y analizamos la naturaleza de las políticas keynesianas relacionadas tanto con la oferta como con la demanda en la economía. La sección final y principal, la 5, plantea algunas de las limitaciones, y las formas de superarlas con la realización del tipo de políticas keynesianas que defendemos.

Nos inspiramos en dos elementos de Keynes (1936). El primero es el argumento de que una economía de mercado de *laissez faire* no generará normalmente el pleno empleo. Los obstáculos a la consecución del pleno empleo no son «imperfecciones», como la competencia monopolística o la actividad sindical, que pueden ser potencialmente eliminadas a través de la acción gubernamental (cfr. Shapiro, 1996). Se trata más bien de que una economía de mercado de *laissez faire* exhibirá elementos de inestabilidad y no genera normalmente un nivel de demanda agregada coherente con el pleno empleo. El segundo es que una distribución menos desigual del poder de mercado, de renta y de riqueza es otro objetivo deseable en sí mismo y una vía para incrementar la prosperidad general. Tal como Keynes (1936) observó, «los fallos principales de la sociedad económica en la que vivimos son su incapacidad de proporcionar el pleno empleo y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y de las rentas» (p. 372).

* Publicado en: Arestis, Philip; Sawyer, Malcom. «Keynesian economic policies for the new millennium». *The Economic Journal*, 108, enero 1998, p. 181-195. Traducción: Gemma Galdon.

1. Agradecemos a Derick Boyd, Keith Cowling, Sheila Dow, Murray Glickman, Wynne Godley, Peter Howells, Mike Marshall, Will Milberg y Nina Shapiro sus útiles comentarios sobre el borrador anterior. Nuestro agradecimiento se extiende a Kevin McCauley por su excelente ayuda en la investigación.

2. EL FUNCIONAMIENTO DE LAS ECONOMÍAS DE MERCADO

Una característica principal de una economía monetaria descentralizada es la ausencia de cualquier mecanismo automático de mercado que asegure que la demanda agregada sea suficiente para absorber la oferta agregada de pleno empleo. Los problemas para asegurar un equilibrio entre la demanda agregada y la oferta agregada potencial pueden verse como una consecuencia inevitable de una economía monetaria descentralizada, a pesar de que algunos de esos problemas pueden ser reducidos a través de políticas apropiadas y de acuerdos institucionales. Hay ventajas derivadas de la existencia del dinero y del intercambio, pero también se producen algunos costes inevitables, consecuencia de fallos de coordinación en una economía descentralizada (Clower, 1965), y, aún más importante, de la existencia de la preferencia de liquidez y de la incertidumbre que la causa, que impide la coordinación de la demanda y de la oferta agregada en el pleno empleo (Chick, 1983; Davidson, 1994). Partimos de la perspectiva empírica de que el pleno empleo ha sido una situación poco habitual en tiempos de paz en las economías de mercado, lo que sugiere que las fuerzas que crean el desempleo son poderosas. Observamos que, actualmente, se computan en unos 18 millones de personas (el 11% de la fuerza de trabajo) los desempleados en la Unión Europea, y 33 millones en el área de la OCDE (y muchas estimaciones situarían el desempleo real a niveles mucho más altos). La mayoría estaría de acuerdo con que los niveles de desempleo han sido significativos durante, como mínimo, los últimos 25 años (y durante gran parte del periodo de entreguerras anterior).

El planteamiento del funcionamiento de las economías de mercado que subyace en nuestro enfoque consta de tres ejes. El primero, que la competencia en una economía de mercado es un proceso de rivalidad con ganadores y perdedores. Existen fuerzas económicas, sociales y políticas significativas que generan y refuerzan las disparidades y las desigualdades, ya sea entre individuos, entre regiones o entre países. Esto es una aplicación de la noción de que el éxito lleva al éxito y el corolario de que el fracaso lleva al fracaso². En el ámbito económico, el funcionamiento de las fuerzas de mercado genera la causación acumulativa (Myrdal, 1957) y el centripetismo (Cowling, 1987, 1990). Una región con éxito económico genera beneficios que respaldan y fomentan nuevas inversiones; tenderá a atraer mano de obra cualificada de otras regiones; se beneficiará de economías de escala estáticas y dinámicas (Kaldor, 1972). Coexiste el pleno empleo en las regiones más prósperas con el desempleo en las de menos éxito, y el estímulo general a la demanda provoca problemas de insuficiente capacidad, escasez de mano de obra cualificada y presiones inflacionistas en las regiones más prósperas sin eliminar el desempleo en las menos prósperas. Un efecto de la causación acumulativa es que regiones relativamente atrasadas no sólo experimentarán menores niveles de renta *per cápita*, sino también mayores niveles de desempleo y severas limitaciones en su capacidad de crecimiento. La consecuencia de esto es que, mientras que existen fuerzas para la convergencia entre las regiones y los países, también existen fuertes fuerzas para la divergencia. Las regiones que están relativamente atrasadas exhibirán tanto menores niveles de renta *per cápita* como mayores niveles

2. Existen muchas pruebas empíricas sobre la *persistencia* de las disparidades económicas y el papel de los mercados perpetuando la desigualdad. Sawyer (1989) es una aportación reciente en este respecto, y sobre la causación acumulativa (ver también Skott, 1988).

de desempleo, y encontrarán dificultades considerables para llegar al nivel de las regiones más prósperas³.

El segundo es que muchos factores que podrían ser tachados de «imperfecciones» utilizando el parámetro de la competencia perfecta, pueden tener un papel positivo a jugar en el funcionamiento de una economía de mercado. Un ejemplo concreto sería la utilización de los contratos a largo plazo en el mercado laboral, que no existirían en un llamado mercado laboral flexible que se pretende que imite al mercado al contado de la competencia perfecta. Los contratos a largo plazo pueden contribuir a fomentar la formación y el compromiso de los trabajadores con la empresa y a evitar la relación de confrontación entre los trabajadores y los empresarios, todo lo cual se podría esperar razonablemente que tuviera un impacto positivo sobre la productividad. Se pueden elaborar argumentos similares en el caso de los sindicatos, el salario mínimo, etcétera.

En tercer lugar, existen muchas limitaciones, algunas relacionadas con la demanda y otras con la oferta, para la consecución del pleno empleo. Inversamente, la consecución del pleno empleo a largo plazo requiere que todas las limitaciones sean suficientemente suavizadas. Pasamos ahora a considerar estas limitaciones.

3. LAS LIMITACIONES AL PLENO EMPLEO

Existen cinco limitaciones potenciales a la consecución del pleno empleo en las que nos vamos a centrar aquí: la lista probablemente no es exhaustiva, pero contiene las que son particularmente significativas. No todas las limitaciones se cumplen todo el tiempo, y, en concreto, la limitación del comercio exterior no es aplicable (y de hecho no puede serlo) a todos los países de forma simultánea⁴. Estas limitaciones son:

3.1. La limitación de la demanda agregada

Para nosotros, existe una falta notable de fuerzas automáticas dentro de una economía de mercado que operen para asegurar que el nivel de demanda agregada sea compatible con el pleno empleo del trabajo y del stock de capital existente. Normalmente se sugieren dos mecanismos, a saber: el efecto del equilibrio real que opera a través de un menor nivel de precios y unos tipos de interés que equilibren (*ex ante*) los ahorros y la inversión. El efecto de unos precios menores sobre la riqueza real es mínima en las economías industrializadas en las que la oferta monetaria consiste abrumadoramente de

3. Para una breve discusión sobre la desigualdad entre regiones ver Sawyer (1989: 425). Se ha producido un debate considerable sobre si ha habido convergencia entre países en términos del nivel de desarrollo económico. Baumol (1986) observa convergencia de los niveles de renta entre el grupo más rico de países pero divergencia entre el grupo de los más pobres, que también quedaron por detrás del resto. Amable (1993) encuentra una pauta general de divergencia más que de convergencia en los niveles de productividad (entre 59 países durante el periodo 1960-1985). Durante los años 80, los países de renta baja (en términos de PNB per cápita) aumentaron a un ritmo medio anual del 1,0% (excluyendo India y China, cuyo ritmo medio fue del 5,6%), los países de renta media-baja cayeron a una media del 0,1% anual, los de renta media-alta aumentaron en un 0,6% y los países de renta alta aumentaron en un 2,3%. la media mundial era del 1,2% (World Bank, 1993a).
4. Para una explicación adicional sobre estas limitaciones, ver Arestis (1992, 1996, 1997) y Sawyer (1995a, b, c). Ver también Arestis y Sawyer (1997a), donde muchas de las aportaciones se centran en el papel del gobierno en la reducción de la incertidumbre que alentaría la inversión.

dinero bancario, de forma que el valor real de los activos y obligaciones financieras varían conjuntamente. La generación de precios menores debe implicar, en algún momento, la caída de los precios, pero mientras que los primeros pueden ser analizados dentro del marco estático convencional, con los segundos esto no es posible. Sin embargo, la caída de los precios genera expectativas de caídas adicionales (reduciendo así la demanda) y socavan la capacidad de los deudores de mantener sus obligaciones, amenazando así la estabilidad del sistema financiero (Davidson, 1994: 193-5).

Los tipos de interés están más determinados por consideraciones de liquidez que por las fuerzas de productividad y ahorro. Específicamente, los tipos de interés no actúan para equilibrar el ahorro con la inversión. Los ahorros planeados están determinados por un conjunto de variables bastante diferentes de las que determinan la inversión planeada, y no existen fuerzas fuertes que aseguren su igualdad para una renta de pleno empleo.

3.2. La limitación de la inflación

La inflación plantea una limitación a la consecución del pleno empleo en tres aspectos. En primer lugar, el proceso de desplazamiento hacia el pleno empleo implica necesariamente una caída del desempleo (y probablemente un aumento de la utilización de la capacidad), lo que es probable que genere presiones inflacionistas y un clima de expectativas inflacionarias (Arestis y Skott, 1993). Segundo, el pleno empleo sostenido puede llevar a un aumento de las presiones inflacionistas (cuyo alcance depende de los acuerdos institucionales, que se explican más abajo). En tercer lugar, la preocupación sobre la inconsistencia temporal y el posible sesgo inflacionista de un régimen de política económica discrecional (operado por los políticos) ha llevado a muchos a defender la independencia del banco central con el objetivo de la consecución de los objetivos inflacionarios⁵. No obstante, Skott (1988) sugiere que, en presencia de sindicatos, los bancos centrales que no eligen como objetivo la inflación pueden, sin embargo, lograr altas tasas de empleo con cero inflación. En cambio, los bancos centrales adversos a la inflación generan bajas tasas de empleo con tasas de inflación positivas.

La NAIRU (tasa de desempleo no aceleradora de la inflación) es una barrera al pleno empleo *sólo* por la creencia en ella de los decididores de política económica y de otros (creencia equivocada en nuestra opinión), que limita (o incluso evita) las medidas de relanzamiento para disminuir el desempleo. Nosotros dudamos de si existe una NAIRU única y estable determinada solamente por factores de oferta. Aportaciones recientes (Rowthorn, 1995; Arestis y Biefang-Frisancho Mariscal, 1997) destacan tanto la relación teórica como la empírica entre el desempleo y la inversión en capital fijo y en educación y formación profesional. Estas consideraciones, junto a los cambios en la NAIRU esperada (alineada grosso modo con el desempleo observado), los efectos de histéresis (incluyendo el impacto de la demanda agregada en la creación de capacidad y la participación de la fuerza de trabajo) y la confusión de la teoría subyacente, sugieren que aunque concepto de NAIRU ha sido muy utilizado en la teorización económica, en manuales y en formulación de la política económica, no existe bajo ninguna forma significativa en la economía real⁶.

5. Para una visión crítica sobre la independencia del banco central ver Arestis y Sawyer (1977).

6. Para una ampliación de estos crípticos comentarios, ver Arestis y Sawyer (1997a: cap. 10) y Sawyer (1997); ver también Galbraith (1997).

Bajo estas circunstancias, la reducción del desempleo puede producir riesgos inflacionistas (y así crear presiones para la deflación), y un pleno empleo prolongado puede producir un aumento de las presiones inflacionarias. Mientras que las presiones inflacionarias emanan normalmente de la parte real de la economía, éstas pueden ser fácilmente transmitidas debido a la «elasticidad» del stock monetario resultante de la facilidad con la que se crea el dinero a través de la creación de crédito y de la falta de habilidad del estado de controlar su crecimiento (Arestis, 1992).

3.3. La limitación de la balanza comercial

La limitación de la balanza comercial surge debido a que el nivel de actividad económica puede ser limitado para asegurar que el nivel de importaciones es compatible con el nivel de exportaciones. Cualquier diferencia entre las importaciones y las exportaciones debe cubrirse a través de préstamos del extranjero, creando así obligaciones de pagos futuros de intereses. Un déficit comercial persistente supondría un déficit de cuenta corriente creciente, a medida que los pagos de los intereses por el préstamo aumentarían. Sin embargo, si el crecimiento de la economía doméstica excediera el tipo de interés sobre los empréstitos del exterior, el porcentaje de estas obligaciones respecto al producto interior, y por lo tanto los pagos de intereses sobre la renta, acabaría estabilizándose (Sawyer, 1995 a). Si esta condición no se cumple, el país cae en la trampa de la deuda. Existe un aspecto de crecimiento en la limitación de la balanza comercial cuando se produce una tendencia a que el crecimiento de las importaciones exceda al crecimiento de las exportaciones. Cuando la elasticidad renta (doméstica) de la demanda de importaciones es mayor que la elasticidad renta (mundial) de la demanda de las exportaciones del país, entonces el mantenimiento de un déficit comercial controlado requiere que la tasa de crecimiento doméstico esté lo suficientemente por debajo de la tasa de crecimiento mundial de forma que las importaciones y exportaciones reales crezcan en línea unas con otras (McCombie y Thirlwall, 1997a, b). Claramente, la limitación de la balanza comercial no es una que afecte a todos los países de forma simultánea, ya que mientras algunos países tienen déficits comerciales, otros tienen que tener excedentes comerciales. Además, la limitación puede ser mitigada a través de la devaluación de la moneda, a pesar de que muchas veces se evita esta ruta debido a su efecto percibido sobre la inflación y la reducción de los niveles de vida domésticos (para no hablar de las consideraciones relacionadas con el orgullo nacional). Conectado con la limitación de la balanza de pagos encontramos el sesgo deflacionario del sistema monetario internacional y del sistema propuesto para la UE de un banco central independiente y pan-europeo (Arestis, 1997: cap. 6).

3.4. La limitación de la alta productividad

La obtención de altos niveles de productividad requiere una intensidad en el trabajo y un compromiso apropiados por parte de los trabajadores, así como el suministro suficiente de bienes de equipo, formación profesional y gestión. En muchas economías de mercado, el desempleo (y más particularmente la amenaza de desempleo) sirve como un mecanismo significativo para imponer un alto nivel de intensidad en el trabajo (Kalecki, 1943). La idea de que el desempleo puede ser necesario para impedir una

actitud de «tirarse a la bartola» por parte de los trabajadores está formalizada en Shapiro y Stiglitz (1984) y Bowles (1985). El nivel de desempleo no lo eligen las empresas, sino que proporciona el marco sobre el que operan las empresas. El desempleo es percibido como realizador de una función sistemática (al ayudar a disciplinar a los trabajadores). Esto no significa afirmar que el desempleo es *necesario* para asegurar el esfuerzo en el trabajo; de hecho, el desempleo intensifica el miedo y provoca desmoralización, lo que socava el esfuerzo, y diversas economías de mercado han recurrido a mecanismos alternativos al desempleo. Weisskopf (1987), por ejemplo, examina hasta dónde los países utilizan el desempleo como un mecanismo disciplinario, y concluye que sólo algunas economías lo utilizan. Esto plantea «la importante cuestión de un marco institucional que mantenga la disciplina laboral y no disminuya los incentivos, incluso cuando la economía esté a un nivel de pleno empleo... El problema no es irresoluble ni en principio ni en la práctica, como lo ha indicado la experiencia de grandes empresas japonesas que han ofrecido empleos para toda la vida a sus trabajadores y planes de remuneración basados en gran parte en la antigüedad». (Singh, 1994: 489). Evidentemente, un alto nivel de empleo sostenido requiere el desarrollo de otros mecanismos para sostener altos niveles de productividad. Estos mecanismos es probable que incluyan formas de implicación y participación de los trabajadores en la toma de decisiones, realización personal en el trabajo, etc.

3.5. La falta de capacidad

Los factores que influyen en la inversión y, por lo tanto, en la dimensión del stock de capital (tales como la rentabilidad y la utilización de la capacidad) son generalmente bastante distintos de los que determinan la dimensión de la fuerza de trabajo (principalmente demográficos). Esta simple observación sugiere que no existe ninguna razón particular para prever que el stock de capital sea el adecuado para sostener el pleno empleo. Las oportunidades de sustitución entre el trabajo y el stock de capital son bastante limitadas, sobre todo a corto plazo. Después de un periodo de crecimiento lento pero prolongado (como el de las últimas dos décadas), se podría esperar que el tamaño del stock de capital no fuese suficiente para mantener el pleno empleo. Además, la incertidumbre sobre el futuro, que genera un bajo nivel de «espíritu animal», contribuye a que la tendencia a la inversión sea menor de la necesaria.

4. POLÍTICAS KEYNESIANAS

4.1. Políticas de la demanda

Empezamos considerando las políticas orientadas a la demanda. Nótese, no obstante, que la demanda agregada y la oferta agregada no son independientes. El nivel actual de la demanda tiene numerosos efectos sobre la futura oferta potencial de la economía, a través, por ejemplo, de sus efectos sobre la inversión actual y sobre el stock futuro de capital y la capacidad productiva, y los efectos de los niveles actuales de empleo sobre la potencial futura fuerza de trabajo. Una de las herramientas principales de la política keynesiana sigue siendo la política fiscal, aunque no en el sentido del ajuste fino, para el que puede no existir una adecuada información actualizada y capacidad pre-

dictiva. En cambio, lo que se necesita es lo que podría llamarse un «ajuste burdo», a través del cual, el gobierno pretende, a medio plazo, asegurar un nivel adecuado de demanda agregada por medio de los canales habituales de equilibrio entre la fiscalidad y el gasto público y, como se ha apuntado anteriormente, a través del equilibrio entre el ahorro y la inversión.

Existen muchos argumentos teóricos para afirmar que la política fiscal será impotente. Pero estos argumentos parten de una posición de equilibrio de pleno empleo (siendo el ejemplo más claro la «tasa natural de desempleo») y, por lo tanto, suponen lo que debe probarse. No es sorprendente que los modelos que no imponen este tipo de limitaciones descubran que la política fiscal puede ser potente (ver, por ejemplo, Arestis y Bain, 1994). Nos centraremos en dos temas. Primero, ¿qué pruebas existen de que la política fiscal puede tener efecto? Arestis y Bain (1994) repasan la literatura y proporcionan pruebas (al menos para el caso del Reino Unido) que sugieren que el gasto público no expulsa al gasto privado. Se dice que los déficits presupuestarios excluyen al gasto público a través del impacto del déficit en los tipos de interés, pero la evidencia empírica que relaciona los déficits presupuestarios con los tipos de interés son débiles. Por ejemplo, Cunningham y Vilasuso (1994-5) tienen que admitir que «desgraciadamente, los estudios empíricos que examinan la relación entre los tipos de interés y los déficits fiscales están lejos de ser concluyentes» (p. 190) y que «si los déficits fiscales están asociados con tipos de interés más altos está aún por resolverse en la literatura económica» (p. 191).

Segundo, ¿cuáles son los límites de la política fiscal? El límite principal proviene no del volumen del déficit *per se*, sino de la relación entre el tipo de interés r (post impuestos), y la tasa de crecimiento de la renta nacional, g . Es bien conocido que la proporción entre la deuda y la renta nacional aumentará de forma continuada para cualquier déficit primario de $r \geq g$, aunque se debe reconocer que el déficit puede aumentar tanto el nivel de renta como la tasa de crecimiento de la economía (en tanto en que el gasto público sea gasto en bienes de capital, incluyendo en este último gran parte del gasto en educación, sanidad, etc.). A pesar de que durante gran parte del periodo de posguerra esta condición no se cumplió, la experiencia más reciente ha sido de tipos de interés reales (post impuestos) superiores a las tasas de crecimiento. Incluso si r está ligeramente por debajo de g , la relación deuda / renta resultante puede ser importante en algún sentido significativo (político), ya que la tasa de deuda sostenible es igual a la relación del déficit primario y la renta multiplicado por la recíproca de $(g - r)$. Esto plantea la cuestión de porqué los tipos de interés han sido tan altos durante los últimos quince años, y nosotros atribuiríamos en gran parte esta experiencia a los intentos generalizados de impulsar políticas monetarias rigurosas, a las características sistémicas del sistema bancario y a la inestabilidad financiera desde el colapso del sistema de Bretton Woods⁷.

En la contabilidad nacional la contraparte contable de un déficit presupuestario es una combinación de ahorro privado neto (ahorro menos inversión) y del déficit comer-

7. En los últimos años, los tipos reales de interés se han situado en niveles muy altos sin precedentes históricos, mientras que el crecimiento económico ha sido lento. Homer y Sylla (1983) sugieren que «desde la aparición de los modernos mercados de capitales, nunca habían existido tasas tan altas a largo plazo como las que hemos visto recientemente en todo el mundo» (p. 1; ver también Tease *et al.*, 1991, para cálculos relacionados).

cial (entradas de capital). Efectivamente, la alternativa a contraer un déficit presupuestario para asegurar una demanda agregada compatible con el nivel deseado de empleo, es una combinación de una reducción del ahorro privado neto y del déficit comercial. Mientras que lograr estas reducciones no es una materia simple (aunque puede ser deseada por otras razones), tal planificación macroeconómica sería una alternativa a los déficits presupuestarios. El fomento de la inversión es claramente una posibilidad en este sentido, aunque en última instancia la relación entre la inversión neta y la renta nacional esté limitada por la tasa de crecimiento de la propia renta nacional (que puede ser aumentada por la inversión) y de la proporción (incremental) capital / producto (ya que, de otra forma, la proporción capital / producto real disminuiría con una combinación de la reducción de la utilización de la capacidad y de la tasa de beneficio).

Los mercados financieros imponen límites a la utilización de la política fiscal (sobre todo de los déficits presupuestarios) potencialmente por lo menos a través de dos canales. Primero, los tipos de interés (particularmente para la deuda pública) pueden aumentar con un déficit presupuestario, limitando así la capacidad del gobierno de contraer préstamos. Se podría argumentar que los altos tipos de interés son la consecuencia de los altos niveles de préstamos obtenidos por el gobierno. Pero, como hemos señalado antes, las pruebas que relacionan los déficits presupuestarios y los tipos de interés son débiles. Segundo, las reacciones adversas de los mercados de cambio extranjeros ante algunas políticas concretas pueden llevar a una caída del valor de la moneda. Los mercados financieros plantean un tipo de limitación diferente a la consecución de políticas fiscales sostenibles cuando las «burbujas, los caprichos y el comportamiento gregario» determinan movimientos de los precios (en particular de los tipos de interés y las tasas de cambio). Existe actualmente una extensa literatura que indica que los precios de los mercados financieros son «excesivamente volátiles» (y la observación de los movimientos de las tasas de cambio durante los últimos veinte años corroboraría esta visión; ver, por ejemplo, Shiller (1981, 1989), donde se sugiere contundentemente que existe una volatilidad excesiva en la bolsa y los mercados de valores de renta fija). En un mundo de incertidumbre keynesiana, donde el futuro es inherentemente incognoscible, los precios de los activos financieros están impulsados en gran medida por las expectativas sobre las visiones de los demás (y no por los fundamentos económicos) y es quizá inevitable que los precios de los activos fluctúen y sigan los caprichos y las modas⁸. Aquí, la cuestión significativa es si la adopción de una reflación keynesiana de la demanda provocaría reacciones adversas en los mercados financieros, lo que la socavaría. Es probable que las reacciones creasen un aire de crisis y fuertes presiones políticas para abortar la reflación.

La política monetaria también puede tener un impacto importante sobre el nivel de actividad económica, y nosotros no rechazaremos su papel. Sin embargo, el stock de dinero ya no es (si es que alguna vez lo fue) fácilmente controlable por las autoridades, y ahora la política monetaria es, en la práctica, una política de tipos de interés (Goodhart, 1989). Cualquier política de tipos de interés está inevitablemente restringida por los mercados financieros globales. Las variaciones de los tipos de interés pueden ser más potentes que hasta ahora debido a la extensión de los créditos al consumo

8. Para una explicación más amplia de lo temas mencionados en el texto, ver Arestis y Sawyer (1998).

y al aumento, en relación al pasado, del endeudamiento a tipos de interés variable (Arestis y Howells, 1992), lo que hace, sin embargo, que los cambios en los tipos de interés sean políticamente más sensibles. Es necesaria una política monetaria que asegure la estabilidad del sistema financiero y que baje lo más posible los tipos de interés (teniendo en cuenta las limitaciones internacionales), ya que esto podría estimular (probablemente ligeramente) la demanda, pero también puede eliminar los límites indicados antes en la utilización de los déficits presupuestarios.

Las perspectivas de unos niveles de empleo elevados se verían intensificadas por un sistema monetario internacional que no tuviera un sesgo deflacionario. El primer requisito de un sistema así sería que asegurara un grado de estabilidad de las tasas de cambio que fomentara el comercio. Esto excluiría un sistema de tasa de cambio flexible dada la considerable volatilidad de las tasas de cambio observada desde el colapso del sistema de Bretton Woods. No obstante, un sistema rígido de tasas de cambio fijas genera presiones que, a la larga, hacen que estalle (como ilustra la experiencia del ERM a principios de los 90). Esto hace pensar en un sistema vinculado ajustable con medidas especiales para que los países deficitarios superen su posición deficitaria (como en Davidson, 1992, sobre el sistema monetario internacional; y Arestis, 1997: cap. 7, sobre el sistema monetario europeo). El principal requisito para cualquier sistema monetario internacional en el contexto de la búsqueda del pleno empleo es el rechazo a los sesgos deflacionarios, y la capacidad de los países de ajustarse a los déficits comerciales sin reducir necesariamente la demanda. Otro requisito adicional es que el sistema debería cubrir las necesidades del comercio, más que estimular los flujos financieros, que tienden a incrementar la volatilidad de las tasas de cambio. El papel de las instituciones financieras internas debería entenderse como el de servir a las necesidades de la producción, ya que es a partir de la producción que se generan la renta y la riqueza. En concreto, son necesarios acuerdos y regulaciones institucionales, que canalicen el ahorro hacia la inversión productiva y que aseguren que la fragilidad del sistema financiero no llegue a provocar inestabilidad en la economía productiva. Esto puede suponer, por ejemplo, la imposición de ratios de crédito para impedir la sobreexpansión del mismo, tal como sucedió en el Reino Unido a finales de los 80, especialmente en los casos en los que el rápido crecimiento del crédito provoca principalmente inflación de los precios de los activos (en lugar de estimular la producción). El problema esencial que se encuentra en el centro de los acuerdos financieros, ya sean domésticos o internacionales, es que la creación de dinero puede ayudar a financiar una expansión del output real o un aumento de los precios. De forma similar, el suministro de financiación a los países que experimenten déficits comerciales puede ser utilizado para introducir cambios en la economía que lleven a una mejora de la competitividad internacional o puede ser utilizado para (niveles insostenibles de) el consumo.

4.2. Políticas de oferta

En lo referente a la oferta, consideraremos primero el problema de la inflación. Existen muchas rutas a través de las cuales se pueden limitar las presiones inflacionarias, algunas de las cuales son más aceptables socialmente que otras. Una ruta frecuentemente adoptada es la de un bajo nivel de demanda que limite la capacidad de las empresas de subir los precios y de los trabajadores de aumentar los salarios, pero esto entra en con-

flicto con el objetivo del pleno empleo. Otra ruta es la generación de un consenso sobre la distribución de la renta. El crecimiento de la desigualdad que ha sido particularmente aparente en el Reino Unido y en los Estados Unidos desde finales de los 70 (cfr. Atkinson *et al.*, 1995) ha hecho que la perspectiva de creación de un consenso sobre la distribución de la renta (lo que incluiría la división entre salarios y beneficios y rentas relativas) sea más difícil. No se genera fácilmente un consenso sobre la distribución de la renta. Por eso, las propuestas de políticas en este sentido deben centrarse más en acuerdos institucionales que minimicen los efectos inflacionistas de la determinación de los salarios y de los precios. No existe ninguna razón particular para pensar que la determinación descentralizada de los salarios, poniendo el énfasis en el pago relacionado con el rendimiento, será no inflacionaria al aproximarse al pleno empleo. Si la negociación atomizada implica el ajuste frecuente de los precios y de los salarios, entonces es probable que aquélla acelere el proceso inflacionario, mientras que un cierto grado de rigidez institucional supone un freno a los ajustes al alza de los precios y de los salarios. Además, cuanto más unidades negociadoras existan, menor es la atención que presta cada una de ellas al impacto global de su propio acuerdo, y menor efecto tendrá cualquier llamado a la limitación salarial. La literatura sobre el impacto de los acuerdos institucionales (incluidas las estructuras de negociación salarial) sobre los resultados económicos se ha centrado en los efectos sobre el desempleo (por ejemplo, Calmfors y Driffill, 1988; Calmfors, 1993). Nuestra inquietud, sin embargo, es diferente, en el sentido que nos preocupa si los acuerdos para la fijación de los salarios y de los precios son coherentes con la ausencia de presiones inflacionarias en el pleno empleo. Sugerimos que cierto grado de centralización y de coordinación del establecimiento de los salarios es necesario (Soskice, 1990).

Un segundo aspecto desde el lado de la oferta surge del requisito de un amplio equilibrio en la balanza de cuenta corriente en el pleno empleo, y eso significará normalmente tener una capacidad de competir en el ámbito de sectores de (relativamente) alta tecnología (ya que estos son sectores en los que la demanda es elástica con respecto a la renta y los costes disminuyen a través de los efectos del aprendizaje y de las economías de escala). Esto conduce a la necesidad de que se desarrollen nuevos productos y procesos que requieren no sólo inversión en investigación y desarrollo, sino también la formación de relaciones entre empresas para desarrollar el sistema productivo en su conjunto. Como el mercado está mal preparado para realizar estas funciones, es necesaria una estrategia industrial. La esencia de una estrategia industrial es el compromiso del gobierno de apoyar el desarrollo industrial. Surge de la visión de que el gobierno puede jugar un papel estratégico clave en la promoción de este desarrollo. Una estrategia industrial no implica una planificación central detallada, sino el desarrollo de una estrategia global coherente para que las decisiones detalladas sobre, por ejemplo, el apoyo a la investigación y el desarrollo, puedan tomarse sobre una base bien informada. Es bien conocido que las actividades económicas, como proporcionar formación y capacidad profesional o la promoción de la investigación y del desarrollo, se ofertan por debajo de su necesidad en el mercado libre. Mientras que el caso a favor de una estrategia industrial utilizaría estos argumentos, se requiere más que la corrección de «fallos de mercado» estáticos (como pretende la teoría neoclásica). Proporciona un marco para la toma de decisiones por parte del gobierno y de la empresa privada, y compromete al gobierno a asumir en su política económica un papel activo para el desarrollo.

El aspecto final a considerar de las políticas de oferta es el de la organización del trabajo. Anteriormente se ha afirmado que el desempleo sirve como un mecanismo de control de los trabajadores para imponer la intensidad en el trabajo, y que el pleno empleo requeriría del desarrollo de mecanismos alternativos para asegurar niveles elevados de productividad, y sugeríamos que la participación de los trabajadores es uno de estos mecanismos. Existen importantes pruebas que demuestran que la participación de los trabajadores en la toma de decisiones aumenta la productividad (ver, por ejemplo, Levine y Tyson, 1990; Sawyer, 1989: 66-73). Además, muchas empresas han utilizado varias formas de implicación de los trabajadores en la búsqueda de niveles más altos de productividad. Pero este no es el caso en todas las ocasiones, ya que en algunas empresas no existe esta implicación y se utiliza abiertamente la amenaza de pérdida del empleo. Sea cual sea el mecanismo que utilice una empresa (y pueden utilizarse combinaciones de mecanismos o mecanismos diferentes para diferentes tipos de trabajadores), lo hace sobre un fondo de desempleo. La cuestión de si deben existir presiones externas sobre los trabajadores para asegurar la intensidad laboral está aún abierta. Esta presión externa puede ejercerse a través de la amenaza que supone la competencia de otras empresas para la supervivencia de la empresa de un grupo concreto de trabajadores. La competencia siempre provocará ganadores y perdedores, y los que perderán más serán los trabajadores de la empresa que no sobreviva. El desempleo temporal para el individuo seguirá siendo una característica de cualquier economía dinámica en la que exista competencia entre empresas independientes. El desafío en este contexto es el de encontrar formas de organizar el trabajo que hagan que el sistema económico no necesite el desempleo como una amenaza «de reserva». La participación de los trabajadores en la toma de decisiones y el esfuerzo por eliminar los trabajos «que no llenan» y que no son interesantes a través del cambio tecnológico pueden ayudar en este sentido. Con unos niveles de productividad relativamente altos, cierto grado de ineficiencia técnica puede ser un precio que merezca la pena pagar en aras del pleno empleo. Sin embargo, la visión expresada aquí es que es necesario el desarrollo de una serie de formas que fomenten la eficiencia técnica si se pretende eliminar el desempleo.

5. ALGUNOS TEMAS PENDIENTES

Existen dos grandes temas a los que debe enfrentarse el análisis keynesiano, y que aquí sólo tenemos espacio para mencionar. En primer lugar está la cuestión de la globalización (incluyendo la inversión directa extranjera transnacional, la integración interfronteriza de la producción y el funcionamiento internacional de los mercados financieros). Las políticas keynesianas han sido asociadas a las políticas nacionales seguidas por gobiernos independientes poco preocupados por la coordinación y que tuvieron, en la era Bretton Woods, alguna capacidad de utilizar controles de intercambio exterior. No hemos especificado el nivel de gobierno al que deberían aplicarse las políticas keynesianas (aunque la limitación de la balanza de pagos opera a nivel nacional). Aceptaríamos la afirmación de que los gobiernos nacionales están más limitados ahora que durante la era Bretton Woods en su pretensión de adoptar medidas monetarias y fiscales, sobre todo por la mayor apertura de las economías y las consiguientes mayores filtraciones de demanda hacia el exterior y el muy importante aumento de la

escala de los mercados financieros. En algunas áreas de las medidas relacionadas con la oferta, el nivel de gobierno apropiado puede estar por debajo del nivel nacional (aunque esto dependería hasta cierto punto del tamaño del Estado). Las políticas de gestión de la demanda dentro de una economía europea encontrarían menos trabas derivadas de las filtraciones de demanda que los países individuales, pero, evidentemente, la ausencia de una autoridad federal europea descarta estas políticas por el momento (aunque la política monetaria europea entrará en vigor cuando entre en vigor el banco central). Y, sin embargo, las políticas de cooperación internacional son cruciales. Estas políticas deberían incluir el comercio tanto como las políticas fiscales y monetarias, y también deberían tener la mira puesta en el nivel de la producción (construyendo por ejemplo un sistema internacional de redes de producción de pequeñas empresas como antídoto a la empresa internacional gigante).

En segundo lugar, la realización de las políticas precisa un Estado competente y comprometido, así como un electorado que lo respalde (o quizá, para ser más exactos, unos «poderes fácticos» que lo respalden) y, quizá más importante, un «buen» gobierno. El mismo tipo de políticas pueden funcionar de forma muy diferente en diferentes países debido a las diferencias en la efectividad de las instituciones que las aplican. Una administración pública efectiva y no corrompida está en una mejor posición para diseñar y aplicar políticas dirigidas a los fracasos del mercado que una administración inefectiva y corrupta que es vista como una carga sobre las actividades productivas de la economía (World Bank, 1993b). Por ejemplo, el sobornar a los funcionarios para obtener permisos y licencias para pasar por las aduanas, el prohibir la entrada a los competidores, etc. se convierten en el centro de la actividad en las economías corruptas. La corrupción es «penetrante y significativa» tanto en los países en vías de desarrollo como en los desarrollados, y es costosa para el desarrollo económico por dos razones: la debilidad del gobierno central que permite a los burócratas corruptos que eviten que se materialicen los proyectos productivos, obstaculizando así la inversión; y el necesario secretismo de la corrupción, que puede provocar la sustitución de la inversión en proyectos de alto valor por la apuesta por proyectos «inútiles» si éstos proporcionan mejores oportunidades de secreta corrupción.

6. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El argumento del artículo puede ser resumido brevemente. La intervención gubernamental es necesaria para conseguir y mantener el pleno empleo. El creciente poder de los sindicatos y de los trabajadores en el pleno empleo, así como las presiones inflacionarias resultantes, deben ser gestionados. El consenso social sobre la distribución de la renta, así como los mecanismos de fijación de salarios y precios que son «propicios» a la baja inflación son componentes necesarios de las políticas de la oferta. Podría muy bien surgir una grave limitación de la balanza de pagos mucho antes de la consecución del pleno empleo. Las políticas orientadas a fomentar el aspecto de la oferta en la economía, notablemente la política industrial, pueden ser necesarias para aliviar este problema. Incluso con una demanda suficiente, el pleno empleo puede aún ser difícil, si no imposible de mantener, si el potencial de la oferta es inadecuado o desequilibrado. En última instancia, el compromiso de promover un entorno estable para el sector privado para así permitirle reducir la especulación y la preferencia por la liquidez y,

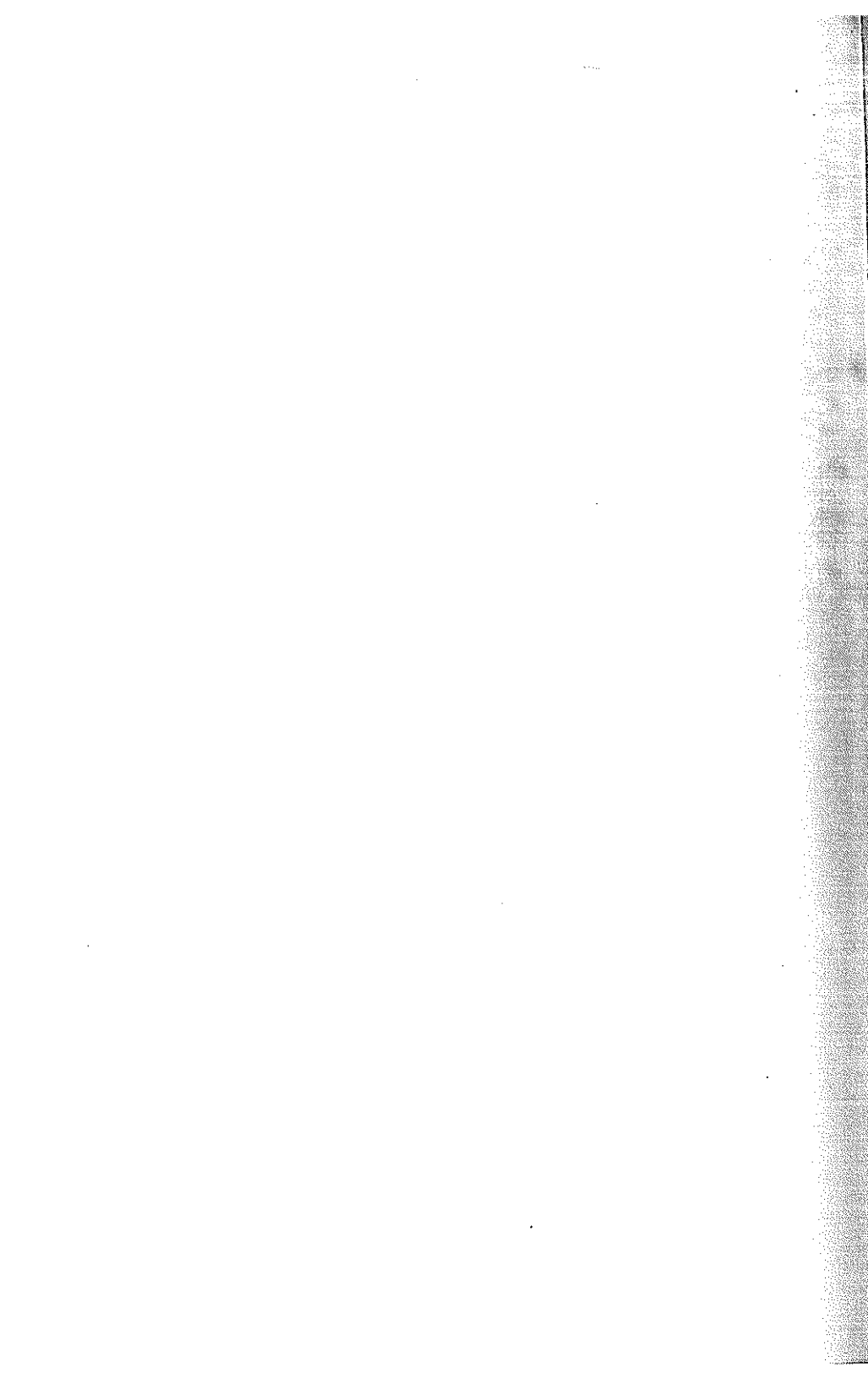
en consecuencia, los tipos de interés. Esto estimularía la inversión del sector privado. Serían necesarias unas instituciones internacionales fuertes para fomentar este efecto a escala global, superando así los efectos de la globalización. Este artículo ha intentado demostrar el potencial de estas políticas económicas y, al hacerlo, ha tratado sobre las limitaciones y los obstáculos que pueden presentarse en su aplicación.

7. REFERENCIAS

- AMABLE, B. (1993). «Catch-up and convergence: a model of cumulative growth». *International Review of Applied Economics*, vol. 7, p. 1-26.
- ARESTIS, P. (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics: An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*. Aldershot: Edward Elgar.
- (1996). «Post-Keynesian economics: towards coherence». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20, p. 111-135.
- (1997). *Money, Pricing, Distribution and Investment*. Londres: Macmillan.
- ARESTIS, P.; BAIN, K. (1994). «Budget deficits and stabilisation policies in the UK: 1979-1993». *Economics and Societies*, Cahiers de l'ISMEA, Serie Monnaie et Production, vol. 28, nº 1, 2, p. 207-230.
- ARESTIS, P.; BIEFANG-FRISANCHO MARISCAL, I. (1997). «Conflict, effort and capital stock in UK wage determination». *Empirica*, vol. 24, p. 179-193.
- ARESTIS, P.; HOWELLS, P. G. A. (1992). «Institutional developments and the effectiveness of monetary policy». *Journal of Economic Issues*, vol. 36, p. 13-57.
- ARESTIS, P.; MILBERG, W. (1993). «Degree of monopoly, pricing and flexible exchange rates». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 16, p. 167-188.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. (1996). «European monetary integration: a post Keynesian critique and some proposals». En: Arestis, P. (ed.). *Keynes, Money and the Open Economy: Essays in Honour of Paul Davidson*, vol. 1. Aldershot: Edward Elgar.
- (eds.). (1997a). *The Relevance of Keynesian Policies Today*. Londres: Macmillan.
- (eds.). (1997b). «The problematic nature of independent central banks». En: Cohen, A.; Hagemann, H.; Smithin, J. (eds.). *Money, Financial Institutions and Macroeconomics*. Boston: Dordrecht, y Londres: Kluwer.
- (1998). «How many cheers for the Tobin tax?». *Cambridge Journal of Economics*.
- ARESTIS, P.; SKOTT, P. (1993). «Conflict, wage relativities and hysteresis in UK wage determination». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 15, p. 365-386.
- ATKINSON, A. B.; RAINWATER, L.; SMEEDING, T. M. (1995). *Income Distribution in OECD Countries*. París: OECD.
- BAUMOL, W. (1986). «Productivity growth, convergence and welfare: what the long-run data show». *American Economic Review*, vol. 76, p. 1.072-1.085.
- BOWLES, S. (1985). «The production process in a competitive economy: Walrasian, neo-Hobbesian and Marxist models». *American Economic Review*, vol. 75, p. 16-36.
- CALMFORS, L. (1993). «Centralisation of wage bargaining and macroeconomic performance: a survey». En: OECD Economics Department Working Papers, nº 131.
- CALMFORS, L.; DRIFILL, J. (1988). «Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance». *Economic Policy*, nº 6, p. 13-61.
- CHICK, V. (1983). *Macroeconomics after Keynes: A Reconsideration of the General Theory*. Oxford: Philip Allan.
- CLOWER, R. E. (1965). «The Keynesian counterrevolution: a theoretical appraisal». En: Hahn, F. H.; Brechling, F. P. R. (eds.). *The Theory of Interest Rates*. Actas de la International Economic Association Conference de 1962, p. 103-125. Londres: Macmillan. Reeditado en

- Walker, D. A. (ed.). *Money and Markets: Essays by R.W. Clower*, 1984, p. 34-58. Cambridge: Cambridge University Press.
- COWLING, K. (1987). «An industrial strategy for Britain». *International Review of Applied Economics*, vol. 1, p. 1-22.
- . (1990). «The strategic approach to economic and industrial policy». En: Cowling, K.; Sugden, R. (eds.). *A New Economic Policy for Britain*. Manchester: Manchester University Press.
- COWLING, K.; SUGDEN, R. (1989). «Exchange rate adjustment and oligopoly pricing behaviour». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, p. 373-393.
- CUNNINGHAM, S. R.; VILASUSO, J. (1994-5). «Is Keynesian demand management policy still viable?». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 17, p. 187-210.
- DAVIDSON, P. (1992). «Reforming the world's money». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 15, p. 153-179.
- . (1994). *Post-Keynesian Macroeconomic Theory: A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-first Century*. Aldershot: Edward Elgar.
- GALBRAITH, J. K. (1997). «Time to ditch the NAIRU». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, p. 93-108.
- GOODHART, C. A. E. (1989). «The Conduct of monetary policy». *The Economic Journal*, vol. 99, p. 293-346.
- HOMER, S.; SYLLA, R. (1983). *A History of Interest Rates*. Tercera Edición. New Brunswick: Rutgers University Press.
- KALECKI, M. (1943). «Political aspects of full employment». *Political Quarterly*, vol. 14, p. 322-331.
- KEYNES, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan.
- LAYARD, R.; NICKEL, S.; JACKMAN, R. (1991). *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour market*. Oxford: Oxford University Press.
- LEVINE, D. I.; TYSON, L. D'A. (1990). «Participation, productivity and the firm's environment». En Blinder, A. S. (ed.). *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. Washington, DC: The Brookings Institution, p. 183-244.
- MCCOMBIE, J. S. L.; THIRLWALL, A. P. (1997a). «Economic growth and balance-of-payments constraint revisited». En: Arestis, P.; Palma, G.; Sawyer, M. (eds.). *Markets, Unemployment and Economic Policy: Essays in Honour of Geoff Harcourt*, vol. 2. Londres: Routledge.
- . (1997b). «The dynamic Harrod foreign trade multiplier and the demand-oriented approach to economic growth: an evaluation». *International Review of Applied Economics*, vol. 11, p. 5-26.
- MYRDAL, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Londres: Duckworth.
- ROWTHORN, R. (1995). «Capital formation and unemployment». *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 11, p. 26-39.
- SAWYER, M. (1989). *The Challenge of Radical Political Economy*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- . (1995a). «Obstacles to the achievement of full employment in capitalist economies». En: Arestis, P.; Marshall, M. (eds.). *The Political Economy of Full Employment: Conservatism, Corporatism and Institutional Change*. Aldershot: Edward Elgar.
- . (1995b). «The intellectual and institutional requirements for full employment». En: Davidson, P.; Kregel, J. (eds.). *Employment, Growth and Finance*. Aldershot: Edward Elgar.
- . (1995c). «Overcoming the barriers to full employment in capitalist economies». *Economie Appliquée*, vol. 48, p. 185-218.
- . (1997). «Casting doubt on the NAIRU». Levy Institute: Annendale-Hudson.

- SETTERFIELD, M.; GORDON, D. V.; OSBERG, L. (1992). «Searching for a will o' wisp: an empirical study of the NAIRU in Canada». *European Economic Review*, vol. 36, p. 119-136.
- SHAPIRO, N. (1996). «Imperfect competition and Keynes». En: Harcourt, G.; Riach, P. (eds.). *The Second Edition of the General Theory*. Londres: Routledge.
- SHAPIRO, C.; STIGLITZ, J. (1984). «Equilibrium unemployment as a worker discipline device». *American Economic Review*, vol. 74, p. 433-444.
- SHILLER, R. J. (1981). «Do stock prices move too much to be justified by subsequent changes in dividends?». *American Economic Review*, vol. 71, p. 421-435.
- . (1989). *Market Volatility*. Cambridge, MA.: MIT Press.
- SINGH, A. (1994). «Institutional requirements for full employment in advanced economies». *International Labour Review*, vol. 134, p. 471-495.
- SKOTT, P. (1985). «Vicious circles and cumulative causation». *Thames Papers in Political Economy*, verano, p. 1-22. Reeditado en: Arestis, P.; Kitromilides, Y. (eds.). *Theory and Policy in Political Economy: Essays in Pricing, Distribution and Growth*. Aldershot: Edward Elgar.
- . (1998). «Stagflationary consequences of "prudent" monetary policy in a unionised economy». *Oxford Economic Papers*.
- SOSKICE, D. (1990). «Wage determination: the changing role of institutions in advanced industrialised countries». *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 6, p. 36-61.
- TEASE, W.; DEAN, P.; ELMESKOW, J.; HOELLER, P. (1991). «Real interest rate trends: the influence of saving, investment and other factors». *OECD Economic Studies*, nº 17, otoño.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM (1996). *Human Development Report*. 7ª ed., Nueva York: Oxford University Press.
- WEISSKOPF, T. (1987). «The effect of unemployment on labour productivity: an internal comparative analysis». *International Review of Applied Economics*, vol. 1, p. 127-151.
- WORLD BANK (1993a). *World Development Report, 1993*. Oxford: Oxford University Press.
- . (1993b). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford: Oxford University Press. †



Sobre la coherencia de la economía postkeynesiana*

Bernard Walters y David Young

RESUMEN

Recientemente, la afirmación de que el postkeynesianismo representa una alternativa coherente a las teorías ortodoxa y neoclásica ha recuperado el favor de muchos postkeynesianos notables. El objetivo de este artículo es considerar la base para la afirmación que el postkeynesianismo es una alternativa coherente. Se considera una diversidad de formas de coherencia en relación a los análisis postkeynesianos y se identifican un cierto número de limitaciones. La conclusión general es que el postkeynesianismo no se ha decidido aún por su concepción preferida de coherencia y, por consiguiente, no puede ser considerado actualmente como una escuela de pensamiento económico alternativa.

1. INTRODUCCIÓN

Veinte años atrás, Eichner y Kregel (1975) afirmaron que el postkeynesianismo era una escuela de pensamiento coherente y que representaba una alternativa plausible y atractiva a la teoría neoclásica predominante¹. Se consideró que la teoría postkeynesiana

tenía el potencial para poder convertirse en una alternativa completa y positiva al paradigma neoclásico predominante (p. 1294).

Aún cuando la propia defensa de Eichner y Kregel de una afirmación tan fuerte no se puede considerar como completamente convincente, para los postkeynesianos se planteaba así el reto de desarrollar sus teorías en directa oposición a las teorías predominantes. Apareció una amplia diversidad de análisis que comprendían una serie de temas impresionante, pero es justo decir que no surgió un consenso que apoyase la afirmación de Eichner y Kregel. Más tarde, Hamouda y Harcourt (1988) sugirieron que aunque había temas que proporcionaban la base para algo identificable como postkeynesianismo, la búsqueda de la coherencia más allá de esto era equivocado.

* Publicado en: Walters, Bernard; Young, David. «On the coherence of post-Keynesian economics». *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 44, n. 3, agosto 1997, p. 329-349. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

1. Reconocemos, por supuesto, que los orígenes de la teoría postkeynesiana son muy anteriores. Los inicios del nacimiento de una escuela de pensamiento postkeynesiano parecen hallarse en los trabajos de Robinson en el Reino Unido y de Weintraub y Davidson en Estados Unidos.

Se pueden encontrar marcos y enfoques coherentes, aunque obviamente en cada uno quedan asuntos incompletos y aspectos sin resolver. La dificultad real aparece cuando se intentan sintetizar las piezas con el objeto de ver si aparece un conjunto coherente. Nuestro punto de vista es que éste es un ejercicio equivocado, que intentarlo es sobre todo buscar lo que Joan Robinson llamó «sólo otra caja de trucos» para reemplazar la «teoría completa» de la economía predominante que todas las corrientes rechazan (págs. 24-25).

Sin embargo, en años recientes, la reivindicación inicial ha sido reafirmada por numerosos postkeynesianos importantes. Por ejemplo, Lavoie (1992) afirma:

Mi propósito es pues idéntico al de Eichner (1986, p. 3), que deseaba presentar la teoría postkeynesiana «como un todo integral, demostrando así que es precisamente tan amplia y coherente como la síntesis neoclásica (p. 1).

Tales comentarios han provocado muchas reacciones que cuestionan la validez de la alternativa postkeynesiana propuesta y han reabierto el debate sobre el estatus del postkeynesianismo como alternativa a la economía neoclásica (ver Chick, 1995)². El objetivo principal de este artículo es (re)considerar la fuerza de la afirmación de que la economía postkeynesiana puede, en cualquier sentido, ser considerada como una escuela alternativa de pensamiento. Esto no implica fundamentalmente una comparación con escuelas de pensamiento establecidas o con una *particular* noción de coherencia. Nuestra tarea es más bien la de considerar todas las concepciones principales de coherencia que han sido propuestas en la literatura postkeynesiana.

En consecuencia, la cuestión principal es la naturaleza de la coherencia. Ésta puede tomar muchas formas, pero sostenemos que alguna noción de coherencia es crítica para el establecimiento de cualquier reivindicación de que la economía postkeynesiana representa una escuela de pensamiento particular. Los propios postkeynesianos creen claramente que la coherencia es importante, tal como lo testifican las muchas sugerencias relativas a su forma apropiada respecto al postkeynesianismo. El primer paso para evaluar esta afirmación es compararla con las escuelas de pensamiento existentes. Sostenemos que, en base a las formas en que estas alternativas se definen, al postkeynesianismo le falta un acuerdo sobre un conjunto de fundamentos. Después, consideramos los argumentos para la definición en términos de un enfoque metodológico particular. Identificamos por lo menos tres enfoques metodológicos diferentes reivindicados por los postkeynesianos y sugerimos que éstos también son incompatibles. Un enfoque alternativo considera que la coherencia surge del acuerdo sobre la agenda de la teoría o la política económica. Sin embargo, un examen de las posiciones de los principales postkeynesianos sugiere que no existe tal agenda teórica compartida. Tampoco parece existir un acuerdo sobre el conjunto de políticas económicas. Finalmente, existe el enfoque de Hamouda-Harcourt: la coherencia tiene que encontrarse más bien dentro que entre las corrientes que constituyen el postkeynesianismo. Para evaluar esta afirmación, consideramos tres temas clave de la teoría postkeynesiana: fijación de pre-

2. Se identifican cinco amplias críticas, a saber, que el postkeynesianismo 1) es incoherente, 2) no es moderno, 3) no es científico, 4) no es una teoría, 5) no es economía. Sólo nos ocupamos de la primera crítica y, al igual que Chick, en términos generales descartaríamos los puntos 2) y 5).

cios, incertidumbre y dinero. Aquí también identificamos problemas para substantiar la afirmación de un enfoque particular.

2. LA IMPORTANCIA DE LA COHERENCIA

Para evaluar el estatus del postkeynesianismo en tanto que escuela de pensamiento es necesario considerar la naturaleza de la coherencia con cierto detalle. Parece difícil secundar la afirmación de que el postkeynesianismo representa un cuerpo teórico alternativo a menos que haya *algo* en torno a lo que las distintas contribuciones puedan ser coherentes. Es decir, en las diversas contribuciones tiene que haber cosas en común si hay algo que *ganar* al proponer el postkeynesianismo como escuela de pensamiento. En cualquier caso, el punto importante en este contexto es que los mismos postkeynesianos parecen pensar que la coherencia es necesaria y/o deseable aun cuando existe cierto desacuerdo respecto a su significado (comparar, por ejemplo, Arestis, 1992, capítulo 4, y Lavoie, 1992, capítulo 1).

La importancia de las discusiones sobre la coherencia en la literatura postkeynesiana parece haber aumentado considerablemente a medida que el deseo de proporcionar una alternativa «completa» a la teoría neoclásica se ha vuelto más explícito. El deseo de coherencia en el postkeynesianismo puede ser considerado pues como parte del intento de reflejar la teoría predominante para emular su alcance. En otras palabras, el proyecto es rivalizar con la economía convencional, y se considera que la coherencia es un paso necesario para conseguirlo. En cierto sentido, esto constituye un intento de enfrentarse a la economía neoclásica en sus propios términos. Sin embargo, los postkeynesianos estarían ansiosos por destacar que la coherencia que prevalece en su enfoque es de un tipo diferente de la que existe en la teoría predominante.

En general, la coherencia puede ser concebida de muchas formas distintas. En el nivel más simple, implica los requisitos de una estructura lógica. Esto puede limitarse a una única proposición o a un conjunto de proposiciones. Por supuesto, esta forma de consistencia interna es importante. Sin embargo, tan pronto como intentamos relacionar una teoría específica con otras teorías, una forma simple de consistencia lógica interna resulta inadecuada; necesitamos una concepción más amplia de la consistencia. Tal consistencia no es en absoluto una cuestión simple ya que, como actualmente se acepta de forma general, la consistencia se puede lograr en algunos niveles pero no en otros. Ciertas proposiciones pueden ser consistentes en algunos aspectos pero no en otros.

En cuanto ampliamos aún más la imagen, la noción de coherencia cambia y a menudo se concibe en términos de adhesión a un conjunto particular de principios o fundamentos. Esto no requiere necesariamente una consistencia estricta entre todas las teorías por separado pero sí que requiere que estén vinculadas en referencia a estos fundamentos, proporcionando una unidad en términos del enfoque general. Esto se parece a la noción de escuela de pensamiento. La cuestión que surge entonces es si queremos o no insistir en la consistencia de todas las teorías con esta teoría superior (*overarching theory*) o enfoque teórico general (es decir, aquello a lo que a menudo nos referimos como gran narrativa). Parte del motivo por el cual tales teorías generales han sido severamente criticadas, especialmente por los metodólogos, reside en que típicamente invocan el criterio de que tendrían que ser justificadas o evaluadas en relación a un nivel

particular de análisis. Por ejemplo, la teoría austriaca (y cada vez más, la teoría neoclásica) requiere normalmente que todo sea explicable en términos de comportamiento individual. Esto implica por supuesto los problemas estándar de reduccionismo que desde Popper, Quine y otros es considerado inaceptable. En respuesta a esto, muchos recurrirían ahora, como una forma de actuar más provechosa, a un enfoque más pluralista en el cual no sea necesario evaluar diferentes teorías en términos de otras teorías a distintos niveles.

Por consiguiente, aun cuando es legítimo preguntarse si se puede identificar un conjunto similar de fundamentos para la teoría postkeynesiana, se puede justificar que los postkeynesianos no estén limitados por una estructura superior. Sin embargo, los postkeynesianos afirman que la coherencia se la proporciona su particular perspectiva metodológica o forma de pensar y que ésta es suficiente para otorgar una base para el estatus del postkeynesianismo como una escuela de pensamiento. A pesar de que es distinto de la afirmación de que existe un conjunto de fundamentos explícitos, este planteamiento aún parte de la idea de que existe una unidad de enfoque que define el postkeynesianismo. Este tipo de coherencia requiere un enfoque metodológico unificado o, como mínimo, *específico*. Aunque éste puede ser pluralista, si tiene que constituir la base de la coherencia dentro del postkeynesianismo, necesita pues ser claramente identificable como una perspectiva específica. Por supuesto, la coherencia puede ser más una característica impuesta sobre la estructura que identificada con ella. En otras palabras, la clasificación de grupos de teorías y su proclamada unidad puede representar un programa teórico o político. En este caso, la coherencia existiría más en términos de los objetivos del proyecto que en la consistencia de las teorías individuales o grupos de teorías. Verdaderamente, una versión fuerte de esta posición consideraría la teoría postkeynesiana todavía en un nivel de formación y vería la incoherencia a ciertos niveles como inevitable en el presente, pero no como un fenómeno preocupante.

Si la coherencia no se puede identificar a un nivel superior, entonces la necesidad de una concepción alternativa que involucre grupos de teorías asociadas se vuelve más necesaria. Esto no requiere una consistencia interna estricta basada en un marco que lo abarque todo. Aun así, tendría que haber alguna consistencia entre teorías alternativas en términos del *sentido* de las construcciones teóricas clave, y esto, a su vez, depende del marco particular y de los propósitos de la teorías que se están considerando. Una estructura teórica basada en teorías que vinculan o sintetizan tomadas de diferentes perspectivas o tradiciones tiene que considerar muy seriamente este aspecto de consistencia si tiene que haber coherencia a nivel de los temas específicos. Estas cuatro nociones generales de coherencia, a saber, conformidad con escuelas de pensamiento aceptadas, metodología o modo de pensamiento particular, programa unificado y temas específicos, parecen ser las nociones identificadas en la literatura postkeynesiana. Vamos ahora a considerarlas una a una.

3. COHERENCIA EN RELACIÓN A LAS ESCUELAS DE PENSAMIENTO EXISTENTES

Antes de comparar el postkeynesianismo con las escuelas de pensamiento existentes es importante darse cuenta de que las explicaciones de lo que constituye la escuela postkeynesiana no están del todo claras. Es decir, hay problemas de consistencia en el nivel básico de clasificación. Por ejemplo, Lavoie (1992) identifica un variedad de

enfoques que él distingue como «paradigma postclásico». Se considera que esto incluye a:

Marxistas, radicales, institucionalistas, estructuralistas, evolucionistas, socioeconomistas, las escuelas francesas del circuito y la regulación, los neo-ricardianos y los postkeynesianos (p. 5).

y, por lo tanto, pueden considerarse virtualmente como todos los enfoques no predominantes exceptuando la escuela austríaca. El postkeynesianismo se representa así como un elemento dentro de un paradigma postclásico. El propio enfoque de Lavoie se caracteriza como una «mezcla de economía kaldoriana y kaleckiana» (*op. cit.* p. 4) que representa el «puente entre el análisis clásico y el postkeynesiano» (*op. cit.* p. 4). Sin embargo, esto no aclara si Kaldor y Kalecki tienen que ser considerados como parte del postkeynesianismo. Lavoie también asegura (siguiendo a Joan Robinson) que Marx y Sraffa son partes vitales de la tradición postkeynesiana. Pero como también se les identifica como *partes separadas* del paradigma postclásico, no está claro si también tienen que ser considerados como parte de la escuela postkeynesiana. Además, ¿qué queda en el registro postkeynesiano? Quizá sólo Keynes, pero resulta que la principal fuerza del análisis de Lavoie está en negar la posición central de Keynes y poner a Kalecki en el centro del escenario. Las observaciones finales de Lavoie no hacen que el esquema clasificador sea más claro:

la economía de Kalecki suministra mejores fundamentos para un programa de investigación postclásico o postkeynesiano que la economía de Keynes [...] las innovadoras opiniones teóricas de Kalecki parecen constituir el cemento que mantiene unidas las distintas escuelas del programa postclásico (p. 422).

Estas tensiones y conflictos se reflejan en el resto de la literatura postkeynesiana. Por ejemplo, Gerrard (1995) ha defendido más una interpretación postclásica de Keynes que una interpretación postkeynesiana radical. Está claro que el sentido de la palabra postclásico es bastante distinto del otorgado por Lavoie (1992): la terminología de Gerrard no se utiliza en un intento de identificar una tradición no ortodoxa. Sin embargo, aparte de estos problemas de clasificación, podemos intentar considerar la coherencia del postkeynesianismo en relación a las escuelas de pensamiento reconocidas.

Las escuelas de pensamiento más claras y mejor desarrolladas son, presumiblemente, la austríaca, la marxista y la neoclásica. La escuela austríaca se caracteriza por su compromiso con una metodología individualista, un subjetivismo radical y una *particular* visión del tiempo. El marxismo se caracteriza por la importancia central de la clase como unidad de análisis y como foco de investigación, una interpretación materialista del cambio económico y una visión distintiva de la historia. La teoría neoclásica se basa instrumentalmente en agentes económicos racionales cuyo comportamiento se caracteriza por la maximización de la utilidad. Este método se aplica también a estructuras de orden superior (por ejemplo, las empresas) y postula el buen funcionamiento de los mercados. Por lo tanto, parece evidente que estos enfoques se basan en principios claros y bien desarrollados. Por contraste, y por lo menos a primera vista, el postkeynesianismo, debido a su amplio eclecticismo, no conseguiría presentar una visión

característica del comportamiento económico. Los principios fundacionales del enfoque postkeynesiano no son tan claramente identificables. Por ejemplo, no existe una «unidad de análisis» específica.

La mayor parte de los análisis postkeynesianos se basan en un comportamiento individual o en macroagregados, pero «el conflicto de clases» se identifica a menudo como crucial para el enfoque postkeynesiano (ver Arestis, 1992, cap. 4). Algunos postkeynesianos plantearían las ventajas de un enfoque que implique interacciones individuales/sociales a varios niveles. Sin embargo, esto no ofrece por sí mismo ninguna teoría particular acerca de los agentes económicos. De modo similar, aunque a menudo se insiste en la importancia del tiempo, no se desarrolla una visión particular o teoría de la dinámica como una caracterización del enfoque postkeynesiano. De igual modo, el tratamiento de la incertidumbre ilustra el intento de abarcar un aspecto crítico del comportamiento económico sin la consideración total de sus implicaciones para el carácter fundamental de sus teorías económicas. Estos enfoques diferentes se presentan a menudo como meras diferencias de énfasis que existen, por supuesto, en todas las escuelas de pensamiento. Por ejemplo, en la teoría convencional ha habido un cierto número de intentos para presentar modificaciones y alternativas significativas a la teoría de la utilidad esperada, y la teoría de los juegos también ha producido diferentes visiones de la racionalidad. De modo parecido, el desarrollo de la dinámica ha llevado a la introducción de ideas evolucionistas.

Sin embargo, parece claro que hay principios definidos reconocibles que forman los fundamentos de la teoría neoclásica en todas sus diversas formas. Sean cuales fueren las desviaciones que tienen lugar, las nuevas ideas y alternativas están hechas para encajar en el cuerpo teórico existente, con su particular forma de utilitarismo instrumental. En realidad, los postkeynesianos y otros economistas heterodoxos a menudo ven éste como una de las limitaciones principales de la teoría convencional. Por lo tanto, el recurrir a la diversidad dentro de la teoría neoclásica para establecer un estatus similar para la visión postkeynesiana no es convincente. Tal comparación solamente podría ser convincente una vez que los fundamentos del postkeynesianismo se hubiesen elucidado, y sostenemos que esto no ha sucedido. Además, vale la pena notar que la idea frecuentemente expresada (ver Lawson, 1994) de que los postkeynesianos están unidos en su oposición a la teoría neoclásica es insuficiente para proporcionar un punto de vista de lo que es el postkeynesianismo o de cómo se relaciona con otros enfoques no ortodoxos. El marco neoclásico también es rechazado tanto por la escuela austríaca como la marxista y, sin embargo, el postkeynesianismo ha buscado diferenciarse de estos enfoques. El recitar la oposición a la ortodoxia no ayuda en absoluto a definir la naturaleza o el grado de particularidad del postkeynesianismo como una escuela particular de pensamiento.

4. COHERENCIA EN TÉRMINOS DE UNA PARTICULAR METODOLOGÍA/MODO DE PENSAMIENTO

Siguiendo a Dow (1985), se ha afirmado que los postkeynesianos están unidos por un modo particular de pensamiento o enfoque metodológico (ver Chick, 1995). Normalmente, una metodología particular estará asociada a un conjunto particular de fundamentos que proporciona la base de una visión específica del funcionamiento del

sistema como un todo. Los postkeynesianos frecuentemente afirman que su método es holístico. Sin embargo, sostenemos que de hecho existen estrategias metodológicas significativamente *diferentes y mutuamente incompatibles*. En particular, el realismo de Lawson, que Lavoie y Arestis en gran medida parecen adoptar, el método babilónico de Dow y otros y, finalmente, la metodología generalizante que aparece en varias contribuciones, pero que está más estrechamente asociada a Davidson.

Lawson (1989) describe el realismo como la doctrina que:

existe un mundo material y social que existe independientemente de cualquier conciencia individual y que se puede conocer a través de la consciencia (p. 61).

Esto no es algo polémico en el sentido de que creemos que la mayoría de economistas podría aceptarlo con facilidad. La dificultad aparece cuando se reconoce que esta afirmación, aunque ampliamente aceptada, es metafísica. (Ver Popper, 1983, p. 82). Esto significa que tenemos que decidir sobre la mejor manera de establecer un conocimiento del mundo real que creemos existe. Por consiguiente, el realismo simple debe distinguirse cuidadosamente de las afirmaciones más prescriptivas del realismo científico (ver Bhaskar, 1978). La principal fuerza de la utilización por Lawson del realismo (científico) es la afirmación de que esta doctrina establece una presunción respecto al estatus de los constructos teóricos que emplean las teorías económicas:

En el contexto de una actividad científica como el análisis económico (científico), *el realismo* afirma la existencia de los objetos de investigación como independientes de la investigación de la que son objeto (Lawson, 1989, p. 61),

y que estos objetos «reales» de la teoría están conectados a través de «estructuras irreductibles, mecanismos causales, poderes y tendencias». Esto no requiere un enfoque ni deductivo ni inductivo; el método apropiado es la «retroducción o abducción» que significa «pasar de las observaciones particulares [...] a una teoría de un mecanismo intrínseco... [al objeto del estudio]». De forma característica, esta metodología realista es contrastada con el positivismo instrumental que se considera cubre los métodos convencionales³. Esta doctrina realista parece estar sujeta a las críticas de Popper (1979) del esencialismo; pero, dejando temas más amplios de lado, para nuestros objetivos es suficiente con hacer algunas observaciones. Primero, los objetos de una teorización realista y las «estructuras causales profundas» no son necesariamente (o ni siquiera es probable que lo sean) los objetos de la experiencia cotidiana. Lawson (1994, p. 515) describe la teorización realista como «un movimiento, paradigmáticamente, desde los fenómenos de “superficie” a algunos elementos causales “más profundos”». De modo que este enfoque no proporciona un método para clasificar las teorías alternativas de acuerdo con su realismo de «superficie» o «grado de realismo» (ver Mäki, 1989, para una discusión sobre el grado de realismo).

Los objetos de las explicaciones realistas no pueden evitar ser constructos teóricos (por ejemplo, las empresas) cuyas características esenciales, aunque pueden tener una existencia real (realismo simple), no se pueden separar de la teoría dentro de la

3. El hecho de si los neoclásicos son realmente positivistas no está totalmente claro. Ver Caldwell (1982).

cual se especifica su comportamiento. Segundo, aunque la teorización realista proporciona una forma poderosa de expresar una crítica de la econometría, no resuelve y ni siquiera atenúa las dificultades de la evaluación de la teoría. Los objetos del análisis realista se desvanecen cuando una teoría es reemplazada por otra; el realismo científico no proporciona una regla que nos marque el límite y que nos permita saber cuándo hemos alcanzado la estructura causal profunda e irreductible. Por lo tanto, el realismo se entiende mejor como un método de expresar o interpretar una teoría que de evaluar una teoría en comparación con otra⁴.

Desafortunadamente, sin embargo, los postkeynesianos han recurrido al realismo casi exclusivamente como un intento de evaluar teorías en base a su realismo de «superficie», sin tener en cuenta el método empleado o las intenciones de la teoría particular. Por ejemplo, el punto de vista postkeynesiano frecuentemente expresado, formulado de la manera más categórica por Sardoní (1987), de que los microfundamentos de Kalecki son claramente más realistas que los de Marx o Keynes, muestra una falta de atención a las intenciones de estos dos (grandes) teóricos. Sardoní cree que la competencia imperfecta es una característica más realista de la economía, pero no consigue especificar la base sobre la que decidir qué supuestos son más realistas y por qué. Esto, por supuesto, está íntimamente conectado con el tema de los hechos estilizados y más generalmente con las nociones de evidencia. La utilización despreocupada del concepto de hechos estilizados generados a partir de una estructura teórica realista sin explicar los criterios que establecen tales hechos parece problemática. Por ejemplo, Lavoie (1992) sugiere que lo que sigue son hechos estilizados:

coeficientes fijos de producción, procedimientos de coste más porcentaje o de margen comercial (precios administrados), costes marginales constantes, dinero endógeno, desempleo involuntario.

¿Son éstos los hechos estilizados acordados de las economías modernas o se trata de los «presupuestos» teóricos principales de la economía postkeynesiana? Sostenríamos que la tosca utilización del realismo para descartar otras teorías como ilegítimas sin preguntarse con qué propósito la otra teoría efectuó sus abstracciones, es una característica preocupante de la utilización de esta doctrina. Además, las afirmaciones simples acerca del realismo científico pueden proporcionar problemas a los postkeynesianos cuando se considera al mismo tiempo su énfasis en la incertidumbre y los méritos de una pluralidad de enfoques y explicaciones. Esto nos lleva al método babilónico que se presenta más como una concepción más amplia en vez de como una metodología que «influye sobre nuestro juicio respecto a lo que constituye una posición metodológica aceptable» (Dow, 1985, p. 11). Sin embargo, el hecho de si por ello se puede describir de forma legítima como una metametodología es cuestionable; no proporciona un marco evaluador para decidir entre metodologías en competencia. Es más exacto describir este método como un conjunto de presupuestos que derivan de cier-

4. Por ejemplo, parece bastante claro que uno podría expresar consistentemente un realismo individualista en el cual la estructura causal fuera el comportamiento y las decisiones de los individuos que subyacen en el realismo de superficie de las empresas, sindicatos, etc. Ver Mäki (1992) para un intento de interpretar la economía austríaca en un marco realista.

tas tradiciones pragmáticas y que estructuran formas características de pensar sobre el mundo⁵. Dow sostiene que estas tradiciones son consistentes con el pensamiento metodológico moderno y pueden ser contrastadas con las presunciones de la manera de pensar cartesiana/euclidiana, característica de la tradición científica occidental⁶.

Una característica principal del método babilónico es aceptar, como una premisa, que el mundo es demasiado complejo para ser reproducido por estructuras teóricas generales, de tal forma que existe una presunción a favor de tener una pluralidad de tipos de explicaciones no necesariamente consistentes.

... [El] enfoque consiste en utilizar varias líneas de argumentos que tienen puntos de partida distintos y que, en una teoría acertada, se refuerzan unas a otras; así pues, un argumento cualquiera no se mantiene o cae según la aceptabilidad de un conjunto cualquiera de axiomas. El conocimiento se genera por aplicaciones prácticas de las teorías como ejemplos, utilizando una variedad de métodos (*op. cit.* p. 14).

Esta posición parecería sostener el pluralismo, tanto teórico como metodológico, y es consistente con la apreciación moderna de la naturaleza conjetural del conocimiento. Sin embargo, una segunda característica del método babilónico es la afirmación de que estas líneas o niveles de explicación son, en algún sentido, consistentes con la apreciación holística de cómo opera el sistema en su conjunto:

[el] factor de unión es una percepción general de cómo opera el sistema en conjunto (*op. cit.* p. 16).

Aún cuando no es nuestra intención el ofrecer una crítica explícita del método babilónico, esta afirmación parece ir contra la justificación anterior del pluralismo, basada en la naturaleza irreductiblemente compleja de la realidad social. Presumiblemente, la percepción holística del sistema es similar a alguna perspectiva teórica y, en consecuencia, tal teoría no es básicamente diferente de teorías a otros niveles. No solamente no está claro cómo esta perspectiva holística podría, pues, forzar la consistencia («unir») entre los distintos temas, sino que el criterio de que *necesariamente tendríamos que buscar* una consistencia entre las diversas corrientes parecería ser contradictorio con un enfoque pluralista de la teorización. Si el papel de la percepción holística es llevar a cabo una consistencia de conjunto, entonces esto parecería ser lo mismo que los requisitos de una gran narrativa previamente descartada como insostenible frente a la complejidad fundamental y la incertidumbre. Así, parece no haber más motivo para la confianza en nuestro conocimiento de la estructura del sistema en su conjunto que para cualquier elemento y, por consiguiente, ningún motivo para reivindicar que tal punto de vista holístico «unirá» las corrientes individuales.

Sin embargo, y a pesar de estas reservas, este enfoque es evidentemente consistente con el realismo simple. Lo que está mucho menos claro es si es consistente con el realismo científico. En particular, la premisa del enfoque —que el mundo es tan irre-

5. Dow identifica este método con el rabínico, así como con las tradiciones estoicas y romanas.
6. Aunque Dow identifica el método babilónico con el pensamiento metodológico moderno, el metodologista moderno fundamental con el que ella se identifica es Kuhn. Está claro que Dow no se refiere al pensamiento (post)moderno reciente.

ductiblemente complejo que no hay que esperar la elucidación de su estructura causal esencial (de la cual depende la suposición de la necesidad de muchos aspectos distintos)– parece inconsistente con las suposiciones del realismo científico de que existe una «estructura causal irreductible» y de que esta estructura «se puede conocer por la consciencia». Por supuesto, esto podría ser consistente si por método babilónico se entiende la idea más simple de que los fenómenos del mundo de la observación tienen múltiples causas que hacen que su estructura causal sea «difícil» de elucidar. Sin embargo, puesto que esto es perfectamente consistente con el enfoque cartesiano-euclídeo y es realmente un elemento de éste, no parece ser lo que se entiende por babilonismo. El babilonismo parece plantear mucho más categóricamente que tendríamos que «aceptar» que no podemos esperar jamás ser capaces de proporcionar una teoría completa de nuestra compleja realidad observada y, por lo tanto, tendríamos que contentarnos con líneas muy diversas. En este caso, es difícil considerar esto compatible con el hecho de que exista una estructura causal única y cognoscible⁷. Además, la afirmación de que una percepción holística une los temas entre sí (lo que presupone que la estructura causal a un nivel general es más inmediatamente accesible que a niveles más bajos) también puede ser incompatible con el realismo científico. Los principios centrales del realismo científico incluyen la opinión de que la estructura causal profunda es:

a) ontológicamente diferenciada de b) normalmente desfasada respecto a c) quizá en oposición a los fenómenos⁴(o formas fenomenales) que generan (Bhaskar, 1991, p. 458).

Esto implica, por supuesto, que una «percepción general de cómo el sistema opera en su conjunto» (*op. cit.* p. 16) podría no reflejar, y probablemente no reflejará, las estructuras causales subyacentes y no constituiría el centro de una investigación realista. Sin embargo, si esta percepción holística general no se distingue de la teoría a otros niveles, entonces su teoría de las estructuras causales subyacentes se vuelve tan problemática como la estructura axiomático-deductiva de la teoría a cualquier otro nivel. Así pues, aunque el babilonismo es consistente con el realismo simple, sus hipótesis centrales parecen hacerlo incompatible con la forma prescriptiva de realismo defendida por Lawson y otros postkeynesianos. En particular, los intentos de algunos postkeynesianos de alinear la noción de una apreciación holística del sistema con la estructura causal subyacente propuesta por los realistas críticos, están mal orientados. Finalmente, existe un ala del postkeynesianismo que tiene por objeto proporcionar una teoría general alternativa completa equivalente e incluso que abarque el neoclasicismo. Por ejemplo, Davidson (1991), parece considerar la teoría neoclásica como un caso especial, que asume la neutralidad del dinero y la validez de la ley de Say, de la posición postkeynesiana más general. Tales tendencias también son demostradas por Gerrard (1995) que intenta interpretar el método de Keynes como si englobase las teorías previas. Este punto de vista sobre cómo establecer mejor una teoría alternativa parecería involucrar un punto de vista positivista al estilo antiguo, antitético al enfoque babilónico. Además, como hemos indicado previamente, tales enfoques padecen las objeciones, ahora ya estándar, relativas a los problemas de las *teorías generales*.

7. También está claro que esto podría motivar que este enfoque se ocupase más de explicar que de predecir, tal como Caldwell (1989) plantea.

5. COHERENCIA RESPECTO A UN PROGRAMA UNIFICADO

Aunque distintos teóricos recurren a fuentes alternativas para su inspiración teórica, pueden estar unidos a otros por un interés común en una serie de temas en particular. Podemos pensar en los últimos como un programa unificado que puede surgir de un enfoque particular de la teoría económica (por ejemplo, la escuela austríaca) o puede construirse para proporcionar un enfoque común para una serie más dispar de perspectivas. Dadas nuestras discusiones previas, ahora tenemos que considerar la segunda posibilidad en relación al postkeynesianismo.

Parecen existir varios programas de trabajo distintos entre los principales exponentes del postkeynesianismo. Sugerimos que éstos están en conflicto y es improbable que proporcionen la base para cualquier proyecto postkeynesiano conjunto. Por ejemplo, Chick (1995) identifica el objetivo de expandir y completar el proyecto de Keynes olvidando relativamente las teorías kaleckianas y postclásicas:

El proyecto PK tiene tres elementos:

1) recuperar las percepciones de Keynes, Kalecki y sus primeros discípulos, 2) extender aquellas percepciones más allá de las fronteras de la *Teoría general* de Keynes y, por lo tanto, 3) completar la revolución keynesiana (p. 20).

Aun cuando aquí hay alguna referencia a Kalecki, la importancia de las ideas kaleckianas en su esquema de este proyecto no es ciertamente más substancial que la de, por ejemplo, Shackle. Por contraste, Lavoie (1992) destaca la primacía de los programas kaleckianos y kaldorianos y, al hacerlo, observa el potencial de errar el camino debido a los escritos de Keynes:

La economía de Kalecki proporciona mejores fundamentos para un programa de investigación postclásico o postkeynesiano que la economía de Keynes [...]. Keynes tenía grandes intuiciones, notablemente sobre la cuestión de los salarios relativos, pero en muchos aspectos sus escritos han llevado por caminos erróneos a los no ortodoxos (p. 422).

Más todavía, parecería que algunos postkeynesianos notables consideran poco relevante el establecer un programa alternativo. Por ejemplo, Davidson (1991) prácticamente no presta atención a las contribuciones de Kalecki incluso al micronivel. La importancia de esto para nuestros objetivos es que demuestra que el «núcleo» del postkeynesianismo no puede verse como un programa conjunto en relación con los temas teóricos básicos⁸. No obstante, se podría argumentar que se podría construir un programa unificado en torno a un conjunto acordado de políticas. Esto parecería estar de acuerdo con varios aspectos de sus enfoques metodológicos —tales como tiempo irreversible, especificidad institucional e histórica y la preocupación por los hechos estilizados—⁹. Sin embargo, a pesar de varios intentos de construir un conjunto específico de políticas particulares, todo aquello a lo que el postkeynesianismo parece estar aso-

8. Ver Boris (1996) para un intento reciente de reconciliar algunos de los diversos temas asociados a los intentos de construir un marco coherente.

9. Es importante reconocer aquí el grado en que los teóricos austríacos contemporáneos, por ejemplo, fueron capaces de construir un punto de vista coherente respecto del papel de la política económica, a pesar de la diversidad teórica subyacente que se podría atribuir en general a la teoría austríaca.

ciado en el ámbito de la política económica es la política de rentas. Otras políticas parecen variar considerablemente según las posturas keynesianas, kaleckianas o kaldorianas adoptadas por distintos autores¹⁰. Además, incluso respecto de una política de rentas, no está claro que ésta proceda de una visión keynesiana de la política económica y parecería ser en cierto modo antitética en relación con las perspectivas radical/kaleckianas. Cualquier coherencia aparente en la política de rentas es una función de su no especificidad que le permite ser interpretada desde una variedad de perspectivas. Cualquier política específica, sin embargo, subraya las diferencias fundamentales entre los postkeynesianos con respecto a la naturaleza y el papel de la política de rentas.

6. COHERENCIA RESPECTO A LOS TEMAS

Si se acepta que el postkeynesianismo no se puede identificar o definir con respecto a cualquier principio fundamental o cualquier enfoque metodológico particular, aún nos queda por considerar si hay o no un cierto número de temas que podrían ser reconocidos como una caracterización del enfoque postkeynesiano. Arestis (1992), por ejemplo, mantiene que «la coherencia prevalece entre los temas identificados como postkeynesianismo» (p. 87). Esto concuerda con Hamouda y Harcourt (1988), aunque argumentaremos que incluso esto es difícil de mantener sin reconocer las opiniones significativamente divergentes existentes *dentro de* cada tema principal. En términos amplios, parece haber tres áreas fundamentales que pueden ser consideradas como de especial relevancia para el postkeynesianismo: a saber, la teoría de los precios, la incertidumbre y el dinero. Evidentemente, esto no es ni exhaustivo ni idéntico a otros intentos de identificar las preocupaciones postkeynesianas, pero estas áreas absorben la mayor parte del trabajo que pretende tener un carácter postkeynesiano.

6.1. Teoría no marginalista de los precios

La preferencia por la teoría de la fijación de precios con un margen comercial sobre los costos de producción (precios administrados) en la literatura postkeynesiana se identifica fácilmente. Esto tiene sus raíces en la teoría de los precios kaleckiana así como en otras fuentes, por ejemplo, Andrews (1949) y Means (1939, 1972). Tales influencias parecen ser bastante dominantes, hasta el punto de que las presunciones de Keynes respecto a los precios son consideradas inapropiadas. Por ejemplo, avanzando el punto de vista kaleckiano, Lavoie (1992) comenta que:

El tratamiento de Keynes de la teoría de los precios [...] se considera que está demasiado estrechamente asociado a las opiniones neoclásicas para ser mantenido en la síntesis [postkeynesiana] (p. 3).

10. Reconocemos por supuesto que hay series de políticas asociadas al postkeynesianismo pero éstas no parecen proporcionar el enfoque necesario para una política económica unificada. Más bien existen diferentes prescripciones de políticas de postkeynesianos específicos tales como las que se encuentran en Kaldor (1996). Pero para una discusión general sobre políticas, ver Harcourt (1995).

Este predominio de la teoría kaleckiana podría ser preocupante, sin embargo, si su resultado fuese la distorsión de las presumiblemente legítimas opiniones postkeynesianas alternativas y la disolución de la propia teoría kaleckiana. Se podría argumentar incluso que los fundamentos subyacentes y el centro de la teoría kaleckiana se pierden a causa de estas tendencias sintetizadoras. Sin embargo, parece que los postkeynesianos desean combinar las teorías del comportamiento de los precios kaleckianas con las keynesianas y/o sraffianas/clásicas. Quizá esto no es sorprendente a la luz de la sugerencia de Joan Robinson de que el proyecto de los postkeynesianos implica el congregar las percepciones de Keynes, Kalecki y Marx/Sraffa (ver Lavoie, 1992). Sostenemos ahora que este triunvirato proporciona marcos bastante distintos para examinar la evolución de los precios. Además, la predominancia de uno o una otra síntesis compromete la particularidad y el valor de los diversos enfoques.

La visión de Keynes de los precios fue la de *suponer* el funcionamiento de mercados competitivos con objeto de ilustrar el desajuste del sistema como resultado de otros factores clave, en particular, el papel del dinero en un entorno incierto. Sin embargo, muchos postkeynesianos parecen considerar el *supuesto* de los precios competitivos como inapropiado y equivalente a la teoría ortodoxa. Esto es lo que parece dar origen a una preferencia por la teoría del poder monopolístico de Kalecki. Por ejemplo, Sardoní (1987) sostiene que:

Desde el principio, Kalecki situó su análisis dentro del marco en el cual se descarta la hipótesis de libre competencia y se supone que la competencia imperfecta y el oligopolio son las formas de mercado que prevalecen. Al hacer esto, Kalecki se separa de Marx y de Keynes.

Además, parece evidente que la opinión de Keynes sobre los precios es incompatible con el enfoque sraffiano o neo-ricardiano. Por ejemplo, Chick (1995) observa de forma bastante correcta que:

Simplemente no se trata del equilibrio a largo plazo, puesto que a Keynes la cuestión le parecía sin sentido: incluso si después del final de la vida útil de unos equipamientos se hubiesen realizado los beneficios esperados, no existe una presunción de que sería racional repetir la inversión ya que, casi con certeza, el mundo habría cambiado significativamente.

y por consiguiente:

el sistema depende de su trayectoria *en acentuado contraste con la teoría neo-ricardiana* (p. 27, cursivas nuestras).

Esto indica, sin embargo, que las opiniones de Keynes son incompatibles con la teoría neo-ricardiana, y *no* debido a la hipótesis de «libre» competencia, sino debido al carácter de dependencia de la trayectoria del sistema que, por lo demás, los postkeynesianos desean sostener. Sin embargo, puesto que se rechaza el punto de vista de Keynes, la pregunta clave es si el postkeynesianismo puede tomar simplemente a Kalecki (y a otros teóricos del margen sobre el coste) como base de su teoría de los precios y aun así retener las ideas keynesianas esenciales relativas a la incertidumbre

y al dinero. En otras palabras, ¿es apropiado adoptar realmente la teoría kaleckiana de los precios y después, de algún modo, hacerla compatible con otros aspectos de la teoría keynesiana? Evidentemente, un enfoque alternativo sería aceptar que la adopción de la microteoría de Kalecki lleva a una teoría de la inversión y la distribución bastante distinta de la propuesta por Keynes y, en consecuencia, a abandonar completamente esta última. Obviamente, la microeconomía postkeynesiana tendría entonces poco que ver con Keynes y mucho que ver con Kalecki. Esta no parece ser la ruta postkeynesiana preferida. Sin embargo, debería destacarse que no es la adopción de la hipótesis de la competencia imperfecta la que causa los problemas con respecto a la compatibilidad de las opiniones keynesianas y kaleckianas. Más bien es la formulación particular de Kalecki del comportamiento de competencia imperfecta de las empresas lo que está en desacuerdo con la explicación de Keynes de la insuficiencia de la demanda efectiva. Una vez que el comportamiento de las empresas monopolísticas se convierte en central, ello oscurece la idea de que una variedad de formas de mercado puede emitir señales inapropiadas debido a razones que surgen del papel del dinero.

Para completar, tenemos que considerar también la compatibilidad potencial de las teorías de los precios kaleckiana y raffiana/neo-ricardiana/clásica. Como es bien sabido, el punto central de estas últimas es un equilibrio a largo plazo, que constituye su marco para considerar la evolución de los precios. El tema básico se refiere a la posibilidad de captar la teoría del margen sobre costos de Kalecki en el contexto de los precios naturales a largo plazo. Esto ha sido debatido durante un cierto tiempo y las contribuciones recientes sugieren que el tema aún no se ha resuelto totalmente. Por ejemplo, Halevi y Kriesler (1991) argumentan que es totalmente inapropiado situar a Kalecki dentro de cualquier marco de equilibrio a largo plazo. Alternativamente, Mainwaring (1992), respondiendo al análisis input-output de Steedman (1992) de precios administrados, sugiere que podrían establecerse teorías del margen sobre costos dentro de la disciplina del equilibrio a largo plazo¹¹. No obstante, está claro que Kalecki no adoptó el marco del equilibrio a largo plazo y destacó continuamente la importancia de la dinámica y el comportamiento cíclico del sistema capitalista. Aún más, si hay que situar la teoría del margen sobre costos de Kalecki en un escenario raffiano o clásico, tenemos derecho a preguntar qué se gana con ello. Las dos son maneras bastante distintas de considerar la evolución de los precios del mercado y están pensadas para aclarar diferentes temas y responder a preguntas distintas.

Además de la teoría de los precios *per se*, las teorías de la competencia subyacentes en Kalecki y en los clásicos son bastante diferentes. En particular, se puede argumentar que esto se debe en parte a la influencia neoclásica sobre el análisis de Kalecki de las empresas oligopolísticas. Si consideramos a Kalecki como uno más entre los muchos teóricos radicales o neo-marxistas, incluyendo a otros como Mandel, Baran y Sweezy, y Steindl, entonces se produce un marcado contraste respecto de la ortodoxia neoclásica en cuanto a que el sistema (capitalista) es considerado como «inherentemente» monopolístico en su naturaleza. Sin embargo, tales teorías son similares a la

11. Steedman (1992) ilustra la necesidad de considerar las interconexiones entre empresas en un escenario de input-output. Se tendría que destacar que esto es importante para la teoría kaleckiana del margen sobre costes independientemente de cualquier (in)compatibilidad con los precios de equilibrio a largo plazo.

teoría neoclásica en cuanto a su adopción del constructo de la estructura de mercado (ver Semmler, 1982). Lo que está en contraste directo con la idea clásica y marxista tradicional de la competencia que implica la idea de bloques de capital que compiten entre sí intentado acumular y, al hacerlo, invadiendo el espacio de otros capitales. Es este proceso el que constituye la competencia. Algunas veces esto se considera más como una visión competitiva que oligopolista de la competencia. Sardoni (1987), por ejemplo, contrasta la idea de Kalecki sobre el comportamiento de las empresas con el supuesto de la «libre» competencia tanto de Marx como de Keynes. Pero considerar que Marx tomó alguna posición con respecto a la *estructura* de mercado apropiada equivale a malinterpretar su visión de la competencia. Esto ilustra la importancia de considerar las teorías en su contexto y también pone de relieve el contraste entre las ideas kaleckianas y clásicas de la competencia.

Por consiguiente, parecería que las explicaciones keynesianas, kaleckianas y sraffianas sobre la fijación de precios constituyen, verdaderamente, marcos muy diferentes para considerar la evolución de los precios. Para concluir esta sección, puede resultar útil poner énfasis en este punto observando los contextos temporales en los que se encuadra cada una de estas teorías. Con pocas excepciones, Keynes se preocupó por los precios de mercado a corto plazo y sus cambios en el tiempo. Kalecki se interesaba más por las tendencias a largo plazo y los ciclos en los macroagregados, y estaba interesado sobre todo por la forma en que el comportamiento de las empresas a corto plazo afectaba a tales ciclos. El centro de atención se halla más en la tendencia a largo plazo en Kalecki que en Keynes, pero ello no supone, claramente, un análisis a largo plazo¹². Por supuesto, este último constituye precisamente el escenario de la teoría neo-ricardiana/sraffiana de los precios.

6.2. Incertidumbre fundamental

Keynes (1937) identificó dos ideas fundamentales que guían la estructura teórica que intentaba introducir. Una es la necesidad de tener una teoría del output como un todo. Keynes sostenía que los «clásicos» no tenían tal teoría y por ello no consiguieron apreciar o investigar la importancia de la inversión como la *causa causans* del nivel agregado del output y del empleo. En este punto, la teoría de Keynes se parece a la de Kalecki. Por consiguiente, en cierto modo resulta irónico que este aspecto del planteamiento de Keynes no haya sido proseguido por muchos teóricos postkeynesianos a pesar de sus intentos de establecer similitudes entre el tratamiento de la demanda efectiva de Keynes y el de Kalecki. El centro de atención postkeynesiano ha estado en la segunda idea fundamental que Keynes identificó —la influencia de la incertidumbre en el comportamiento de los principales agentes en su sistema—. Esto no conecta con la perspectiva de Kalecki.

El marco en el cual Keynes situó el concepto de demanda efectiva era uno en el cual los intentos de los agentes de dominar «las fuerzas oscuras del tiempo y de la incertidumbre» llevaban, en el agregado, a una divergencia entre la demanda efectiva y el nivel de demanda agregada necesario para mantener el pleno empleo de los recur-

12. No obstante, éste es el análisis de Kalecki (1968) que intenta desarrollar un visión cíclica del crecimiento sin distinción entre tendencia y ciclo.

tos. La historia de Keynes es una en la que las consecuencias agregadas del comportamiento individual racional ante la incertidumbre no se hacen automáticamente consistentes¹³. El análisis se centra en el comportamiento de los individuos y se abstrae deliberadamente de los detalles institucionales y de las rigideces del mercado; es *deliberadamente* no «realista» en el sentido de Sardoni (1987) y Lavoie (1992). En cambio, la relevancia de la incertidumbre fundamental para los temas clásicos y kaleckianos parece insignificante.

Como Sawyer (1985) comenta, «en general, Kalecki dice poca cosa sobre las expectativas», y la estructura teórica en la cual se desarrollan la importancia de la inversión y el concepto de demanda efectiva es bastante diferente. El foco de la teoría de la inversión de Kalecki no se centra en el comportamiento de los agentes individuales y está vinculado a su macroteoría de los ciclos económicos y la distribución de la renta. Esto no quiere decir, por supuesto, que Kalecki considerase las relaciones económicas de una manera puramente determinista. Kalecki (1954), por ejemplo, pone cuidado en destacar que la relación entre una caída en el volumen de negocios y un tipo de interés a corto plazo resulta incierta a largo plazo. Similarmente, acepta que la expansión de la empresa se ve influida por el riesgo de altos niveles de endeudamiento, pero esto no tiene por qué implicar incertidumbre fundamental alguna (no probabilística). Además, está claro que la incertidumbre en sí misma y las numerosas implicaciones que tiene para considerar el funcionamiento del capitalismo nunca constituyó una preocupación de Kalecki, como tampoco es evidente en trabajos kaleckianos más recientes (por ejemplo, Kriesler, 1987; Dutt, 1988). Así pues, los marcos en los cuales se sitúa el concepto de demanda efectiva son bastante distintos. La incertidumbre fundamental en el contexto de Keynes es mediada por el comportamiento individual para producir una serie de precios de mercado que no son capaces de estimular un nivel suficiente de inversión. No existe un medio correspondiente dentro de la teoría kaleckiana a través del cual esta incertidumbre pueda ser introducida fácilmente en el análisis¹⁴.

Evidentemente, el desarrollo del argumento de Keynes tiene sus puntos débiles. En particular, la correspondencia a partir de las respuestas individuales en condiciones de incertidumbre con los resultados agregados no está clara; ésta fue una de las percepciones clave de Coddington (1983). Aun así, aunque un concepto de demanda efectiva conecte los enfoques keynesiano y kaleckiano, la importancia de la incertidumbre fundamental para las estructuras teóricas en las cuales este concepto se desarrolla sugiere un programa diferente e incluso opuesto de investigación. El ala keynesiana del postkeynesianismo ha desarrollado varios aspectos de la teoría de la elección y de la teoría monetaria basados en la importancia crítica de la incertidumbre fundamental. Esta última, por supuesto, fue considerada por Shackle como el principal mensaje de la *Teoría general*, e investigaciones recientes que desarrollan las ideas shackleanas respecto a la incertidumbre y la elección han sido incluidas en la teoría postkeynesiana. Sin embargo, la interpretación de Shackle de la teoría keynesiana y

13. Por supuesto, la palabra racional se usa aquí en un sentido más amplio que en la teoría ortodoxa. Sin embargo, es importante destacar que la teoría de Keynes se basa en agentes individuales que persiguen su propio interés de la mejor forma que sus circunstancias y conocimientos lo permiten.

14. A pesar del análisis de Kalecki (1937) del comportamiento de inversión de un empresario individual, el centro de atención de la teoría kaleckiana reside en el comportamiento monopolístico de las empresas y sus consecuencias globales en la macroeconomía.

su propio desarrollo es un proyecto particular que parece ser bastante opuesto a otros aspectos de la teoría postkeynesiana.

La idea de los intentos de los individuos de manejar un mundo complejo e impredecible que conduce, en conjunto, a consecuencias inesperadas sugiere una coincidencia con los austríacos. Esta conexión fue inicialmente expuesta por Lachmann y es reconocida por los austríacos contemporáneos (por ejemplo, O'Driscoll y Rizzo, 1985). Esto parecería un alejamiento decisivo para muchos postkeynesianos, y supondría ignorar partes importantes de la teoría keynesiana, en particular, los aspectos no individualistas que, sugerimos, requieren un examen más detallado por parte de los postkeynesianos. Además, está claro que la visión kaleckiana de los funcionamientos del sistema económico no puede ser modificada mediante la simple anexión de la incertidumbre fundamental, cuyos orígenes surgen de una perspectiva teórica tan diferente.

6.3. Dinero endógeno

Otro tema importante de la teoría postkeynesiana es la naturaleza y el papel del dinero. Se ha sugerido a menudo (por ejemplo, Lavoie, 1992) que, mientras que en la teoría neoclásica el dinero es exógeno y los tipos de interés endógenos, en la teoría postkeynesiana sucede lo contrario, con dinero endógeno y tipos de interés dados. Sin explorar la teoría monetaria postkeynesiana en detalle, nuestro argumento principal es que ésta es otra área en la que se dan puntos de vista esencialmente muy diferentes e incompatibles. Estas visiones distintas se relacionan con teorías monetarias derivadas de Keynes y Kalecki. Empecemos con una breve consideración de la naturaleza y el papel del dinero en el trabajo de Kalecki. Como Sawyer (1985) apunta, en general Kalecki se preocupó poco del detalle de los sectores financieros o de la naturaleza del dinero *per se*. Como Sawyer observa:

Keynes puso mucho más énfasis en el sector financiero del que puso Kalecki [...] el enfoque de Kalecki limitó el papel del dinero al papel de medio de cambio y se centró en la demanda de dinero para transacciones.

La preocupación principal de Kalecki fue la importancia del dinero de crédito que puede ser crítica para facilitar la expansión de la empresa. Esta idea del dinero como crédito financiero es un reflejo de la tradición radical en que Kalecki estaba trabajando. Siguiendo el trabajo seminal de Hilferding (1910), esta tradición se ha ocupado típicamente del capital financiero y no de los detalles de los diferentes activos financieros y la determinación de los distintos tipos de interés (ciertamente no de la manera en que lo hicieron Keynes y los keynesianos posteriores). Así pues, aunque Kalecki proporciona un modelo del sector financiero con una triple distinción entre dinero, letras y bonos, su principal centro de atención fue más la demanda monetaria de transacciones que su papel de depósito de valor. Lo que resulta crítico, ya que es precisamente este aspecto del dinero el que proporciona el fundamento para la preferencia por la liquidez que es central en la teoría de la demanda efectiva de Keynes. El intento de interpretar a Keynes en un marco esencialmente kaleckiano ha llevado a una distorsión del concepto de preferencia por la liquidez. La afirmación más atrevida en esta línea es la de Sardoní (1987) que concluye que al final:

Las decisiones de los bancos de prestar o no dinero son equivalentes a las decisiones relativas a la liquidez. Kalecki, aunque de forma distinta que Keynes, incorporó directamente estos factores a su teoría de la inversión¹⁵.

La idea de que la preferencia por la liquidez puede ajustarse a una estructura kaleckiana es un tema postkeynesiano recurrente¹⁶. Otro ejemplo es Asimakopulos (1983) que identifica la inversión como el centro común de Keynes y Kalecki, e interpreta la distinta estructura de sus explicaciones teóricas sólo como diferencias de énfasis. Pero el interés común en la tasa de inversión no es indicativo de ninguna similitud real entre sus teorías. Más bien, dado que cada uno atribuye un papel muy diferente al dinero, las correspondientes teorías de inversión también son diferentes y, sostenemos, incompatibles.

La pregunta teórica más general que Keynes se plantea es si, en un sistema que utiliza dinero y que funciona adecuadamente, la diferencia en las características de liquidez de bienes y dinero pueden alejar el precio del dinero (el tipo de interés) del nivel que refleja la relativa escasez real de los bienes entre el presente y el futuro. En las economías capitalistas modernas, esto se examina preguntándose si la existencia de mercados a gran escala que maximizan la liquidez individual intercambiando valores por riqueza pueden tener eventualmente un efecto perjudicial sobre los términos y las condiciones en las cuales se avanzarán fondos para la creación de nueva riqueza. La respuesta de Keynes es, claro está, que esto ocurrirá debido a la peculiar posición intermediaria del dinero tanto como medio de cambio como depósito de valor; esto alejará los tipos de interés del dinero del nivel necesario para mantener un flujo apropiado de nueva inversión. Esta idea se sitúa deliberadamente en un marco suave y, de hecho, institucionalmente vacío, y se pretende aplicar a todas las economías que utilizan el dinero. El centro del análisis son las señales e incentivos proporcionados por el contexto del mercado; el punto que Keynes quiere establecer es que en una economía que utiliza el dinero, incluso los mercados competitivos que funcionan plenamente no aportan las señales y los incentivos para proporcionar automáticamente un flujo suficiente de inversión. Por contraste, el centro del análisis de Kalecki no son las señales

15. Habría que destacar que Keynes y Kalecki construyeron teorías de la inversión bastante diferentes. Keynes estaba claramente más interesado en las decisiones de inversión *individuales*, especialmente en circunstancias de incertidumbre fundamental. Kalecki, en cambio, se interesaba en las fluctuaciones agregadas de la inversión. El trabajo de Kalecki sobre los ciclos muestra su interés por los movimientos cíclicos de la actividad económica en relación con el comportamiento de las empresas y el cambio técnico. Esto no se refiere a las decisiones individuales y ciertamente tampoco a las diversas maneras en que los agentes individuales perciben y responden a un ambiente incierto. Debido a estos puntos de partida alternativos, los temas importantes son radicalmente diferentes. Para Keynes, los temas son: incertidumbre, expectativas y preferencia por la liquidez; para Kalecki son: poder de mercado de las empresas, beneficios y participaciones en la renta nacional. Dentro de estos enfoques distintos, los costos de financiación son cruciales para el punto de vista keynesiano porque el poder reside en el mercado, mientras que la explicación de Kalecki se limita al capital financiero porque el poder reside en las empresas. Esta distinción puede considerarse como equivalente a las visiones alternativas del dinero.
16. Siguiendo a Kaldor, algunos postkeynesianos, han continuado tratando la preferencia por la liquidez de una manera que es antitética respecto a la concepción de Keynes, y por lo tanto han sostenido que la preferencia por la liquidez es consistente con la visión kaleckiana del crédito monetario. Véase Lavoie (1996).

e incentivos proporcionados por los mercados sino el comportamiento de las empresas monopolísticas intentando acumular capital. Son las decisiones de estas empresas las que esencialmente determinan los resultados que predominan en los mercados. El sistema financiero responde a las demandas del monopolio capitalista. El contraste entre Keynes y Kalecki en este tema parecería ser realmente muy significativo.

La mayor parte de la teoría monetaria reciente desarrollada por los postkeynesianos parece seguir el esquema de Kalecki, para el cual el dinero tenía una importancia secundaria, más que el de Keynes, para quien éste era fundamental (ver, por ejemplo, Arestis, 1988)¹⁷. Se trata fundamentalmente de una aplicación al sector financiero de la teoría acerca de las grandes empresas que establecen el precio de los servicios financieros con un margen sobre los costes; el input clave o coste es el precio al cual los fondos están disponibles en el banco central. Esto es básicamente kaleckiano, y no porque el dinero endógeno sea una hipótesis más razonable para un sistema capitalista moderno y desarrollado, sino porque está construido para responder más a las preguntas planteadas por Kalecki que a las planteadas por Keynes. Las características de un sistema financiero moderno, incluyendo la endogeneidad de la oferta monetaria, no son necesariamente contrarias al marco keynesiano; las ideas teóricas de Keynes simplemente exigen que se formule la pregunta a cualquier sistema financiero *particular* acerca de si es probable que las operaciones normales para adaptar los objetivos de liquidez de los agentes alteren las condiciones en las que las empresas pueden efectuar nuevas inversiones. Ésta no es una cuestión que la teoría monetaria postkeynesiana se haya planteado a menudo¹⁸. La teoría monetaria postkeynesiana, en su intento por combinar las ideas keynesianas y kaleckianas respecto de la naturaleza y el papel del dinero, destruye la esencia del enfoque de Keynes aunque afirma que se lo ha apropiado.

Nuestra consideración sobre estas corrientes del pensamiento postkeynesiano nos lleva a concluir que es difícil encontrar un apoyo substancial para afirmar que existe una coherencia temática. Incluso aquí hay diferencias fundamentales que provienen de las perspectivas alternativas asociadas a Keynes, Kalecki y Sraffa.

7. CONCLUSIONES

Hemos argumentado que la afirmación reiterada de que la economía postkeynesiana representa una escuela de pensamiento alternativa a la ortodoxia neoclásica más que una vaga asociación de algunos oponentes de esta ortodoxia, no ha sido establecida. Para sustantivar esta afirmación, una cierta noción de coherencia es necesaria, y ésta no ha sido proporcionada. Una comparación con otras escuelas de pensamiento conocidas sugiere que a los postkeynesianos les falta un conjunto común de fundamentos. La idea de que podría ser coherente en torno a un enfoque metodológico específico también fue rechazada en razón de la incompatibilidad de las diversas posiciones metodológicas adoptadas. Asimismo, los programas de investigación que compiten entre sí sugieren que es difícil definir el postkeynesianismo alrededor de un programa con-

17. Por supuesto, aquellos autores que representan el ala keynesiana, tales como Chick y Dow, constituyen excepciones en este aspecto.

18. Sin embargo, ver Wray (1992) para una visión que simpatiza con nuestra posición.

junto. Finalmente, la afirmación de coherencia en las diversas temáticas específicas también ha sido cuestionada a la vista de la tensión, y a veces contradicción, entre los marcos analíticos, en particular los de Keynes y Kalecki.

Además, hemos sostenido que el deseo de construir una alternativa completa ha llevado a intentos de síntesis equivocados. Una afirmación implícita de este artículo es que la síntesis no es apropiada, al menos por ahora. La elaboración de una síntesis postkeynesiana general no es un enfoque metodológico útil; parece entrar en conflicto tanto con el deseo de pluralismo como con la diversidad metodológica. Es más, si la coherencia se busca a través de la síntesis, parecería que esto derivaría inevitablemente en una batalla innecesariamente destructiva para la posición predominante.

El desarrollo de una concepción alternativa de coherencia podría ser una estrategia más apropiada para los postkeynesianos que desean establecer el postkeynesianismo como una escuela de pensamiento; pero esto, como ya hemos señalado, implicaría una investigación mucho más detallada del sentido y papel de la coherencia. Cuando esto se haya logrado, los postkeynesianos estarán en una posición mucho más fuerte para desafiar la teoría neoclásica predominante.

AGRADECIMIENTOS

Los autores agradecen a los participantes en la reunión del grupo de estudio postkeynesiano financiado por *ESRC*, en *UCL*, mayo de 1995, y la Conferencia Malvern para la *Review of Political Economy*, agosto de 1995, por sus comentarios. Les gustaría agradecer especialmente a Vicki Chick, Pat Devine, Marc Lavoie, Malcolm Sawyer e Ian Steedman por sus comentarios (y en algunos casos discusiones útiles) sobre versiones previas de este artículo. Además, estamos muy agradecidos a Geoff Harcourt por sus comentarios detallados y a un *referee* anónimo de esta revista. Los errores aún presentes son responsabilidad de los autores.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDREWS, P. W. S. (1949). *Manufacturing Business*. Londres: Macmillan.
- ARESTIS, P. (1988). «Post-Keynesian theory of money, credit and finance». En: P. Arestis (ed.), *Post-Keynesian Monetary Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- . (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- ASIMAKOPOULOS, A. (1983). «Kalecki and Keynes on finance, investment and saving». *Cambridge Journal of Economics*, setiembre-diciembre.
- BARAN, P. A.; SWEEZY, P. M. (1966). *Monopoly Capital*. Nueva York: MRP.
- BRASKAR, R. (1978). *A Realist Theory of Science*. Brighton: Harvester.
- . «Realism». En: Bottomore, T. (ed.). *A Dictionary of Marxist Thought*. 2ª ed. Oxford: Basil Blackwell.
- BORTIS, H. (1996). *Institutions, Behaviour and Economic Theory*. Cambridge, C.U.P.
- CAIDWELL, B. (1982). *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*. Londres: Allen and Unwm.
- CAIDWELL, B. J. (1989). «Post-Keynesian methodology: an assessment». *Review of Political Economy*, marzo.
- CHICK, V. (1995). «Is there a case for Post Keynesian economics». *Scottish Journal of Political Economy*, 42, 1, p. 20-36.

- CODDINGTON, A. (1983). *Keynesian Economics: The Search for First Principles*. Londres: George Allen and Unwin.
- DAVIDSON, P. (1991). *Controversies in Post Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- DOW, S. C. (1985). *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*. Oxford: Basil Blackwell.
- DUTT, A. (1988). «Competition, monopoly power and the prices of production». *Thames (Papers in Political Economy)*, otoño, p. 1-29.
- EICHNER, A. S. (1986). *Towards a New Economics: Essays in Post-Keynesian and Institutionalist Theory*. Londres: Macmillan, Armark (NY): M.E. Sharpe (1985).
- EICHNER, A. S.; KREGEL, J. A. (1975). «An essay on post-Keynesian theory: a new paradigm in economics». *Journal of Economic Literature*, diciembre.
- GERRARD, B. (1995). «Keynes, the Keynesians and the classics: a suggested interpretation». *Economic Journal*, 105, p. 429.
- HALEVI, I.; KRIESLER, P. (1991). «Kalecki, classical economics and the surplus approach». *Review of Political Economy*, 3, 1.
- HAMOUDA; O. F.; HARCOURT, G. C. (1988). «Post-Keynesianism: from criticism to coherence?» *Bulletin of Economic Research*, enero; reeditado en: J. Pheby (ed.) 1989).
- HARCOURT, G. C. (1995). *Capitalism, Socialism and Post Keynesianism*. Aldershot: Edward Elgar.
- HILFERDING, R. (1981). *Finance Capital*. Routledge & Keganpaul. (Original: Finanz Kapital, 1910).
- KALDOR, N. (1996). *Causes of Growth and Stagnation in the World Economy*. Cambridge, C.U.P.
- KALECKI, M. (1937a). «A theory of the business cycle». *Review of Economic Studies*, 5.
- . (1937b). «The principle of increasing risk». *Economica*, noviembre.
- . (1954). *Theory of Economic Dynamics*. Londres: George Allen & Unwin.
- . (1968). «Trend and business cycles re-considered». *Economic Journal*, 78, vol. 2.
- KEYNES, J. M. (1967). The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics*, febrero.
- . (1973). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan and the Cambridge University Press for the Royal Economic Society.
- KRIESLER, P. (1987). *Kalecki's Microanalysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LAVOIE, M. (1992). *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar.
- . (1996). «Horizontalism, structuralism, liquidity preference and the principle of increasing risk». *Scottish Journal of Political Economy*, 43, 3.
- LAWSON, T. (1989). «Abstraction, tendencies and stylised facts: a realist approach to economic analysis». *Cambridge Journal of Economics*, 13.
- . (1994). «The nature of Post Keynesianism and its links to other traditions: a realist perspective». *Journal of Post Keynesian Economics*, 14, 4.
- MAINWARING, L. (1992). «Steedman's critique: a tentative response». *Review of Political Economy*, 4, 2.
- MAKI, U. (1989). «On the problem of realism in economics». *Ricerche Economiche*, 43, 1-2. Reeditado en: B. Caldwell (ed.). *The Philosophy and Methodology of Economics*, Worcester: Edward Elgar.
- . (1992). «The market as an isolated casual process: a metaphysical ground for realism». En: B. Caldwell; S. Boehm (eds.) *Austrian Economics: Tensions and New Directions*. Boston/Dordrecht/Londres: Kluwer Academic Publishers.
- MEANS, G. C. (1939). *The Structure of the American Economy*. Parte I: *Basic Characteristics*. Washington DC: GPO.
- . (1972). «The administered-price thesis reconfirmed». *The American Economic Review*, 62, junio, p. 292-306.

- O'DRISCOLL, G. P; RIZZO., M. (1985). *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford: Basil Blackwell.
- POPPER, K. R. (1979). *Conjectures and Refutations*. Londres: Routledge.
- . (1983). *Realism and the Aim of Science*. Londres: Hutchinson.
- SARDONI, C. (1987). *Marx and Keynes on Economic Recession: The Theory of Unemployment and Effective Demand*. Brighton, Sussex: Wheatsheaf Books.
- SAWYER, M. C. (1982). *Macroeconomics in Question: The Keynesian-Monetarist Orthodoxies and the Kaleckian Alternative*. Brighton, Sussex: Wheatsheaf Books.
- . (1985). *The Economics of Michal Kalecki*. Londres: Macmillan.
- SEMMLER, W. (1982). «Theories of competition and monopoly». *Capital and Class*, 18, invierno.
- STEEDMAN, I. (1992). «Questions for Kaleckians». *Review of Political Economy*, 4, 2.
- STEINDL, J. (1952). *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Nueva York: Monthly Review Press.
- SWEEZY, P. M. (1942). *The Theory of Capitalist Development*. New York: O.U.P.
- WRAY, R. (1992). «Alternative theories of the rate of interest». *Cambridge Journal of Economics*, 16.

La economía postkeynesiana y sus críticos*

Philip Arestis, Stephen P. Dunn y Malcom Sawyer

La economía postkeynesiana ha sido criticada recientemente por Walters y Young (1997) en un artículo en el *Scottish Journal of Political Economy*^{1**}. Argumentan que, a diferencia de lo que afirman repetidamente sus partidarios, la economía postkeynesiana como alternativa a la ortodoxia neoclásica no ha sido adecuadamente establecida, y que a la economía postkeynesiana le faltan un conjunto de bases comunes y una metodología específica. La crítica constructiva siempre es bienvenida para cualquier corpus de pensamiento, particularmente si éste es activo y evoluciona ante unos temas económicos, circunstancias y experiencias cambiantes. Sin embargo, nosotros afirmamos que a los argumentos de Walters y Young les falta coherencia y que suponen considerables malentendidos y una errónea interpretación de la economía postkeynesiana. Lo que sugerimos es que Walters y Young ignoran completamente varias contribuciones básicas, importantes y claves. Al hacer esto, no afirmamos que la economía postkeynesiana sea *totalmente* coherente (en el sentido de un *corpus* analítico bien establecido y mutuamente consistente —o al menos no inconsistente—), ni que el análisis de la economía postkeynesiana sea completo. De hecho, ninguna escuela de pensamiento puede afirmar ser 100% coherente. En realidad, nosotros mismos hemos explorado algunas de las diferencias dentro de la economía postkeynesiana (p. ej. Sawyer, 1995: c. 3; Arestis, 1992, 1996a), pero sí afirmaríamos que diferentes corrientes dentro de la economía postkeynesiana (en general, aquellas identificadas como procedentes de Keynes, Kalecki y los institucionalistas) son coherentes. Es en este sentido que recientemente afirmamos que la economía postkeynesiana tiende a la coherencia, y que una de las características centrales es el papel de la demanda agregada en el contexto de una economía monetaria de producción (Arestis, 1996a). No obstante, la coherencia es un criterio potencialmente útil para clasificar y/o evaluar cualquier escuela de pensamiento.

Proseguimos analizando ocho temas utilizados por Walters y Young en su ataque a la economía postkeynesiana. Estos son: la falta de un tema organizador central y de

* Publicado en: Arestis, Philip; Dunn, Stephen P.; Sawyer, Malcom. «Post Keynesian economics and its critics». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, núm. 4, verano 1999, p. 527-549. Traducción: Gemma Galdon.

1. El *Scottish Journal of Political Economy* contestó a nuestra petición de responder plenamente a los críticos ofreciéndonos la publicación de una pieza corta (Arestis, Dunn y Sawyer, 1999). El presente artículo es una versión sustancialmente ampliada de ese artículo. Damos las gracias a Victoria Chick, Sheila Dow, Geoff Harcourt y Tony Lawson por sus comentarios sobre un borrador anterior, y a Paul Davidson por sus comentarios sobre diferentes versiones de este artículo.

** Nota de los editores: También hemos publicado la traducción de este artículo en las p. 685-706 de este volumen.

coherente; aspectos metodológicos; expectativas, incertidumbre y tiempo; estructura de mercado y naturaleza de los precios; el análisis postkeynesiano del dinero; la aproximación postkeynesiana a la política económica; la relación entre la obra de Kalecky y la de Keynes; y la economía postkeynesiana y los neoricardianos.

1. LA FALTA DE UN TEMA ORGANIZADOR CENTRAL Y DE COHERENCIA

Walters y Young alegan que «la idea frecuentemente expresada (ver Lawson, 1994) de que los postkeynesianos están unidos por su oposición a la teoría neoclásica es insuficiente para proporcionar una visión de lo que es el postkeynesianismo o de cómo se relaciona con otros enfoques no ortodoxos» (p. 690). Esto supone establecer un hombre de paja, en el sentido de que nadie afirmaría que la oposición a X puede establecer lo que es Z. Nosotros hemos advertido que «*algunas veces* se ha dicho que la característica unificadora de los postkeynesianos es el rechazo de la economía neoclásica» (Sawyer, 1988: 1, cursivas nuestras), pero también que «la economía postkeynesiana ha superado ya el importante cambio inicial de montar una crítica concertada de la economía convencional» (Arestis, 1996a: 111). Aunque estaríamos de acuerdo con Walters y Young en que «el recitar la oposición a la ortodoxia no contribuye en nada a establecer la naturaleza o las características del postkeynesianismo, como una escuela de pensamiento diferenciada» (p. 690), el realizar esta afirmación en el contexto de un debate sobre la coherencia del postkeynesianismo parece suponer que los postkeynesianos recitan regularmente la oposición a la economía neoclásica. Una rápida ojeada a, por ejemplo, el *Journal of Post Keynesian Economics* o la asistencia a conferencias postkeynesianas revelaría rápidamente que se dedica muy poco tiempo a recitar la oposición a la ortodoxia.

A diferencia de Walters y Young, nosotros afirmamos que existen temas centrales en la economía postkeynesiana que incluyen una preocupación por la historia, la incertidumbre, los aspectos distributivos y la importancia de las instituciones políticas y económicas en la determinación del nivel de actividad en una economía (ver Arestis, 1996a). Pero el tema principal central son las aportaciones clave de Keynes y Kalecki, específicamente las que plantean que, en una economía monetaria de producción, el nivel de actividad económica es fijado por el nivel de la demanda efectiva, y que hay muy pocas razones para pensar que el nivel de demanda efectiva vaya a ser coherente con el pleno empleo. La expansión de la demanda efectiva requiere una extensión del crédito, lo que generalmente supone la creación de dinero. El dinero es visto como creado endógenamente por el sector privado «para satisfacer las necesidades del comercio». Se considera que el gasto en inversión juega un papel crucial en la determinación del nivel de demanda efectiva. Es precisamente este papel clave de la demanda efectiva en la determinación del nivel de actividad económica de una economía monetaria de producción, lo que niega la economía neoclásica, el monetarismo en sus varias formas, la nueva macroeconomía clásica, la economía austríaca y el nuevo keynesianismo. Además, el desempleo observado en las economías industrializadas avanzadas se toma como una prueba *prima facie* de este argumento. Mientras que Walters y Young mencionan estas contribuciones más adelante en el contexto de un debate sobre la incertidumbre fundamental (p. 699), parecen olvidarlas en el resto del artículo.

Walters y Young (p. 690) afirman que «no existe “unidad de análisis” específica» en la economía postkeynesiana. Claramente, la economía postkeynesiana no se basa en el individualismo metodológico. Una respuesta postkeynesiana a la idea de que la macroeconomía debe tener una base microeconómica es que la microeconomía debe también tener una base macroeconómica. La obra de Kalecki y Keynes deja claro que la economía postkeynesiana siempre tuvo una base microeconómica (aunque fueran algo distintas). El análisis postkeynesiano (junto con algunos otros) pretende enlazar el comportamiento individual, organizativo y sistémico. Los individuos toman sus propias decisiones sobre qué comprar, cuánto trabajo ofertar, etcétera, pero lo hacen en un contexto de esfuerzos de ventas, de disponibilidad de crédito, del nivel de demanda agregada, de normas sociales, etcétera, lo que implica que «ninguna persona es una isla», más que que «no existe una cosa como la sociedad».

La perspectiva postkeynesiana sobre estos temas ha sido bien resumida por Chick (1995), quien afirma que la relación entre las preferencias y las decisiones individuales y los agregados es compleja. Prosigue explicando que:

a) La EPK [Economía Postkeynesiana] respeta la necesidad de teorías de la acción individual bien desarrolladas. No obstante, dos de las conclusiones más importantes de Keynes, la paradoja del ahorro y la ineficiencia de los recortes salariales para restaurar el pleno empleo, resultan de la operación de la falacia de la composición. El todo es a veces menos y a veces más que la suma de las partes. Las acciones individuales tienen consecuencias macroeconómicas inintencionadas.

b) La consecuencia es que el individualismo metodológico, que supone que el conocimiento del comportamiento atomizado es suficiente para construir resultados macroeconómicos, es rechazado.

c) Los PK rechazan el atomismo en favor de una concepción de las acciones individuales como socialmente condicionadas o contingentes. Por lo tanto,

- las convenciones juegan un papel importante;

- la agregación en grupos con intereses, limitaciones o convenciones similares es tanto posible como, para algunos propósitos, eficiente.

d) Habiendo aceptado la validez de la agregación por grupos de interés, es posible analizar el conflicto entre grupos y su resolución. Los PK consideran que ésta es una tarea importante. p. 26.

Walters y Young afirman que el enfoque que supone interacciones individuales y sociales a varios niveles «en sí mismo, no proporciona ninguna teoría característica del acto económico» (p. 690). Sin embargo, existe una teoría así desarrollada por los postkeynesianos que puede ser descrita como la concepción transformadora de la agencia humana. En esta concepción, «los individuos *reproducen o transforman* la estructura social que, en el momento de cualquier acto individual, sólo puede ser tratada como algo dado [...] la acción humana en total siempre es reproductora/transformadora» (Lawson, 1994: 520, cursivas nuestras). Además, «la toma crucial de decisiones económicas, por definición, asegura que las variables económicas que interfieren en el entorno del que toma las decisiones no son ahistóricas. Las decisiones cruciales crean un nuevo futuro» (Davidson, 1989: 153). Existe una concepción organicista (más que atomística) del acto económico. Por ejemplo, «una visión orgánica del proceso económico toma una visión más compleja de la naturaleza humana

y del comportamiento individual, viendo a los individuos como seres sociales» (Dow, 1991: 185).

Walters y Young afirman que «el deseo de coherencia en el postkeynesianismo puede... ser considerado como parte del intento de reflejar la teoría predominante para emular su alcance» (p. 687). Primero, nótese que los postkeynesianos dudarían del alcance de la aplicabilidad de la teoría neoclásica (si ésta se identifica con la convencional). Los mismos Walters y Young señalan que Davidson (1991a), en particular, parece «considerar a la teoría neoclásica como un caso especial de la posición postkeynesiana más general, que asume la neutralidad del dinero y la validez de la ley de Say» (p. 694). Keynes (1936) tituló la *Teoría general*, lo que se puede entender como que Keynes veía su teoría como la general, de la que el equilibrio de pleno empleo era un caso especial. Segundo, la economía neoclásica se puede considerar completa en que se puede afirmar que cubre todas las áreas de una economía, para todos los tiempos y todos los lugares. Esto se consigue considerando que todos los tipos de mercado operan esencialmente de la misma forma, mientras que el análisis postkeynesiano considera que los mercados financieros, de trabajo y de productos funcionan de formas bastante diferentes. Tercero, nosotros no afirmamos que el postkeynesianismo sea completo en su cobertura: por ejemplo, el postkeynesianismo ha tenido poco que decir sobre las relaciones de producción y de empleo y el cambio tecnológico. Es necesario completar el análisis postkeynesiano con otros varios, y existen áreas que aún están subdesarrolladas o necesitan ser desarrolladas (ver Arestis, 1996a: 130 para más detalles).

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Walters y Young (p. 688) son críticos con la aceptación postkeynesiana de más de una metodología, y afirman que «[des]afortunadamente... los postkeynesianos han recurrido, casi de forma exclusiva, al realismo en un intento de evaluar las teorías en base a su realismo "de superficie", sin prestar atención al método utilizado o a las intenciones de la teoría concreta» (p. 689). Una escuela de pensamiento puede ser unificada por una perspectiva metodológica concreta. De hecho, este es un argumento común entre los postkeynesianos (Chick, 1995; Lawson, 1994; Dow, 1995). Argumentan que lo que caracteriza a los postkeynesianos es un método y una visión distintiva. Walters y Young (p. 690) sostienen, sin embargo, que existen, de hecho, estrategias metodológicas significativamente *diferentes* y *mutuamente incompatibles*. Identifican tres enfoques metodológicos postkeynesianos y contrastan el realismo crítico, expuesto por Lawson (1997), con el método babilónico de Dow (1985, 1990) y «la metodología generalizadora... asociada más estrechamente con Davidson». Sin embargo, virtualmente, toda su discusión está relacionada con los dos primeros, por lo que continuaremos en este sentido. Esbozamos brevemente las dos primeras metodologías para ver si, en esencia, son incompatibles.

El realismo crítico acepta la existencia de un mundo material independiente de los pensamientos y la consciencia de los individuos (Lawson, 1997). Propone una ontología diferenciada y defiende un método específico, la retroducción, para establecer conocimiento sobre el mundo (y su contenido), que se presume que existe. La retroducción, que no es ni deductiva ni inductiva, implica que el análisis procede de fenó-

menos manifiestos hacia las estructuras «profundas». Como resultado, las abstracciones deben ser apropiadas y relacionadas con estructuras reales (y no construcciones artificiales) y con lo esencial (aunque no necesariamente lo más general). La teorización realista supone ir de los fenómenos superficiales hasta los mecanismos causales más profundos. Sin embargo, estas estructuras más profundas no son en ningún sentido naturales o inmutables. Más bien, se propone una visión específica de la actuación humana basada en la intencionalidad de los agentes (económicos) y su capacidad transformadora. Como tales, los realistas críticos tratan con una ontología estructurada y, sin embargo, de sistema abierto, y no con una ontología de sistema cerrado que puede utilizarse para describir la economía convencional. Para ayudar al argumento subsiguiente, haremos una breve digresión para considerar la distinción entre sistemas abiertos y cerrados.

Lawson (1994, 1995a, 1997) afirma que la economía neoclásica está apuntalada por una filosofía positivista tipo Hume, según la cual la realidad comprende la conjunción constante de acontecimientos atomizados —una perspectiva ontológica de sistema cerrado—. En este enfoque, el objetivo de la ciencia económica es elaborar regularidades universales de acontecimientos y proporcionar explicaciones teóricas de la forma (general) «siempre que se produzca el acontecimiento (del tipo) X, entonces tendrá lugar el acontecimiento (del tipo) Y». Esta estructura de ciencia se deduce vagamente de dos formas particulares de cierre —la intrínseca y la extrínseca—. La condición intrínseca de cierre se refiere a la inmutabilidad del fenómeno en cuestión y puede decirse que, aproximadamente, sugiere que una causa produce siempre el mismo efecto. La condición extrínseca requiere que el fenómeno en cuestión sea aislado de las influencias externas y se refiere a la condición de que un efecto tiene la misma causa. Juntas, estas dos condiciones de cierre permiten una relación determinada de acontecimientos regulares. En cambio, un enfoque de sistema abierto sostiene que, en general, las condiciones de cierre no son aplicables, debido a que el fenómeno en estudio es o transmutable y/o vinculado orgánicamente. Como resultado, incluso cuando se puedan considerar acontecimientos regulares en el ámbito social, pueden existir debido a la interacción continua entre el agente reflexivo (intrínseco) y la estructura; éstas regularidades serán parciales y multifacéticas, y no predecibles ni universales.

Walters y Young, sin embargo, subrayan varias deficiencias (percibidas) en el enfoque realista crítico. Sugieren que, mientras el enfoque realista crítico puede llevar a una poderosa crítica de la econometría predictiva (Lawson, 1995b), en sí mismo «no resuelve ni, en realidad, alivia sustancialmente los problemas de evaluación de la teoría» (Walters y Young: 688). Específicamente, ¿cómo sabe uno cuando se ha encontrado con una estructura causal «profunda»? En el mejor de los casos, afirman Walters y Young, el realismo crítico sólo puede ser entendido como un medio de expresar o interpretar, más que de evaluar, la teoría. Aunque estas críticas son bienvenidas, Walters y Young sólo consiguen destacar algunos de los problemas (intrínsecos) de la teorización en sistemas abiertos y de elucidación de las estructuras transformadoras. Las críticas que Walters y Young exponen corresponden a la ontología del sistema social (así constituido) y no al método del realismo crítico *per se*. Además, existe un compromiso implícito (aunque amplio) hacia las teorías que presuponen apertura en el ámbito de lo social, sobre aquellas que no lo hacen.

Walters y Young prosiguen discutiendo el método babilónico asociado a Dow (1985, 1990). El enfoque babilónico afirma la existencia de una realidad transmutable compleja y vinculada orgánicamente, pareciendo así que rechaza todas las estructuras generales *teóricas* globales. El método babilónico, sugiere Dow, puede entonces considerarse una meta-metodología. Sin embargo, afirman Walters y Young, como el babilonismo, igual que el realismo crítico, no proporciona ningún marco evaluativo para comparar y contrastar metodologías y/o teorías que compiten entre sí, no puede ser considerado como tal y, por lo tanto, no puede ser contrastado con otras metodologías. Se presentan dos planteamientos contra este enfoque babilónico con respecto a la coherencia metodológica del postkeynesianismo. En primer lugar, el pluralismo y el holismo expuestos por la perspectiva babilónica parecen estar en desacuerdo con la noción de consistencia y coherencia. Sin embargo, aquí Walters y Young mezclan teoría con método. Debido a las complejidades y apertura del sistema social (la posición metodológica), el pluralismo al nivel de la teoría es aceptado (Dow, 1990). De hecho, la discusión anterior acerca del realismo crítico implicaba que, en ausencia de un marco evaluativo riguroso, el pluralismo en la teoría es muy probable (Lawson, 1994: 525-6). Además, el método babilónico está predispuesto a la teorización en sistemas abiertos, ya que el organicismo, un presupuesto central, imposibilita el cierre (p. ej., la condición extrínseca está ausente).

Se sigue un segundo argumento que esboza una tensión entre la complejidad irreducible y la apertura asociada con el babilonismo y su incompatibilidad con la elucidación de estructuras causales «profundas» asociadas con el realismo crítico. Sin embargo, las estructuras causales «profundas» no son inmutables; en realidad, son abiertas e indeterminadas, y no simultáneas con otros dominios de experiencia y acontecimientos, y son, como tales, complejos. Tal como se ha mencionado anteriormente, el organicismo y el holismo, que Dow subraya como algo particular del método babilónico, son razones específicas para la ausencia de cierre esbozada más arriba. De hecho, esto sugiere otra vinculación con el realismo crítico. A nivel general, a pesar de las diferencias semánticas (que Walters y Young interpretan como diferencias sustantivas), tanto el babilonismo como el realismo crítico suponen un compromiso con la teorización en sistema abierto. No son incoherentes.

Walters y Young sostienen que las metodologías babilónicas y del realismo crítico son incompatibles con las otras tradiciones metodológicas, básicamente por dos razones. Primero, porque éstas aparentemente implican un modo de pensamiento cartesiano o positivista lógico que aparece como antitético a los enfoques babilónico y realista crítico. Segundo, porque el método babilónico subraya explícitamente el problema de construir teorías generales, lo que este enfoque aparentemente evita. Sin embargo, esto ignora la consideración del estilo retórico de Keynes (intentando convencer a los partidarios de la teoría ortodoxa de que están equivocados ocultando el verdadero contenido revolucionario de la *Teoría general*) y el paradigmático cambio de visión requerido desde esta perspectiva. Al rechazar el axioma ergódico, el sistema de Keynes rechaza el supuesto de la naturaleza inmutable de los fenómenos económicos a través del tiempo y exhibe así una preocupación por la historia. Y, asumiendo una concepción transmutable de los procesos económicos y el agente humano, tanto Keynes como Davidson establecen importantes límites a la posibilidad de cierre. Así, mientras que la *Teoría general* es más general en un sentido axiomático, no es general en términos de la his-

toria (el sentido al que se refiere Dow), es decir, no es universalmente aplicable a todas las economías en todos los tiempos.

Este enfoque generalizado, de forma similar tanto al realismo crítico como al babiloniano, exhibe también un compromiso con la teorización en sistema abierto. De hecho, este es el elemento metodológico que une a los postkeynesianos. Además, en estos enfoques pueden identificarse cuatro elementos comunes (vinculados orgánicamente). Destacan 1) una concepción transformacional del agente humano, es decir, que la elección es genuina e importa; 2) una concepción organicista de dicho agente; 3) esto impide el cierre (completo) y la elaboración de un informe determinista de los fenómenos económicos; y, por lo tanto, 4) el objetivo de la ciencia económica es entonces la explicación, no la predicción.

Así, ignorando las cuestiones de presentación, los temas metodológicos específicos pueden esbozarse e identificarse, contrariamente a la conclusión de Walters y Young. Aunque puede persistir una cierta tensión, puede discernirse una visión metodológica fundamental que caracteriza a los economistas postkeynesianos —*el compromiso con la teorización en sistema abierto*, un enfoque que enfatiza fundamentalmente el agente, la transformación, la interdependencia y la explicación—. Se encuentra la coherencia a nivel metodológico. Además, es esta perspectiva metodológica la que sostiene algunos de los principales rechazos a las críticas realizadas contra el postkeynesianismo.

La «metodología generalizadora» a la que se refieren Walters y Young parece consistir en la idea de que la economía neoclásica es un caso especial (de equilibrio que vacía los mercados en ausencia de incertidumbre y donde se cumple la ley de Say) y que el análisis de Keynes puede ser considerado como un caso más general. Walters y Young critican esta tendencia generalizadora cuando escriben que «estos enfoques sufren de las objeciones ahora estándar relacionadas con los problemas de las teorías generales» (p. 338, énfasis en el original). Es extraño que Walters y Young no vuelvan esta crítica hacia la economía neoclásica, que sí se presenta como una teoría general.

Walters y Young afirman, con muy pocas pruebas, que «desafortunadamente, sin embargo, los postkeynesianos han apelado, casi exclusivamente, al realismo en un intento de valorar teorías en base a su realismo “de superficie” sin tener en cuenta ni el método utilizado ni las intenciones de la teoría concreta» (p. 336). Es verdad que los postkeynesianos han defendido sus teorías en base al realismo «de superficie», pero no solamente en base a esto (la coherencia lógica y la explicación también son relevantes). A este respecto, el realismo puede referirse a las suposiciones de la teoría o a las predicciones de la teoría. Uno de los autores de este texto (Sawyer, 1982) avanzó su enfoque kaleckiano en ambos términos y afirmó que, «en el corazón de nuestra aproximación a la macroeconomía está la visión de que ésta debe reflejar las realidades microeconómicas e institucionales de las economías capitalistas desarrolladas, y que las empresas oligopólicas en el mercado de productos y la negociación colectiva en el mercado de trabajo son elementos importantes de estas realidades» (p. 88). Continuó entonces citando datos de concentración industrial y de afiliación sindical, a partir de lo cual queda claro que aquí el realismo fue utilizado para referirse a una realidad estructural (y, en el capítulo 7, se proporciona soporte empírico para el enfoque kaleckiano).

3. EXPECTATIVAS, INCERTIDUMBRE Y TIEMPO

Walters y Young indican que varios autores, como Hamouda y Harcourt (1988: 330) y Arestis (1992: 340) han afirmado que hay coherencia dentro de las *corrientes* identificadas como postkeynesianas. Walters y Young interpretan esto como coherencia entre *temas* como la teoría de los precios, la incertidumbre fundamental y el dinero endógeno, mientras que los planteamientos de los autores mencionados aquí están relacionados con las diferentes corrientes o escuelas (p. ej. kaleckiana, keynesiana, institucionalistas). Por lo tanto, Walters y Young entienden mal la afirmación que se realiza. No obstante, nosotros discutimos sus puntos de vista y afirmamos que su discusión es errónea en varios aspectos. Cada uno de estos temas (especialmente la incertidumbre fundamental y el dinero endógeno) es materia de una continua investigación y de un debate vigoroso entre los postkeynesianos, y no existe coherencia en el análisis postkeynesiano si se interpreta que esto significa que todos los que aceptan la etiqueta de postkeynesianos se adscriben al mismo análisis detallado de, por ejemplo, el dinero o la incertidumbre, o si eso significa que todos los postkeynesianos dan la misma importancia al significado de la incertidumbre.

Walters y Young parecen estar preocupados porque «una idea fundamental identificada por Keynes —la influencia de la incertidumbre sobre el comportamiento de los agentes principales en su sistema— [...] no se interrelaciona con la perspectiva de Kalecki» (p. 700). Un poco después, su argumento cambia a «está claro que la visión kaleckiana sobre el funcionamiento del sistema económico no puede ser modificado simplemente agregando la incertidumbre fundamental, cuyos orígenes surgen de esta misma muy distinta perspectiva teórica» (p. 701).

Está claro que una parte significativa del análisis de Keynes se centró en «las oscuras fuerzas del tiempo y la incertidumbre», aunque se le prestó poca atención en la literatura keynesiana. Sin embargo, en los últimos años se ha producido un renacimiento del interés [en ello] en la literatura postkeynesiana. También está claro que «generalmente, Kalecki dice poco sobre las expectativas» (tal como Walters y Young, p. 700, citan de Sawyer, 1985). El tema surge entonces de si se produce una inconsistencia básica entre estos enfoques, lo que parece ser la visión de Walters y Young, pero nosotros afirmamos que no se produce ninguna inconsistencia esencial. El análisis de Keynes recurre a la distinción entre el riesgo y la incertidumbre. Bajo el primero (que, siguiendo a Paul Davidson, se llamaría ahora el caso ergódico), el que toma las decisiones se enfrenta a una probabilidad conocida de la distribución de los resultados que podrían producir sus acciones: la distribución de probabilidades es totalmente conocida por el individuo, que puede realizar cálculos optimizadores. Con la incertidumbre (no-ergodicidad), el futuro es desconocido y el pasado y el presente sólo proporcionan perspectivas limitadas del futuro. Los cálculos optimizadores precisos no pueden realizarse ya que la información requerida no está disponible y no puede estar disponible debido a la incertidumbre. Tal como afirmó Coddington (1983), una respuesta a la incertidumbre es decir que nada puede decirse sobre la toma individual de decisiones bajo esas circunstancias de incertidumbre. Otra respuesta es «el estudio práctico de los *procedimientos* empleados por los que toman las decisiones como base para sus opciones en situaciones de incertidumbre keynesiana» (Earl y Kay, 1985: 47; ver Dunn, 1998a, 1998b, para otros debates). Sawyer (1985) exploró las suposiciones (implícitas) que

realizó Kalecki sobre las expectativas de las empresas y argumentó que adoptó lo que hoy podría llamarse un enfoque de «expectativas adaptativas»: las visiones sobre el futuro estaban fuertemente condicionadas por los acontecimientos pasados y presentes. Puede así verse que el análisis de Kalecki sobre los precios y las decisiones de inversión no incorporaba un comportamiento optimizador bajo condiciones de riesgo. De hecho, indicó que «ante las incertidumbres que aparecen en el proceso de fijación de los precios, no se asumirá que la empresa intenta maximizar sus beneficios de cualquier forma precisa» (Kalecki, 1971). En realidad, Kalecki modeló las principales influencias sobre las decisiones en los precios y la inversión de las empresas de una forma que es coherente con la incertidumbre.

Walters y Young sugieren que «a pesar de que se sostiene con frecuencia la importancia del tiempo, no se desarrolla ninguna visión concreta o teoría de la dinámica como caracterización del enfoque postkeynesiano» (p. 334). Es bastante difícil discernir lo que se quiere decir con esto, y se hace muy pertinente preguntar qué es una teoría de la dinámica. Además, la visión del tiempo en la economía postkeynesiana está clara. Los procesos económicos deben analizarse como procesos que se producen en un tiempo histórico en el que las experiencias pasadas, tal como se refleja en las expectativas, las creencias, las instituciones, etcétera, influyen sobre las percepciones y las decisiones actuales que moldean lo que pasa en el futuro pero donde el futuro no es una repetición del pasado. En consecuencia, la utilidad de los análisis basados en la utilización del tiempo lógico está limitada en la comprensión de los procesos históricos. Los procesos económicos dependen de su trayectoria. Como tales, cualquier resultado que produzcan estos procesos, sea o no el equilibrio, depende de la ruta seguida. Los postkeynesianos moldean los procesos económicos «como un grupo de subsistemas dinámicos, de forma que la economía ya no es el estudio de cómo los recursos escasos son asignados a unas necesidades infinitas. Más bien es el estudio de cómo los sistemas económicos pueden expandir su output a través del tiempo creando, produciendo, distribuyendo y utilizando el excedente social resultante» (Arestis, 1997: 41).

4. LA ESTRUCTURA DEL MERCADO Y LA NATURALEZA DE LOS PRECIOS

Walters y Young señalan las diferencias entre Kalecki y Keynes sobre la formación de los precios, y claramente existen diferencias: el primero veía el precio como un precio administrado con un margen por encima de los costes medios directos, estando este margen influido por el grado de monopolio y los costes medios directos aproximadamente constantes (con respecto al output) sobre un amplio intervalo; el último consideraba el precio como algo igual al coste marginal, que aumenta con el output. Sorprendentemente, Walters y Young no investigan las diferencias entre los diversos tratamientos de los precios administrados dentro y fuera de la literatura postkeynesiana (ver Sawyer, 1992).

Tiene cierta significación para el análisis económico establecer qué enfoque de fijación de precios es el más relevante (comoquiera que se juzgue la importancia), y si, efectivamente, un solo enfoque acerca de la fijación de precios puede resumir adecuadamente una realidad diversa. Pero el tema aquí se refiere a la interacción entre el análisis de la fijación de precios adoptado y el resto del análisis. Walters y Young parecen creer que el análisis de Keynes debe ser aceptado (o rechazado) en su totalidad:

«dado que la visión de Keynes [sobre la fijación de precios] es rechazada,» escriben, «la cuestión crucial es si el postkeynesianismo puede sencillamente tomar a Kalecki (y a otros teóricos del margen de precios) como base para su teoría de precios y seguir manteniendo los análisis keynesianos referentes a la incertidumbre y el dinero» (p. 341). Si esto significa que la aproximación de Kalecki a la fijación de precios es incompatible con las ideas de incertidumbre y preferencia de liquidez, entonces sencillamente tendremos que estar en desacuerdo. Kalecki y Keynes comparten la visión de que los precios reflejan los costes (a un nivel de output determinado por la demanda agregada) y que las decisiones sobre los precios tienen importantes implicaciones para los salarios reales. En los dos casos, las empresas están rodeadas de incertidumbre y no pueden calcular el precio «óptimo» con precisión. En los dos casos, la expansión de la demanda agregada requiere la creación de crédito; las consideraciones sobre la preferencia de liquidez tienen un impacto sobre la demanda y la oferta de dinero, pero esto es independiente de cualquier consideración sobre cómo llegan las empresas a sus decisiones sobre los precios.

En términos de la naturaleza de los precios, Walters y Young consideran que «muchos postkeynesianos [...] parecen considerar el *supuesto* de los precios competitivos como inapropiada y equivalente a la teoría ortodoxa. Esto es lo que parece causar la preferencia por la teoría de Kalecki del poder monopolístico» (p. 341, énfasis en el original). No se proporciona ninguna prueba de estas afirmaciones. Muchos postkeynesianos (incluyendo a los autores del presente artículo) tratarían a la mayoría de precios como si fueran fijados en medios imperfectamente competitivos (si bien aceptando que algunos precios son fijados en mercados atomísticamente competitivos). También es verdad que la ortodoxia implica el análisis de la competencia perfecta, y si la hipótesis de los precios competitivos implica el análisis de la competencia perfecta, entonces evidentemente el supuesto de precios competitivos se toma de una parte del análisis ortodoxo. Pero la mayor parte de los postkeynesianos no verían esto como una razón en sí misma para desechar los precios competitivos. Los postkeynesianos también advertirían generalmente que el análisis de Keynes de los mercados y los precios competitivos divergía significativamente de la ortodoxia (ver abajo).

5. EL ANÁLISIS POSTKEYNESIANO DEL DINERO

No debería sorprender a nadie que los economistas postkeynesianos difieran en sus visiones sobre el análisis del dinero: artículos de autores como Arestis y Howells (1996), Dow (1996), Lavoie (1996) y Pollin (1991) expresan claramente estas diferencias. Sin embargo, los acuerdos amplios no deberían ser ignorados, especialmente cuando existe una distancia tan grande entre los enfoques postkeynesiano y ortodoxo. Los acuerdos amplios serían que el dinero es en gran parte o en su totalidad dinero de crédito, creado en el sector privado por los bancos. El público no bancario demanda créditos y, a medida que estos créditos se conceden, se crea el dinero (y es a la vez destruido al cancelar los créditos). Los aumentos del gasto (tanto si representan un aumento real como si reflejan unos precios más altos) tienen que ser financiados. En este proceso, la preferencia de liquidez del sector bancario ocupa el escenario central, tal como se ha demostrado en Arestis y Howells (1996). El papel clave del dinero en la expansión de la demanda queda claro con lo siguiente:

El aumento del output resultará en un aumento de demanda de dinero en circulación, y esto requerirá un aumento de los créditos del banco central. Si el banco respondiera a esto aumentando el tipo de interés hasta un nivel en el que la inversión total disminuyera en una cantidad igual a la inversión adicional causada por la nueva inversión, no se produciría ningún aumento de la inversión, y la situación económica no mejoraría. Por lo tanto, la precondition para la mejora es que el tipo de interés no aumente demasiado en respuesta a un aumento de demanda de crédito [Kalecki, 1990: 191].

Walters y Young (p. 701) señalan correctamente que uno de nosotros escribió que «Kalecki estuvo generalmente poco preocupado con el detalle de los sectores financieros o la naturaleza del dinero *per se*» (Sawyer, 1985). No lo negamos, pero señalamos, por el contrario, que el análisis de Kalecki puede enriquecerse a partir de la consideración del sector financiero y de la naturaleza del dinero, observando que Kalecki analizaba un sistema financiero que era bastante rudimentario comparado con los sistemas financieros actuales. Nuestros propios escritos sobre los análisis de los temas financieros y monetarios de Kalecki (Arestis, 1996b; Sawyer, 1996) revelan que, incluso con la limitada atención que Kalecki prestó a estos fenómenos, su análisis encaja dentro de las líneas generales expuestas aquí.

Esta conclusión se refuerza cuando tomamos en consideración los recientes avances postkeynesianos en teoría financiera y monetaria. Estos consisten esencialmente en una aplicación al sector financiero de la teoría de las grandes empresas que fijan los precios de los servicios financieros con un margen sobre el coste; el input o coste clave es el precio al que los fondos del banco central están disponibles. Esto es básicamente kaleckiano, no porque el dinero endógeno sea una hipótesis más razonable para una economía moderna desarrollada, sino porque está construido para responder a las cuestiones planteadas por Kalecki. Nosotros consideramos que la teoría monetaria reciente tiene cuatro corrientes: en primer lugar, se centra en el vínculo entre los aumentos planificados del gasto, la demanda y la oferta de créditos y la relación entre la creación de créditos y el dinero. En segundo lugar, existe una teoría de la fijación de precios en términos de la relación entre la tasa de descuento del banco central, el tipo de interés sobre los préstamos y otros tipos. En tercer lugar, existe una visión general de que los créditos crean depósitos y reservas, en lugar de ser las reservas y los depósitos los que crean los préstamos (como en la historia tradicional del multiplicador del crédito). En cuarto lugar, existen algunas consideraciones acerca de los flujos (demanda, oferta de nuevos préstamos), pero también existen consideraciones del stock. El dinero sólo sigue existiendo si existe una demanda para ese stock de dinero. Las consideraciones sobre la preferencia de liquidez (incluyendo, significativamente, la del sector bancario, como se ha señalado anteriormente) pueden influir tanto en la demanda de un stock de dinero como en la posición de la cartera del banco.

6. LA POLÍTICA ECONÓMICA

En términos de política económica, Walters y Young plantean que «podría argumentarse que se podría construir una agenda unificada alrededor de un conjunto acordado de políticas» (p. 695). Afirman que, «a pesar de los diversos intentos de construir un con-

junto concreto de políticas económicas características, todo a lo que puede asociarse el postkeynesianismo en el ámbito de políticas económicas es la política de rentas» (p. 695). No se dan referencias de los «diversos intentos», y nosotros no conocemos ningún intento de establecer políticas característicamente postkeynesianas (a diferencia de postkeynesianos individuales que escriben sobre políticas económicas –ver, por ejemplo, Arestis y Sawyer, 1998)–. Estamos en desacuerdo con su afirmación, tanto en términos de la asociación del postkeynesianismo con la política de rentas como con la consiguiente ausencia de políticas que puede asociarse con el postkeynesianismo. Mientras que unos pocos destacados postkeynesianos americanos (notablemente Sidney Weintraub) sí defendieron una política de rentas basada en los impuestos, nosotros no vemos la política de rentas como algo específicamente postkeynesiano ni en términos de que la mayoría de (o todos) los postkeynesianos defiendan la política de rentas ni de que ésta sea exclusiva de los postkeynesianos (y, claramente, la defensa de esta política en los años 60 y 70 se extendió mucho más allá de los postkeynesianos). El único sentido en el que nosotros veríamos la política de rentas como parte de la política económica postkeynesiana surge del rechazo de los postkeynesianos a la interpretación monetarista de la inflación, por la cual el aumento del stock de dinero *causa* la inflación, y de la visión postkeynesiana de que la inflación surge del lado real de la economía, siendo los aumentos del stock de dinero causados por el proceso inflacionario. El control de la inflación requiere algo más que el control del stock de dinero (suponiendo incluso que tal control fuera posible).

Arestis (1992, 1996a) considera las políticas económicas postkeynesianas, y aunque hace referencia a la política de rentas, tal política es criticada y rechazada. Pero existe un claro y positivo análisis económico postkeynesiano que afirma que el sistema capitalista basado en los principios del mercado libre es inherentemente cíclico e inestable. Dejada a sí misma, la economía de mercado no conseguiría, ni podría mantener, la utilización total de los recursos existentes; tampoco podría promover la distribución equitativa de la renta y de la riqueza. Existe, por lo tanto, un papel potencial para las políticas económicas. No obstante, las políticas económicas no pueden generalizarse a todas las situaciones y experiencias. Las situaciones concretas, las experiencias históricas y las características sociológicas tienen una importancia considerable para las propuestas específicas de políticas. Teniendo en cuenta este principio general, sugeriríamos que existe un conjunto de políticas económicas ampliamente compartidas y características postkeynesianas que surgen del acuerdo de que unos altos niveles de empleo requieren (como condición necesaria pero no suficiente) altos niveles de demanda agregada, y que en una economía de mercado descentralizada no existen mecanismos automáticos que aseguren estos altos niveles de demanda agregada. Los postkeynesianos difieren sobre las formas por las cuales se puede asegurar un alto nivel de demanda agregada y las limitaciones en la aplicación y funcionamiento de estas políticas. Por ejemplo, algunos verían los déficits fiscales como el camino, mientras que otros verían que estos déficits ya no son posibles bajo las limitaciones impuestas por los mercados financieros globalizados. Algunos se centrarían en formas de estimular la inversión (ver los artículos en Arestis y Sawyer, 1997a), mientras que otros prestarían atención a la reforma de los convenios institucionales, tanto de aquellos que gobiernan el sistema financiero internacional (por ejemplo, Davidson, 1992-3) como de aquellos relacionados más de cerca con la Unión Europea (Arestis, 1997; Arestis y

Sawyer, 1997b). Estas propuestas obviamente no son incompatibles y reflejan diferentes percepciones de las limitaciones de la política económica.

7. SOBRE KALECKI Y KEYNES

En el curso de sus ataques a la economía postkeynesiana, Walters y Young realizan diversas afirmaciones sobre la obra de Kalecki y de Keynes que creemos que son incorrectas o erróneas (o, como máximo, interpretaciones idiosincráticas de Kalecki y de Keynes que no serían aceptadas por los académicos postkeynesianos). Nosotros particularmente discrepamos de las siguientes declaraciones:

La historia de Keynes es una en la que las consecuencias agregadas del comportamiento individual racional ante la incertidumbre no se convierten automáticamente en autocoherentes. El análisis se centra en el comportamiento de los individuos y se abstrae deliberadamente del detalle institucional y de las rigideces de mercado; es *deliberadamente* no «realista» (p. 700).

La visión de los precios de Keynes *era suponer* el funcionamiento de los mercados competitivos para así ilustrar el desajuste del sistema como resultado de otros factores claves, en particular, el papel del dinero en un entorno incierto (p. 697).

Un mercado competitivo es una institución tanto como una industria monopolística y, en este sentido, Keynes no se abstrae del detalle institucional. Walters y Young sugieren fuertemente que Keynes no realizó la hipótesis de los mercados competitivos porque pensara que la competencia era una buena hipótesis a realizar (comoquiera que uno defina «buena»), sino que Keynes supuso la competencia para mostrar que el análisis previo, basado en la competencia atomística, era erróneo. No conocemos ninguna afirmación de Keynes que indique que él, de forma deliberada y consciente, realizara la hipótesis de la competencia para así atacar a los «economistas clásicos» en su propio terreno. Por qué Keynes supuso la competencia atomística y no la competencia imperfecta es una cuestión interesante, dado el compromiso de sus asociados más próximos, como Joan Robinson y Richard Kahn, con el desarrollo de la teoría de la competencia imperfecta. El mismo Keynes, sin embargo, no vio ninguna razón para utilizar la competencia imperfecta.

Chick (1992) señala: «está clara y ampliamente acordado que en la *Teoría general*, Keynes utilizó las convenciones de la competencia perfecta». Pero «la pequeña empresa está limitada por la demanda y no puede vender una cantidad infinitamente grande» y «la teoría establecida de la competencia perfecta impone la hipótesis de la previsión perfecta. En cambio, en la *Teoría general*, los productores están inciertos acerca de la demanda a la que se enfrentan» (p. 149). Sigue afirmando que «una vez se aborda la cuestión de la incertidumbre, la *Teoría general* es compatible con cualquier o con todas las estructuras de mercado». De forma similar, Dutt (1992) afirma que «Keynes creyó que su análisis del equilibrio con desempleo no requería ningún tipo de imperfección de mercado, sino que su teoría discrepaba de alguna forma obvia del supuesto neoclásico de la competencia perfecta» (específicamente, Keynes no supuso el conocimiento perfecto, ni que las empresas podían vender tanto como desearan al precio corriente).

Walters y Young insisten en que

no es la adopción del supuesto de la competencia imperfecta lo que causa problemas en relación a la compatibilidad de las visiones keynesiana y kaleckiana. Más bien es la formulación concreta del comportamiento imperfectamente competitivo de las empresas en Kalecki lo que discrepa de la explicación de Keynes del fallo de la demanda efectiva. Una vez que el comportamiento de las empresas monopolistas se convierte en fundamental, ello dificulta la comprensión de que los mercados de varias formas pueden proporcionar señales inapropiadas por razones que se derivan del papel del dinero (p. 341).

Nos es difícil desenmarañar lo que están diciendo en este pasaje. Convertir en fundamental el comportamiento de las empresas monopolistas puede oscurecer el análisis, pero esto no significa necesariamente que exista una incompatibilidad: enfatizar el punto X puede oscurecer el punto Y, pero no hace que X e Y sean incompatibles. ¿Qué se quiere decir con convertir en fundamental el comportamiento de las empresas? Si se quiere decir que, en ausencia de fijación monopolística de precios (p. ej., algún tipo de fijación de precios competitivo, de cualquier forma que se defina), existiría pleno empleo de acuerdo con el análisis kaleckiano, esto iría en contra de la propia obra de Kalecki. Su formulación inicial del principio de la demanda efectiva (Kalecki, 1934) suponía la «libre competencia». Su enfoque de la fijación de los precios basado en el grado de monopolio fue desarrollado a partir de sus observaciones sobre el comportamiento de fijación de los precios y las condiciones del coste, y se planteó como un análisis relevante de la fijación de precios, con implicaciones claramente derivadas para la distribución de la renta.

Walters y Young sugieren además que «las teorías subyacentes de la competencia en Kalecki y en los clásicos son bastante diferentes». En concreto, se puede afirmar que esto se debe, en parte, a la influencia neoclásica del análisis de Kalecki de las empresas oligopolísticas (p. 695). A pesar de que Kalecki (1940) derivó una curva de oferta bajo competencia imperfecta que podría considerarse como neoclásica, y de que supuso la maximización del beneficio por parte de empresas «de caja negra» con información completa, sus artículos tanto de antes como de después de esa fecha no muestran ninguna influencia neoclásica. Ignoran también la profunda influencia de los economistas clásicos, incluyendo a Marx, sobre Kalecki, que fue claramente mucho mayor que cualquier influencia neoclásica. El sentido en el que el enfoque de Kalecki puede ser considerado como neoclásico es que él vería que una mayor concentración llevaría a una mayor grado de monopolio, lo que a su vez llevaría a un mayor margen sobre los precios por encima del coste, lo cual es, evidentemente, parecido a la tesis que encontramos en el enfoque de estructura-conducta-actuación. A pesar de que ese enfoque alcanzó en un momento dado el estatus de ortodoxia, encarna una visión bastante diferente de los determinantes de los beneficios y de la distribución de beneficios del énfasis neoclásico en la productividad marginal; por lo tanto, para nosotros el enfoque estructura-conducta-actuación no es neoclásico. En Kalecki, la distribución de beneficios está influida por el grado de monopolio, y el volumen de beneficios por el gasto en inversión, mientras que en el enfoque neoclásico las consideraciones sobre la productividad marginal son supremas (ver Sawyer, 1990 para más detalles).

8. LA ECONOMÍA POSTKEYNESIANA Y EL ENFOQUE NEORICARDIANO

Walters y Young (p. 698-699) aluden a la relación entre el análisis sraffiano (neoricardiano) y la economía postkeynesiana. La característica principal de la economía sraffiana que es relevante aquí es la utilización del análisis de largo plazo en el que se produciría una igualación de las tasas de beneficio y la utilización completa de la capacidad a largo plazo. El supuesto de que existen fuerzas persistentes que conducen a la economía hacia una posición normal o de largo plazo cuando el mundo está caracterizado por las incertidumbres, los contratos nominales y la dependencia de la trayectoria, es poco coherente con los elementos básicos de la economía postkeynesiana. Roncaglia (1992) resume el argumento cuando dice que «la interpretación del output de Sraffa como “centros de gravitación de largo plazo” [...] es [...] un obstáculo a la integración de los análisis sraffiano y keynesiano, y debería ser abandonada» (p. 17).

Diversos autores han visto el enfoque sraffiano como diferente al postkeynesiano. Por ejemplo, Lavoie (1992) indica que «varias corrientes de la economía no ortodoxa pueden ser reagrupadas bajo el mismo paraguas, especialmente los postkeynesianos, los neoricardianos, los radicales (marxistas) y los institucionalistas [...]. Yo llamaré a los elementos comunes de estos cuatro enfoques el programa de investigación post-clásico» (p. 2). En cambio, Hamouda y Harcourt (1988) identifican tres corrientes dentro de la economía postkeynesiana, incluyendo una sraffiana; mientras que Arestis (1996a), que identifica cuatro ramas, la excluye (pág. 112, especialmente el n° 4).

Hay varios aspectos de la relación entre la economía postkeynesiana y la neoricardiana. El primero tiene que ver con la relación entre los enfoques kaleckiano y sraffiano. Walters y Young afirman que «si se quiere situar la teoría del aumento de los precios administrados de Kalecki en un escenario sraffiano o clásico, entonces tenemos derecho a preguntar para qué. Las dos son formas muy diferentes de entender la evolución de los precios de mercado y están diseñadas para iluminar diferentes temas y responder a cuestiones distintas» (p. 699). Podemos estar de acuerdo en que el análisis kaleckiano y sraffiano, tal como fueron desarrollados inicialmente, fueron diseñados con intenciones diferentes y, que, utilizando una perspectiva de «un caballo para cada carrera», los dos pueden utilizarse dependiendo de las circunstancias. El beneficio potencial de una síntesis sería claramente un análisis más rico y más general: hasta qué punto puede conseguirse una síntesis es aún un tema de debate. Somos plenamente conscientes de que la caracterización del largo plazo, concretamente el hecho de si debe caracterizarse por la utilización plena de la capacidad y una tasa de beneficio igualada, es un tema de debate entre algunos autores kaleckianos y sraffianos.

Otro aspecto es la forma en que se toma en consideración el análisis de largo plazo. Si el largo plazo es considerado como una posición que se alcanzará algún día y que es independiente de la trayectoria de la economía, entonces el análisis de largo plazo no se puede reconciliar con la perspectiva postkeynesiana. Si embargo, si el largo plazo es considerado como una posición que no se conseguirá nunca, pero a la cual la economía tiende en todo momento, entonces puede existir un grado de compatibilidad entre las perspectivas sraffiana y postkeynesiana, en las que diferentes análisis son considerados como relevantes para diferentes temas y diferentes cuestiones. Harcourt y Spajic (1997: 25) señalan que «Kalecki y Joan Robinson y sus seguidores, y Paul Davidson y los suyos (aunque las teorías difieren considerablemente), afirman que el método de largo

plazo no tiene mucha utilidad para el análisis *descriptivo*. Pero el método de largo plazo puede aún ser útil para otros tipos de análisis.

Hamouda y Harcourt (1988) concluyeron su artículo sobre la economía postkeynesiana con la siguiente observación:

Lo que hemos intentado demostrar es que, dentro de las diferentes corrientes que hemos debatido y descrito, se pueden encontrar marcos y enfoques coherentes, a pesar de que aún quedan en cada una temas inacabados y cuestiones por resolver. La verdadera dificultad aparece cuando se intenta sintetizar las corrientes para así ver si emerge un todo coherente. Nuestra opinión es que este es un ejercicio equivocado [...]. La perspectiva que es importante deducir, creemos, es la de que no existe una forma uniforme de abordar todos los temas en economía y que varias corrientes de la economía postkeynesiana difieren entre ellas porque se preocupan de temas diferentes y muchas veces a diferentes niveles de abstracción del análisis.

Solamente discrepamos en esto en que nosotros veríamos la economía postkeynesiana de una forma relativamente más limitada, y consideraríamos los enfoques sraffiano, postkeynesiano y otros como parte de una denominación más amplia de economía política postclásica o radical. Existen muchas complementariedades entre estos enfoques (así como algunos conflictos), y en nuestro propio trabajo recurrimos a aspectos de muchos de estos enfoques.

9. RESUMEN Y CONCLUSIONES

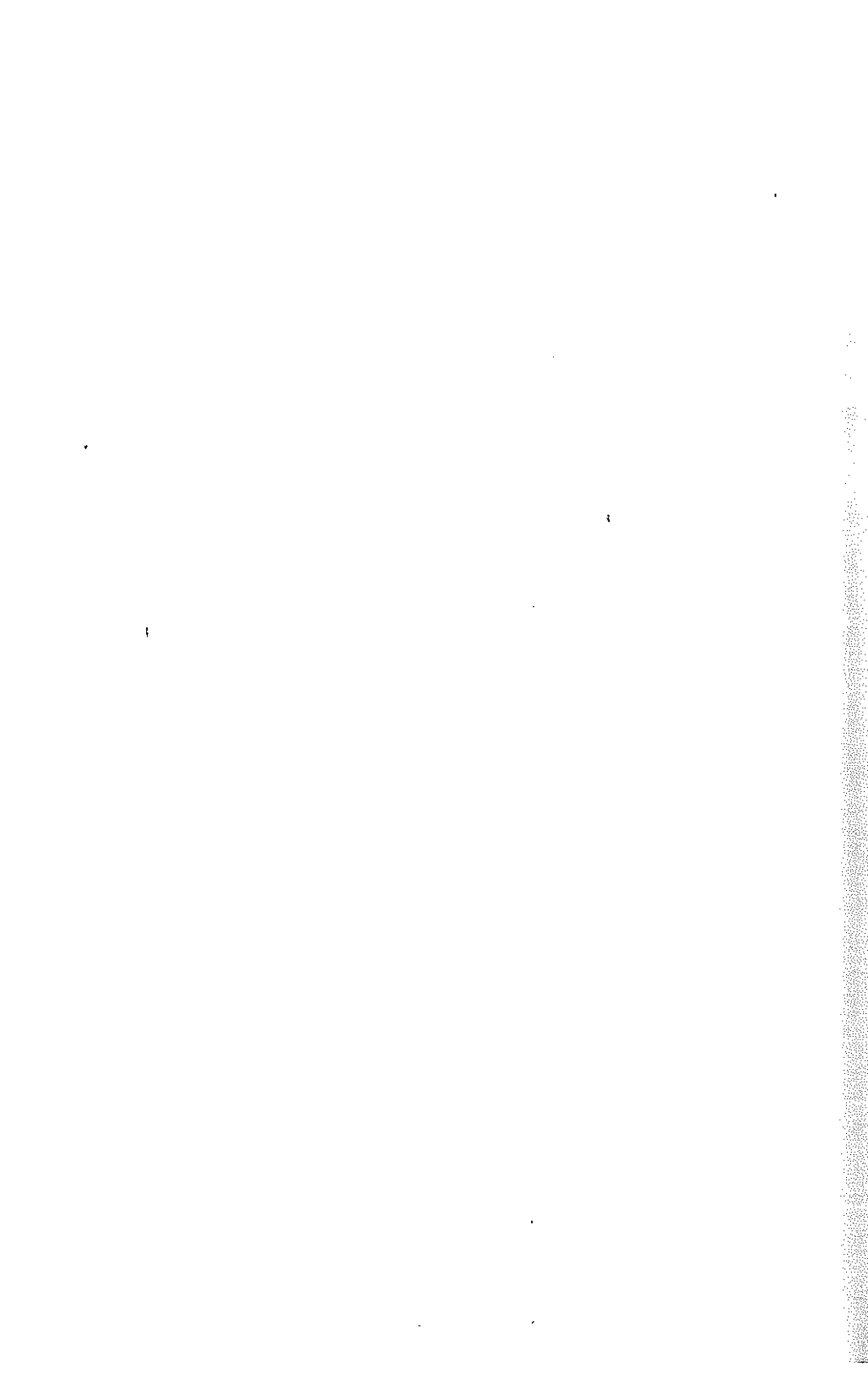
Walters y Young proponen cuatro amplias nociones de coherencia: «la conformidad con las escuelas de pensamiento aceptadas, una metodología concreta o modo de pensamiento, una agenda unificada y unos temas específicos» (p. 332). Nosotros hemos planteado que la coherencia de la economía postkeynesiana en términos de un tema que enmarca el resto proviene del papel de la demanda efectiva en una economía monetaria de producción, y que esto distingue la economía postkeynesiana de la mayor parte del resto de escuelas de pensamiento. También hemos afirmado que la agenda de política económica en términos amplios de la economía postkeynesiana consistiría de políticas y acuerdos institucionales favorables a lograr altos niveles de demanda agregada en búsqueda del objetivo del pleno empleo. Los postkeynesianos son constructores de instituciones; son las instituciones las que pueden proporcionar estabilidad y, si son correctamente diseñadas, estabilidad próxima al pleno empleo. En consecuencia, estamos de acuerdo en que existen tres grandes corrientes en la economía postkeynesiana, derivadas de Kalecki, Keynes y los institucionalistas. Hemos sugerido que la agenda unificadora de estas corrientes es el papel de la demanda efectiva en una economía monetaria de producción en la que las características institucionales son esenciales. Los tres temas identificados por Walters y Young han jugado claramente un importante papel en la economía postkeynesiana y, aunque existen diferencias en estos tres temas, las diferencias son relativamente menores si las comparamos con las similitudes, y mayores todavía si las comparamos con las diferencias entre los economistas postkeynesianos y ortodoxos sobre los mismos temas.

10. REFERENCIAS

- ARESTIS, P. (1992). *The Post Keynesian Approach to Economics: An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*. Aldershot, RU: Edward Elgar.
- . (1996a). «Post Keynesian economics: towards coherence». *Cambridge Journal of Economics*, nº 20 (1), p. 111-136.
- . (1996b). «Kalecki's papel in Post Keynesian economics: an overview». En: King, J. E. (ed.). *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post Keynesian Economics*. Londres: Kluwer Academic.
- . (1997). *Money, Pricing, Distribution and Economic Integration*. Londres: Macmillan.
- ARESTIS, P.; DUNN, P.; SAWYER, M. (1999). «On the coherence od Post Keynesian economics: a commentary on Walters and Young». *Scottish Journal of political Economy*.
- ARESTIS, P.; HOWELLS, P. (1996). «Theoretical reflections on endogenous money: the problem with "convenience lending"». *Cambridge Journal of Economics*, nº 20 (5), p. 539-552.
- ARESTIS, P.; SAWYER, M. (1997a). *The Relevance of Keynesian Economic Policies Today*. Londres: Macmillan.
- . (1997b). «Unemployment and the independent european system of central banks: prospects and some alternative arrangements». *American Journal of Economics and Sociology*, nº 56 (3), p. 353-367.
- . (1998). «Keynesian policies for the new millenium». *Economic Journal*, nº 108 (1), p. 181-195.
- CHICK, V. (1992). «The small firm under uncertainty: a puzzle of *The General Theory*». En: Gerrard, B.; Hillard, J. (eds.). *The Philosophy and Economics of J. M. Keynes*. Cheltenham, RU: Edward Elgar.
- . (1995). «Is there a case for Post Keynesian economics?». *Scottish Journal of Political Economy*, nº 42 (1), p. 20-36.
- CODDINGTON, A. (1983). *Keynesian Economics: The Search for First Principles*. Londres: Allen & Unwin, 1983.
- COTTREL, A. (1994). «Post Keynesian monetary economics». *Cambridge Journal of Economics*, nº 18 (4), p. 587-606.
- DAVIDSON, P. (1989-91). «Shackle and Keynes vs. rational expectations theory on the papel of time, liquidity and financial markets». En: *Inflations, Open Economics and Resources: The Collected Writings of Paul Davidson*, vol. 2. Londres: Macmillan.
- . (1991a). *Controversies in Post Keynesian Economics*. Aldershot, RU: Edward Elgar.
- . (1991b). «Is probability theory relevant for uncertainty: A Post Keynesian perspective». *Journal of Economic Perspectives*, nº 5 (1), p. 129-143.
- . (1992-3). «Reforming the world's money». *Journal of Post Keynesian Economics*, nº 15 (2), p. 153-179.
- DOW, S. C. (1985). *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*. Oxford: Basil Blackwell.
- . (1990). «Beyond dualism». *Cambridge Journal of Economics*, nº 14, p. 143-157.
- . (1991). «The Post Keynesian school». En: Mair, D.; Miller, A. G. (eds.). *A Modern Guide to Economic Thought*. Aldershot, RU: Edward Elgar.
- . (1995). «Conversation». En: King, J. E. (ed.). *Conversations with Post Keynesians*. Londres: Macmillan
- . (1996). «Horizontalism: a critique». *Cambridge Journal of Economics*, nº 20, p. 497-508.
- DUNN, S. P. (1998a). «A Post Keynesian approach to the theory of the firm». En: Dow, S. C.; Hillard, J. (eds.). *Post Keynesian Econometrics and the Theory of the Firm: Beyond Keynes*, vol. 1. Cheltenham, RU: Edward Elgar.

- DUNN, S. P. (1998b). «Bounded rationality, “fundamental” uncertainty and the firm in the long run». En: Dow, S. C.; Earl, P. (eds.). *Economic Organisation and Economic Knowledge: Essays in Honour of Brian Loasby*, vol. 2. Cheltenham, RU: Edward Elgar.
- DUTT, A. (1992). «Keynes, market forms and competition». En: Gerrard, B.; Hillard, J. (eds.). *The Philosophy and Economics of J. M. Keynes*. Cheltenham, RU: Edward Elgar.
- EARL, P.; KAY, N. (1985). «How economists can accept Shackle’s critique of economic doctrines without arguing themselves out of a job». *Journal of Economic Studies*, nº 12, p. 34-48.
- EICHNER, A.; KREGEL, J. (1975). «An essay on Post Keynesian theory: a new paradigm in economics». *Journal of Economic Literature*, nº 13, p. 1.293-1.314.
- HAMOUDA, O.; HARCOURT, G. C. (1988). «Post Keynesianism: from criticism to coherence?». *Bulletin of Economic Research*, nº 40, p. 1-30.
- HARCOURT, G. C.; SPAJIC, L. D. (1997). «Post Keynesianism». Mimeo.
- KALECKI, M. (1934). «Trzy układy». *Ekonomista*, nº 3 (versión en inglés en Kalecki, 1990).
- . (1940). «The supply curve of an industry under imperfect competition». *Review of Economic Studies*, nº 7, p. 91-112.
- . (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (1990). *Capitalism: Business Cycles and Full Employment, Collected Works*, vol. 1, edición a cargo de: Osiatynski, J. Oxford: Clarendon Press, 1990.
- KEYNES, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan.
- . (1939). «Relative movements of real wages and money wages». *Economic Journal*, nº 49, p. 34-51.
- . (1973). *The General Theory and After, Part II: Defence and Development. The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XIV. Londres: Macmillan.
- LAVOIE, M. (1992). *Foundations of Post Keynesian Economic Analysis*. Cheltenham, RU: Edward Elgar.
- . (1996). «Horizontalism, structuralism, liquidity preference and the principle of increasing risk». *Scottish Journal of Political Economy*, nº 43, p. 275-300.
- LAWSON, T. (1994). «The nature of Post Keynesianism and its links to other traditions: a realist perspective». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 16 (4), p. 503-538.
- . (1995). «The “Lucas critique”: a generalisation». *Cambridge Journal of Economics*, nº 19 (2), p. 257-276.
- POLLIN, R. (1991). «Two theories of money supply endogeneity: some empirical evidence». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 13 (3), p. 366-396.
- RONCAGLIA, A. (1995). «On the compatibility between Keynes’s and Sraffa’s viewpoints on output levels». En: Harcourt, G.; Roncaglia, A.; Rowley, R. (eds.). *Income and Employment in Theory and Practice*. Nueva York: St Martin’s Press.
- SARDONI, C. (1987). *Marx and Keynes on Economic Recessions: The Theory of Unemployment and Effective Demand*. Brighton, RU: Harvester-Wheatsheaf.
- SAWYER, M. (1982). *Macro-economics in Question*. Brighton, RU: Wheatsheaf Books.
- . (1985). *The Economics of Michal Kalecki*. Londres: Macmillan; Armonk; NY: M. E. Sharpe.
- . (ed.) (1988). *Post Keynesian Economics*. Aldershot, RU: Edward Elgar.
- . (1990). «On the relationship between Post Keynesian economics and industrial economics». *Review of Political Economy*, nº 2 (1), p. 43-68.
- . (1992). «On the origins of Post Keynesian pricing theory and macro-economics». En: Arestis, P.; Chick, V. (eds.). *Recent Developments in Post Keynesian Economics*. Aldershot, RU: Edward Elgar.
- . (1995). *Unemployment, Imperfect Competition and Macroeconomics: Essays in the Post Keynesian Tradition*. Aldershot, RU: Edward Elgar.

- SAWYER, M. (1996). «Money, finance and interest rates: some Post Keynesian reflections». En: Arestis, P. (ed.). *Keynes, Money and the Open Economy: Essays in Honour of Paul Davidson*, vol. 1. Aldershot, RU: Edward Elgar.
- . (1997). «Aggregate demand, investment and the NAIRU». *Jerome Lavy Economics Institute*, documento de trabajo.
- WALTERS, B.; YOUNG, D. (1997). «On the coherence of Post Keynesian economics». *Scottish Journal of Political Economy*, nº 44 (3), p. 329-349.



**Post-keynesianismo y coherencia:
una respuesta a Arestis, Dunn y Sawyer***
Bernard Walters y David Young

El objetivo de Walters y Young (1997) era cuestionar las reivindicaciones recientes sobre el hecho de que la coherencia del postkeynesianismo es tal que proporciona una alternativa convincente y completa a la teoría dominante. A modo de corolario, criticábamos la utilidad de intentar alcanzar una coherencia a través de una síntesis. Sin embargo, el artículo no hacía ninguna afirmación respecto a una visión específica de la coherencia, como tampoco insistía en que los postkeynesianos se mantuviesen dentro de criterios metodológicos específicos. Además, el artículo no recomendaba ninguna prescripción en lo tocante a enfoques teóricos concretos. Nuestro objetivo era simplemente evaluar la consistencia y utilidad de los recientes intentos del post-keynesianismo de forjar una escuela de pensamiento alternativo coherente.

Existen muchas respuestas posibles a nuestras inquietudes. Una de ellas es volver a la posición de Hamouda y Harcourt (1988) que, tal como sugeríamos, es menos problemática, puesto que considera el post-keynesianismo como una amplia serie de temas dentro de los cuales hay coherencia, pero entre los cuales sería absurdo forzar una unidad. A pesar de que cuestionábamos el alcance de una coherencia entre estos temas, en términos generales nos sentíamos y nos sentimos próximos a esta posición. Arestis, Dunn y Sawyer (ADS) (1999) empiezan por sugerir que ellos no afirmarían que el post-keynesianismo es «totalmente coherente, ..., ni tampoco que es completo. Pero sí que afirmaríamos que las distintas corrientes tienden hacia la coherencia.» Inicialmente esto parece ser más consistente con Hamouda y Harcourt que algunas de las afirmaciones más categóricas que estudiamos (por ejemplo, Arestis, 1992; Lavoie, 1992; y, más recientemente, Arestis, 1996). Sin embargo, no está claro qué es lo que se quiere decir exactamente con «tienden hacia la coherencia». Sospechamos que ilustra una preocupación de nuestro artículo original, a saber, el deseo de forzar una coherencia más allá de una débil asociación de teorías relacionadas entre sí.

ADS empiezan por definir el post-keynesianismo como «emanando de Keynes, Kalecki y los institucionalistas». Merece la pena observar que ésta no es una definición ampliamente aceptada de los orígenes del post-keynesianismo. En particular, excluye a los neo-ricardianos e implícitamente el proyecto de Joan Robinson de integrar el largo período clásico. Además, incluye a los institucionalistas. Esto parecería ser una evolución bastante reciente que quizás ha surgido como resultado de los problemas vinculados a los intentos de forzar la coherencia.

* Publicado en: Walters, Bernard; Young, David. «Post-Keynesianism and coherence: A reply to Arestis, Dunn and Sawyer». *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 46, núm. 3, agosto 1999, p. 346-348. Traducción: Beatriu Krayenbühl.

La afirmación de consistencia entre las diversas tradiciones metodológicas es poco convincente. En primer lugar, aunque no se discute en profundidad, el planteamiento de que un ala importante de los post-keynesianos tiene una tendencia generalizadora, que es inconsistente con otros enfoques metodológicos, no se discute seriamente. El enfoque axiomático empleado por la corriente de Davidson del post-keynesianismo parecería ser opuesto al rechazo de los realistas críticos de las teorías axiomáticas sobre la base de su deductivismo (Lawson, 1997). Lo que no mejora con la pretensión de que cualquiera de estos enfoques «no es general en términos de la historia». De forma similar, el intento de combinar el realismo crítico con el babilonialismo a través de la suposición de un sistema abierto común no consigue resolver algunas diferencias importantes. En nuestra opinión, la más importante es la pretendida capacidad del realismo crítico de «fijar» los mecanismos causales subyacentes en un mundo contrastado con la aceptación del babilonialismo de la complejidad irreductible de la realidad social.

ADS afirman que no existe un conflicto básico entre el papel keynesiano de la incertidumbre fundamental y la adaptación kaleckiana de una incertidumbre «generalizada». Lo que no responde a nuestro punto central de que tiene sentido conservar las distintas versiones del funcionamiento de las economías capitalistas ofrecidas por Keynes y Kalecki. La naturaleza y el papel de la incertidumbre son diferentes en los dos enfoques, de modo que el intento de síntesis ha llevado a una disminución de las dos teorías. Nosotros no sugerimos que cierto grado de incertidumbre no sea relevante para la teoría de la fijación de precios de Kalecki, pero la introducción de la incertidumbre «fundamental» es claramente innecesaria para las proposiciones centrales de Kalecki e, incluso pueden alterar algunos de los supuestos básicos respecto al comportamiento de las empresas. Puede ser cierto que, debido a la naturaleza no optimizante de las empresas kaleckianas, la introducción de la incertidumbre fundamental sea menos destructiva que para la teoría neoclásica. Sin embargo, está menos claro que la capacidad de una empresa para mantener suficiente poder de mercado para controlar los mercados de productos se mantenga intacta si el mundo es tan radicalmente incierto.

La percepción básica de la teoría de la preferencia por la liquidez de Keynes es que los precios de mercado pueden verse alejados de manifestar las escaseces reales en tanto que los bienes incorporan la liquidez. El dinero proporciona el principal ejemplo de tal bien de forma que el tipo de interés no refleja la tasa de sustitución intertemporal supuesta en el análisis clásico. Esto simplemente no es el centro de la teoría kaleckiana, que se ocupa de la relación entre las empresas monopolísticas y el sector bancario. Una vez más, cuestionamos la utilidad de intentar una síntesis.

ADS parecerían aceptar nuestro punto de vista de que los post-keynesianos no están unidos por recomendaciones similares de política económica. Aceptan que la política de rentas es, en el mejor de los casos, sólo un ingrediente que algunos post-keynesianos preconizarían. No obstante, afirman que existen políticas distintivas que surgen de «un análisis económico post-keynesiano claro y positivo». Sin embargo, su única indicación respecto a cuáles podrían ser éstas no parece específicamente post-keynesiano. Muchos economistas (incluyendo algunos neoclásicos) estarían de acuerdo en que los libre mercados pueden no alcanzar o mantener la utilización completa de los recursos o producir un distribución de la renta que sea equitativa.

En resumen, insistiríamos en que nuestro objetivo era investigar las recientes pretensiones de coherencia y criticar los intentos de forzar una coherencia global a costa de perder algunas percepciones importantes. Todavía creemos que éste es un tema importante que los post-keynesianos tienen que tratar con seriedad.

REFERENCIAS

- ARESTIS, P. (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- . (1996). «Post-keynesian economics: towards coherence». *Cambridge Journal of Economics*, 20, p. 111-135.
- ARESTIS, P.; DUNN, S. P.; SAWYER, M. (1999). «On the coherence of post-Keynesian economics: a comment on Walters and Young». *The Scottish Journal of Political Economy*, 46, 3, p. 339-345.
- HAMOUDA, O. F.; HARCOURT, G. C. (1988). «Keynesianism: from criticism to coherence». *Bulletin of Economic Research*, enero. Reeditado en: Pheby, J. (ed.) (1989).
- LAVOIE, M. (1992). *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar.
- LAWSON, T. (1997). *Economics and Reality*. Londres: Routledge.
- WALTERS, B.; YOUNG, D. (1997). «On the coherence of post-Keynesian economics». *Scottish Journal of Political Economy*, 44, 3, p. 329-349.