

LA TEORÍA ECONÓMICA: ¿UN MONUMENTO EN PELIGRO?

Economic theory: an endangered monument?

Jean Cartelier¹

RESUMEN

La teoría económica ya no tiene el respaldo de los economistas académicos ni de otros intelectuales. Hay muchas razones para este descrédito, pero ellas tienen que ver principalmente con la reducción del área de investigación, como consecuencia de una necesidad cada vez mayor de coherencia y de la voluntad de probar empíricamente algunos supuestos fundamentales que borra la frontera tradicional entre las disciplinas. El desarrollo de técnicas de procesamiento de datos cuantitativos y la naturaleza de las preguntas planteadas, hace que muchos estudios empíricos formen parte tanto de la economía como de la sociología. Este declive de la teoría económica se refiere principalmente al paradigma dominante, el cual dio a los economistas, simultáneamente, el tipo de problemas a resolver (existencia y optimalidad de los equilibrios) y las herramientas para hacerlo (modelos matemáticos que asocian comportamientos racionales y condiciones de equilibrio). Ese declive tiene poco que ver con el paradigma dominado que Schumpeter llama análisis monetario y que se opone a la teoría del valor. Ilustrado por Steuart en siglo XVIII y por Keynes en el siglo XX, este análisis monetario se caracteriza por otras cuestiones (viabilidad en lugar de equilibrio) y otras representaciones de la economía (matrices de pagos en lugar de matrices de exceso de demanda).

Palabras clave: Teoría, postulados, empirismo, análisis monetario.

Clasificación JEL: A10, A11, A12, B10, B20.

¹Profesor, Universidad Paris Nanterre, Grupo de Investigación EconomiX, Francia. Email: jean.cartelier@gmail.com. Originalmente publicado en la revista *Cahiers d'Économie Politique*, 2020/1, número 77, páginas 51-72. Se publica con la autorización del autor y del editor de la revista (febrero 1 de 2021). Traducción de **José Félix Cataño**, Universidad Nacional de Colombia, revisión de Alexander Tobón, Universidad de Antioquia.

Fecha de recepción: 07/02/2021 • Fecha de aceptación: 05/04/2021

ABSTRACT

The economic theory has lost most of its attractiveness amongst academic economists. There are many reasons for this discredit, but they have to do mainly with the reduction of the research area, as a consequence of an increasing need for coherence and the will to empirically test some fundamental assumptions that blurs the traditional border between disciplines. The development of quantitative data processing techniques and the nature of the questions posed make many empirical studies part of both economics and sociology. This decline of economic theory refers mainly to the dominant paradigm, which simultaneously gave economists the type of problems to solve (existence and optimality of equilibria) and the tools to do so (mathematical models that associate rational behaviors and conditions balance). That decline has little to do with the dominated paradigm that Schumpeter calls monetary analysis and that runs counter to the theory of value. Illustrated by Steuart in the 18th century and by Keynes in the 20th century, this monetary analysis is characterized by other issues (viability rather than equilibrium) and other representations of the economy (payment matrices rather than excess demand matrices).

Keywords: Theory, assumptions, empirism, monetary analysis.

JEL Classification: A10, A11, A12, B10, B20.

1. Introducción

El pensamiento económico ocupa un lugar preponderante en las justificaciones que damos a nuestras opiniones y a nuestras acciones². En esto estamos de acuerdo con el largo movimiento filosófico e ideológico que llevó a Occidente a dejar de lado la moral y la religión y, adoptar en su lugar, la legitimación de los intereses personales como razón para actuar, especialmente porque es probable que de ello resulte el interés general. Muchos economistas

² Me gustaría agradecer calurosamente a los dos evaluadores anónimos por su lectura cuidadosa de una primera versión y por sus comentarios que me permitieron aclarar algunos puntos importantes. Obviamente, ellos no son responsables del uso que hice de sus comentarios.

han argumentado, de hecho, que la búsqueda del beneficio personal, excluyendo cualquier otra preocupación, es beneficiosa para la sociedad en su conjunto. Desde la *Fábula de las Abejas* de Mandeville hasta el primer teorema del bienestar de la teoría del equilibrio general competitivo, varios razonamientos han considerado este argumento como pertinente.

Pero la concordancia del pensamiento económico con el egoísmo de los individuos proviene también, y en mayor medida, de su asociación histórica con el considerable desarrollo de la producción y el consumo de bienes materiales e inmateriales durante más de cuatro siglos. De la contemplación del mundo y la búsqueda de la salvación de nuestras almas, hemos pasado progresivamente a la transformación de la naturaleza y a la gestión de la riqueza resultante. Este movimiento estuvo acompañado de un aumento considerable del *conocimiento económico* en todas sus formas: prácticas contables y comerciales, políticas económicas y financieras, gestión de las finanzas públicas, estadísticas y modelos empíricos, modelos teóricos de todas las relaciones económicas y sociales, etc.

Dentro de este conocimiento, la *teoría económica* ocupa un lugar ambiguo. Es difícil definirla con precisión: ¿podemos identificarla como el análisis económico según Schumpeter? – Es incierto, por su estatus–. ¿Es razonable considerarla como una ciencia, por analogía con las ciencias naturales? –Poco claro por su campo de estudio–. ¿Tiene un campo de estudio específico que la distingue de otras “ciencias sociales”? Hoy en día, la teoría económica no se percibe claramente como tal dentro del multifacético conocimiento económico.

2. Teoría económica: una definición heurística

Indudablemente no existe una “buena” definición de teoría económica porque cada una parecerá apropiada sólo a los ojos de su autor y arbitraria a los ojos de los demás. A pesar de esta indeterminación, se puede proponer una definición cuyo interés sólo puede juzgarse en función de las proposiciones que se puedan desarrollar. En este texto, la teoría económica se entenderá como *la parte racional del pensamiento económico sujeta a un estricto control de coherencia lógica*. El lector notará que ni la relevancia, ni la verificación empírica, ni la naturaleza científica (falsabilidad de proposiciones, por ejemplo), ni la utilidad social, etc., hacen parte de esta definición. El hecho de que la teoría económica pueda ser consistente

e irrelevante ocurre cuando, a pesar de su rigor, no responde a las preguntas que se supone que debe responder (por ejemplo, si la economía descrita no cumple con los criterios unánimemente aceptados para una economía de mercado). El hecho de que la teoría económica, en el sentido definido, no satisfaga el criterio de falsabilidad, la convierte en una no-ciencia, pero no en un no-conocimiento. Es más, la definición adoptada no conduce ni a defenderla ni a criticarla. Ella no adquiere un derecho de preeminencia sobre el conocimiento empírico alimentado por el “conocimiento de campo” y guiado por la intuición resultante de una larga práctica. Esa definición no se invalida en relación con el conocimiento empírico porque su coherencia lógica la hace legítima para proponer un modo de representación de la realidad.

Al recordar que “la realidad no existe como un concepto independiente de su imagen o de la teoría que la representa” (Hawking), se puede argumentar que la teoría económica, tal como se acaba de definir, es la condición de inteligibilidad de cualquier afirmación o proposición relativa a la “realidad económica”. Asegurarnos de tener una teoría coherente que dé sentido a nuestras preguntas empíricas, parece un requisito intelectual mínimo. No es seguro que este requisito se cumpla hoy.

3. Teoría económica: las dos teorías del valor

Mantener el criterio de consistencia interna –no contradicción entre las hipótesis y las conclusiones– conduce a limitar drásticamente el número de teorías económicas propiamente dichas. De hecho, dos teorías económicas, con *vocación de ser generales*³ y dependientes del enfoque del valor, pasan la prueba: la teoría del equilibrio general, entendida en el sentido amplio, y la teoría clásica de los precios de producción. Ellas son las únicas que pueden verificar la consistencia existente entre los supuestos y el sistema de ecuaciones que determina los precios.

La teoría del equilibrio general competitivo ha sido durante mucho tiempo el modelo de referencia de la teoría económica. La rigurosa formulación de por

³ Se enfatiza la *vocación general* para descartar muchas teorías particulares, la mayoría de las cuales caen bajo uno u otro de estos paradigmas.

Kenneth Arrow, Gérard Debreu y Frank Hahn, para limitarse a unos pocos autores destacados, permitió la discusión y orientó su crítica y su desarrollo. Aunque ya no es el marco analítico en la mayor parte del trabajo contemporáneo, esta teoría produjo los dos teoremas fundamentales—existencia y optimalidad de Pareto del equilibrio general competitivo— que todavía constituyen la referencia implícita o explícita del trabajo teórico actual. La teoría de juegos, que hoy es el lenguaje formal de la teoría económica de carácter académico, enriqueció los resultados al tiempo que se inspiró en ellos.

Esta teoría se encuentra hoy en día extremadamente diversificada según los campos de investigación y según los tipos de modelos utilizados. Sin embargo, queda un método general que le da unidad. En casi todos los casos, las acciones deseadas por los individuos se establecen como resultado de la maximización de una función objetivo (utilidad, beneficio, etc.), sujeta a restricciones construidas a partir de las reglas del juego (restricciones presupuestales, informativas, etc.), al mismo tiempo que deben cumplirse las condiciones de viabilidad y compatibilidad mutua de estas acciones individuales. Este procedimiento permite determinar con rigor situaciones sociales concebibles (equilibrios de Nash u otros) y estudiar sus propiedades (en términos de bienestar o estática comparativa).

Si consideramos la ambición de los teóricos de un pasado no tan lejano de dar cuenta de la forma en que las leyes del mercado regulan el funcionamiento de la economía, debemos admitir que el alcance de la teoría es muy limitado, debido a los resultados negativos establecidos por ciertos teóricos que trabajan siguiendo este paradigma. Este es particularmente el caso de la estabilidad general del equilibrio general competitivo, un fracaso que estuvo al origen de ciertos desarrollos importantes (por ejemplo, el éxito de la hipótesis de expectativas racionales o del estudio de la coordinación de expectativas). En general, la teoría se ha limitado a sí misma debido a su método, el cual le prohíbe discutir las situaciones de desequilibrio⁴, lo que es lamentable para el estudio de las economías descentralizadas. Este es un ejemplo de una teoría coherente pero irrelevante, como se mencionó anteriormente.

⁴ Casi todos los modelos tienen condiciones de equilibrio que son esenciales para su solución (la excepción notable es la teoría de juegos estratégicos de mercado que reemplaza las condiciones de equilibrio por la regla de Shapley-Shubik).

La teoría de los precios de producción, a la que se asocian los nombres de Ricardo y Torrens, como ejemplo de los clásicos ingleses, Dmitriev y Bortkiewicz, y especialmente Piero Sraffa, como ejemplos para el período moderno, también pasa la prueba de consistencia interna, aunque igual que la teoría del equilibrio general, sufre de la misma limitación con respecto a la estabilidad global del equilibrio.

Por el contrario, ni la teoría de Marx ni los demás pensamientos críticos inspirados más o menos por Marx o por diversas corrientes institucionalistas, pasan las pruebas de consistencia interna. Esto no significa que no sean de gran interés, sino sólo que aún no han conducido a conjuntos de resultados rigurosamente demostrados. Sus propuestas pueden considerarse relevantes y significativas, pero, a falta de comprobar su consistencia interna, no forman parte de la teoría económica, tal y como se define aquí. Evidentemente, tal situación no es definitiva. Nada impide hacer los esfuerzos necesarios para cambiar esta situación, pero no parece que los economistas marxistas o keynesianos (es decir, aquellos que pretenden serlo) estén muy interesados. Debemos lamentarlo.

Este reducido número de teorías económicas (algo incorrecto según muchos economistas que respetan el pensamiento académico) tiene, sin embargo, la ventaja de mostrar que la teoría económica no es en modo alguno una “física de la sociedad”, sino una *filosofía social racional*. Parece inútil discutir su cientificidad⁵ pero es indispensable interrogarse sobre lo que ella aporta como tal.

4. Teoría económica y enfoque del valor

La teoría económica, en sus dos versiones diferentes, ha estado y sigue estando profundamente marcada por una *problemática del valor*. Esta forma de analizar la

⁵ Las hipótesis fundamentales que constituyen su base, así como los resultados más sustanciales, no pueden confrontarse con las observaciones empíricas. No tiene sentido verificar experimentalmente que el equilibrio general competitivo existe y es óptimo, o que los espacios de preferencias son convexos. Asimismo, en lo relacionado con la teoría de los precios de producción, es obvio que la noción de rama es una pura abstracción, cuyo significado desaparece cuando se tiene la solución del modelo que determina los precios y la tasa de beneficio. No hay razón para que el número de ramas deba ser igual al número de productos. Si es necesario, podemos justificar una igualdad invocando un proceso mítico de elección de técnicas.

actividad económica se caracteriza por un doble rasgo: primero, la invalidación de las magnitudes nominales –las “magnitudes reales” en lugar de las “apariencias”–, es decir, “la esencia” de la actividad económica. Segundo, la atención prestada a los individuos más que al Príncipe, apareciendo este último en forma de un marco legal (respeto por la propiedad y la vida de los individuos), cuyo papel es permisivo y no activo. Adam Smith es el responsable de esta “gran bifurcación”. Su obra, *The Wealth of Nations*, puso fin a la vieja orientación que James Steuart había magnificado nueve años antes con su *Inquiry into the Principles of Political Economy*.

Privados voluntariamente de cualquier referencia a las magnitudes monetarias (las únicas observables en el mundo real), los teóricos se proponen la tarea de construir las magnitudes que ellos mismos consideran significativas: éste es el propósito de las teorías del valor. Las dos versiones de la teoría económica, en el sentido ya definido, ofrecen varios modelos de determinación de precios, los cuales son siempre valores relativos. Algunos teóricos han considerado deseable, o incluso necesario, integrar el dinero en estos modelos. La cuestión de la neutralidad de la moneda es el principal objetivo de este ejercicio, ya que de él dependen los méritos del acto inaugural del enfoque del valor: descartar las magnitudes monetarias.

Haber logrado construir magnitudes económicas dentro de una teoría coherente que va más allá de las apariencias, convenció a los teóricos de que estaban haciendo un buen trabajo científico –sólo hay ciencia de lo que está oculto, dijo Bachelard– y el hecho de haber apartado al Príncipe para que se pusiera en escena a individuos autónomos motivados por su egoísmo, les hizo creer a esos teóricos que estaban desarrollando una “física social”. La pretensión de disponer de una ciencia puede explicar por qué los economistas teóricos rara vez se preocupan por la relación que tiene su disciplina con las filosofías sociales utilitaristas, las cuales han acompañado el desarrollo económico de Europa Occidental y Occidente en general. Esta convicción ha separado la teoría económica de la filosofía social y política⁶.

⁶ Un síntoma de esta separación se puede observar en el reciente (y muy notable) libro de Christian Laval, *L'homme économique*, en el cual el autor ofrece un análisis penetrante de las diversas filosofías utilitarias, mencionado sólo de pasada alguno que otro teórico económico del valor.

¿Para qué se puede utilizar la definición particular de teoría económica que acabamos de proponer? La respuesta a esta pregunta es múltiple. Además de que una definición precisa sirve para orientarse dentro de la considerable diversidad del conocimiento económico, ella permite analizar una fuerte tendencia que se manifiesta tanto en el mundo académico como en el público en general, a saber: *el declive de la teoría económica* en beneficio del trabajo empírico y la experticia. Si aceptamos la opinión expresada anteriormente de que la teoría económica depende de una filosofía social racional, la desaparición anunciada de la teoría económica equivale a la desaparición de la reflexión filosófica controlada sobre nuestras sociedades. ¿Deberíamos deplorarlo o regocijarnos? Más bien, debemos intentar comprender su significado.

5. ¿La teoría económica del valor está en proceso de desaparición?

Los límites de este artículo hacen inevitables propuestas demasiado esquemáticas. Este riesgo puede asumirse en beneficio de una posible apertura a un debate que es difícil de iniciar sin tal riesgo. De una manera brutal entonces, se puede sugerir que la teoría económica, en sus dos versiones, está amenazada de extinción debido a dos tendencias principales de la disciplina, una interna y otra externa. Desde adentro, la teoría económica ve su *campo de análisis dramáticamente restringido* por su propia exigencia de rigor y consistencia, mientras que su *validez* está amenazada por el intenso trabajo de verificación empírica de sus hipótesis. Desde afuera, la teoría económica ve amenazada su *especificidad* por el imperialismo que ejerce sobre todas las “ciencias sociales”. Veamos estos puntos de manera (excesivamente) sucinta.

La pérdida de legitimidad de la teoría económica parece estar relacionada con un deseo persistente de convertirla en una ciencia. Es así como el supuesto deseo de demostrar afirmaciones, lo que implica una exigente verificación de la coherencia lógica, ha llevado a los teóricos económicos a restringir considerablemente su campo de validez. Así se eliminó la pregunta persistente y fundamental de la disciplina: la capacidad de una economía de intercambios generalizados de autorregularse. Desde Smith hasta Kenneth Arrow, pasando por Sismondi, Malthus, Ricardo, Marx y muchos otros, un gran problema de la

teoría económica era determinar si las crisis periódicas observables eran sólo episodios transitorios de una evolución globalmente estable de la economía o si, por el contrario, eran síntomas de una inestabilidad fundamental que debería conducir inevitablemente al colapso del sistema económico.

La búsqueda rigurosa de una demostración de la estabilidad global del equilibrio general competitivo terminó con resultados negativos: es imposible probar la estabilidad global (Sonnenschein, 1972; Debreu, 1974), de tal manera que la llamada “ley de oferta y demanda” no es un algoritmo eficiente para resolver las ecuaciones de equilibrio general (Saari & Simon, 1978). La teoría económica académica ve su campo de análisis reducido a teoremas de existencia, sin poder hacer explícitos los mecanismos de coordinación, e incluso sin poder describir situaciones de desequilibrio. Más precisamente, la única lectura teóricamente posible de situaciones observadas empíricamente es a través de los lentes del equilibrio ...

Asimismo, por razones de complejidad, esta vez los teóricos han abandonado los análisis de equilibrio general en muchos campos y han recurrido a modelos de equilibrio parcial. La teoría de los contratos se ha convertido gradualmente en el marco principal del trabajo teórico. Además, debido a las dificultades para agregar el comportamiento de agentes heterogéneos, la macroeconomía se ha reducido con mayor frecuencia a modelos DSGE con agente representativo. Comprendamos bien, no se trata de decir que se pueden o no hacer mejor las cosas, lo cual siempre es posible contando con el ingenio de los economistas presentes y futuros; se trata simplemente de subrayar hasta qué punto *el deseo de rigor asociado al codiciado estatus científico, condujo gradualmente a estrechar el campo de validez de las proposiciones de la teoría económica* (Benetti & Cartelier, 1995).

En el mismo sentido, el deseo de verificación empírica de estas mismas proposiciones o de sus implicaciones debilitó, con razón o sin ella, la credibilidad en las hipótesis básicas. Este es particularmente el caso de las hipótesis que se refieren a la racionalidad de los individuos. El trabajo de la psicología y la economía experimental ha desafiado la hipótesis de la racionalidad de los agentes económicos. En lugar de concluir que los modelos de la teoría económica fundamental son ineptos, vale la pena observar la situación paradójica creada por este cuestionamiento. Por un lado, tenemos la tentación de querer sustituir las hipótesis tradicionales sobre el comportamiento de los individuos por hipótesis más “razonables”, relacionadas con la racionalidad situada o con la “racionalidad

limitada o procedimental”. Por otro, está bastante claro que cualquier reivindicación científica, es decir, referida al descubrimiento de explicaciones causales, requiere que no se suponga que los individuos se comporten de manera arbitraria y completamente impredecible. Cualesquiera que sean estas hipótesis, es muy dudoso que tengan validez universal, lo que reduce drásticamente el rango de validez de la teoría económica fundamental. Ya no se trata de enunciar teoremas generales que sirvan de referencia y delimiten un vasto campo de investigación. Esta exigencia, que además es bastante legítima, orienta la reflexión teórica hacia lo que Jérôme Gauthier (2007) llama “una teoría general del comportamiento e interacciones sociales”, que sería una sociología general dentro de la cual la teoría económica volvería a perder su identidad.

Un aspecto paradójico de esta pérdida es que va acompañada del predominio cada vez más persistente del individualismo metodológico dentro de las “ciencias sociales”, con los dos componentes principales que este método admite en economía: por un lado, la *racionalidad de los comportamientos individuales* y, por otro, el *equilibrio como modo de coordinación de las acciones resultantes*, el primer componente habiendo sido el objeto de más trabajos y discusiones que el segundo. Mientras que uno de los resultados de este predominio es el retroceso en las disputas provenientes de otras tantas corrientes teóricas alternativas (pensamiento económico clásico o keynesiano), el otro resultado es la extensión de ese método a otras “ciencias sociales”, haciendo perder a la teoría económica una de sus especificidades más notables.

Un ejemplo interesante de las consecuencias para la teoría económica asociado a la exigencia del individualismo metodológico lo da la evolución de la teoría del dinero. Durante mucho tiempo, los llamados intentos de “integrar el dinero en la teoría del valor” siguieron el camino abierto por Walras, y se consideró que el dinero era específicamente un intermediario en el intercambio y que el problema era demostrar que tenía un precio positivo en equilibrio. Desde la década de 1970 esto ya no es suficiente. Se volvió imperativo dar fundamentos microeconómicos a la existencia del dinero, que consiste en explicar las condiciones bajo las cuales el dinero es efectivamente la técnica de transacción elegida con preferencia sobre todas las demás y no un supuesto arbitrario. Saber si este requisito está o no justificado es irrelevante aquí. El resultado es que, según el propio Wallace, autor que contribuyó mucho a esta orientación, la teoría monetaria se debate entre dos tipos diferentes de modelos: por un lado, aquellos en los

que es posible demostrar que el dinero es fundamental —ellos satisfacen el requisito de microfundamentos—, pero no pueden utilizarse para aclarar políticas monetarias; por otro lado, aquellos modelos que son de interés para el estudio de la política monetaria pero que no están teóricamente bien fundamentados.

El deseo de acercar estas dos familias de modelos conduce a callejones sin salida, los cuales se manifiestan por el carácter exorbitante de hipótesis que es necesario hacer (ejemplo de los modelos de Lagos-Wright que requieren obligatoriamente una hipótesis de linealidad, ya sea en las funciones de utilidad o en las funciones de costo). Aunque muchos teóricos involucrados en este campo trabajan en varios bancos centrales, existe una brecha abismal entre los modelos teóricos y la práctica de políticas monetarias no convencionales del tipo *quantitative easing* (QE). El campo de la teoría del dinero propiamente dicha se reduce así a una cuestión de principio del tipo “génesis lógica del dinero” y no incluye la política monetaria que, por su parte, se basa en modelos empíricos más o menos sofisticados, pero sin fundamentos teóricos precisos (la regla de Taylor es el ejemplo más conocido).

El individualismo metodológico, soberano en economía, ha extendido su dominio a las disciplinas afines como la sociología (ver *Handbook*, 2013), la sicología social y la antropología. Asociado con el enfoque de la elección racional, el individualismo metodológico ha triunfado lo suficiente como para que ya no necesite presentarse explícitamente contra otros paradigmas que están casi totalmente desacreditados en el mundo académico de la economía. ¡Pero también ha penetrado tanto en los campos vecinos que cabe dudar de la especificidad de la teoría económica con respecto a otras disciplinas sociales!

Este cuestionamiento cobra mayor relevancia cuando nos damos cuenta de que la discusión, o incluso el rechazo, de la hipótesis de racionalidad se apoya en numerosas reflexiones y análisis que proceden de esas otras disciplinas sociales preocupadas por el individualismo metodológico.

¿Es esta incertidumbre sobre la existencia de un campo propio de la teoría económica lo que explica la marcada preferencia por el trabajo empírico, de lo cual podemos convencernos leyendo los resúmenes de las principales revistas anglosajonas, aquellas que marcan la pauta en la materia? ¿Es la aparición de potentes técnicas estadísticas (en la década de 1970 era una cuestión de análisis de datos y hoy es el *análisis big data*) lo que justifica esta tendencia y da la ilusión a algunos de que la teoría, que requiere el desarrollo de modelos abstractos a

partir de hipótesis inciertas, puede ser fácilmente reemplazada por el uso inteligente y sistemático de las muchas bases de datos disponibles? Es verdad que esta investigación empírica prospera. Al respecto, Jérôme Gauthier hablaba en 2007 de un “imperialismo empírico”. El problema es que muchas veces esa investigación responde preguntas sobre un hecho concreto (por ejemplo, las consecuencias de algún tipo de discriminación en la contratación laboral, la comparación del nivel de los salarios según la rama económica o el tipo de empresa, incluso los determinantes de la criminalidad y hasta la elección de los nombres de las personas), y no responden a preguntas de teoría económica propiamente dicha. Los psicólogos, sociólogos y antropólogos pueden reconocer legítimamente que estas preguntas sobre hechos concretos, cada vez más populares, pertenecen a sus propios campos. Ese reconocimiento es aún mayor cuando el renacimiento de la actitud positivista, que ve en la inducción y observación de los hechos la característica misma del conocimiento científico, se acompaña de la extensión del paradigma de la elección racional a las ciencias sociales en general, y la sociología en particular, para borrar las fronteras entre disciplinas sociales.

Aunque es demasiado pronto para darse una idea precisa, la llegada del *big data* podría ir acompañada de una transformación radical de la noción misma de *sujeto*, una noción central en una disciplina estrechamente asociada con el individualismo metodológico. Podemos preguntarnos cuál es el vínculo que existe entre el sujeto representado por una constelación de las más diversas correlaciones en los más variados campos, y el sujeto de la teoría económica. Es potencialmente la propia desaparición del sujeto lo que puede ocurrir si recordamos que la obtención y uso de estos datos es parte de una “gubernamentalidad algorítmica” (Rouvroy & Berns, 2013), opuesta a la representación de la sociedad propuesta por la teoría económica. Al mismo tiempo, el argumento interesante de que, a pesar de su alto nivel de abstracción, la teoría económica académica tiene relevancia social porque los sujetos reales se ajustan cada vez más a la imagen que de ella se da, se vería socavada por la exacerbación de la preferencia por el empirismo. La *gubernamentalidad digital* habilitada por el *big data* crearía por sí misma un sujeto reducido a un objeto de manipulación, lejos del individuo soberano que surge del mito del “contrato social”.

La observación de las tendencias en la disciplina, así como el advenimiento de los grandes datos sociales, tiende a hacer obsoleta la reflexión teórica que busca descubrir detrás de las apariencias lo que realmente funciona en las llamadas

relaciones económicas. No hay nada detrás de los datos, esa sería la tendencia implícita en el trabajo actual. Esta tendencia se confirma en la educación y en particular en el famoso libro de texto *L'économie du XXI^e siècle*, el trabajo colectivo de un gran número de jóvenes economistas de diferentes tendencias. Como lo señalan Florence Jany-Catrice y André Orléan (2018), la ruptura con las presentaciones abstractas y formales, el abandono de proposiciones sin contenido empírico y el enfoque de “resolución de problemas concretos” en lugar de “filosofía social”, no impide recurrir a esquemas explicativos tradicionales, recurso efectivo que contrasta con la pretendida descalificación de la teoría.

Contra este movimiento de abandono del monumento histórico en peligro, hay que dar prioridad, no a su restauración sino a la retoma de sus cimientos. Sólo tenemos que admitir que la teoría económica no reúne las mismas condiciones que las ciencias naturales, que es una forma particular de filosofía social de la que se puede esperar *una representación intelectual coherente, pero no es un conocimiento científico*. Se trata de abandonar la pretensión de dar cuenta del comportamiento de los individuos, una preocupación fundamentalmente ligada a la preocupación normativa de los teóricos del valor y, en su lugar, *explicar las reglas del juego que subyacen en lo que llamamos “relaciones económicas”*.

Renunciar a un enfoque del valor no es renunciar a la teoría. Las teorías del valor no son el alfa y la omega del pensamiento económico racional. Otra tradición, más antigua que la del valor, reconocida por Schumpeter en su obra *Historia del análisis económico*, bajo el nombre de *análisis monetario*, sigue estando viva, incluso si es poco reconocida por las autoridades académicas. Por razones que sin duda se aclararán más adelante, su relación con los estudios empíricos, como su relación con otras “ciencias sociales”, es diferente a la de la teoría económica académica. Los argumentos que son válidos contra una teoría no necesariamente valen con la otra.

6. Una teoría económica alternativa

Se dijo anteriormente que Adam Smith jugó un papel decisivo en el cambio de pensamiento hacia la teoría del valor, en contra de James Steuart y de varios escritores anteriores, llamados mercantilistas. Estos últimos siguieron otro enfoque, llamado por Schumpeter *análisis monetario*. Muchos autores, más o menos

bien conocidos, han trabajado de acuerdo con esta lógica (Quesnay, Wicksell, Schumpeter, Hawtrey, Keynes, por nombrar sólo los más eminentes), la cual no ha desaparecido hoy (ver Ulgen, 2013).

Evidentemente, no se trata de desarrollar en profundidad en el contexto de este artículo las características esenciales de tal enfoque. En un trabajo reciente se intentó una presentación cuasi-axiomática del análisis monetario (Cartelier, 2018). Uno de los objetivos que se persigue es mostrar que el análisis monetario, por plantear cuestiones distintas y tener ambiciones diferentes al análisis real, no se enmarca en las observaciones presentadas anteriormente. El deseo de rehabilitar una tradición antigua puede sorprender por la forma de pensar impuesta durante siglos por las teorías del valor. El discurso teórico así producido es, sin embargo, controlable y útil para discutirlo. En resumen, el análisis monetario puede convertirse en una teoría económica en el sentido definido en este artículo. Las pocas indicaciones resumidas a continuación no tienen otro propósito que ofrecer un avance.

A diferencia de la teoría resultante del equilibrio general neoclásico, el campo de la economía no está definido por un espacio de bienes y un comportamiento racional, –lo que justifica por qué los economistas académicos a veces reclaman la totalidad de la sociedad como potencialmente su dominio–. En el análisis monetario, la economía se define de formas radicalmente diferentes.

Dentro del conjunto de las más diversas obligaciones que los individuos tienen entre sí, algunas se destacan por ser cuantitativas y denominadas en unidades de cuenta; estas son las deudas. Estas deudas consisten en la obligación de pagar en una fecha determinada y a una determinada persona, una determinada cantidad de unidades de cuenta. Las *deudas* y su liquidación mediante *pagos* conforman el dominio propio de la teoría económica según el análisis monetario. Estas deudas pueden tener orígenes muy diversos: comercial, moral, penal, etc. El hecho de que deban liquidarse en *dinero* los hace pertenecer al campo común de las relaciones económicas.

La definición adoptada en el análisis monetario no es tan restrictiva como parece. La teoría del valor moderna se centra en las acciones humanas con respecto a *los bienes y servicios* (postulado de un determinado espacio de bienes *a priori*), el análisis monetario se centra en las acciones humanas con respecto *al dinero*. Este último difícilmente encuentra un lugar en la teoría del valor, por lo que, desde un punto de vista teórico, el enfoque del valor es más estrecho de lo

que podría pensarse. Además, los bienes y servicios, definidos sobre la base de los flujos de pago, encuentran un lugar en el discurso del análisis monetario; no se postulan, sino que se construyen a partir de flujos de pago.

Lo que está en juego con la definición del campo económico, más allá de la relevancia de la teoría que se desprende de él, es su papel en la forma en que los sujetos se representan socialmente. ¿Cuáles son las ficciones en torno a las cuales se forman las imágenes que los sujetos tienen de sí mismos? Uno de los aspectos de este cuestionamiento es el lugar que ocupa el conocimiento económico dentro de otros conocimientos sobre las sociedades.

El desarrollo de un discurso teórico coherente sobre esta base se apoya en un conjunto de postulados, para los cuales es interesante establecer una comparación con los de la teoría del equilibrio general competitivo. Esto es lo que se hace en el cuadro 1.

CUADRO 1. ELEMENTOS DE LA TEORÍA DEL EQUILIBRIO GENERAL Y DEL ENFOQUE MONETARIO

	Teoría del equilibrio general	Enfoque monetario
Postulado fundamental	Espacio de bienes	Unidad de cuenta nominal \$
Individuos	Dotaciones iniciales Preferencias definidas en	Cuentas donde se ingresan cantidades de dólares
Relaciones	Intercambio generalizado: permutación de bienes	Transferencia de dólares de cuenta a cuenta

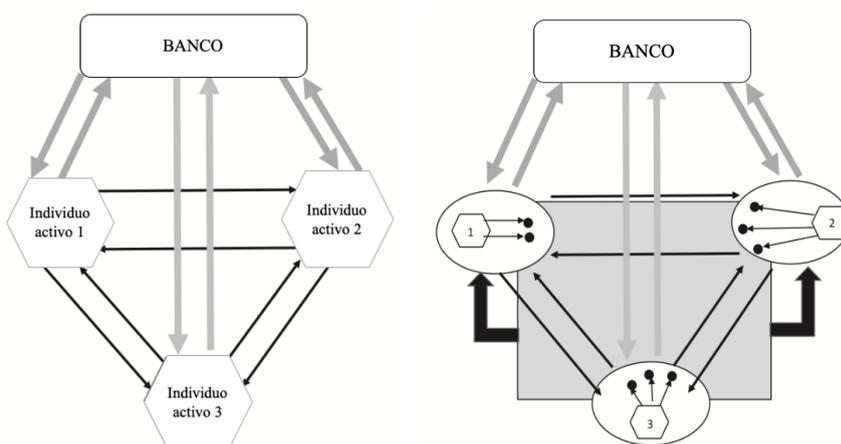
La ventaja decisiva que tiene el enfoque monetario sobre el enfoque real es la diversidad de relaciones económicas que permite describir. Mientras que la teoría académica se limita al *intercambio voluntario*, que a pesar de las diversas modificaciones que se le pueden hacer implica una homogeneidad de las condiciones de diversos agentes económicos, el análisis monetario permite resaltar la pluralidad de relaciones económicas. Esta pluralidad se muestra en las diversas *formas* de circulación de los medios de pago⁷.

⁷ Nota del Traductor: para una discusión sobre las hipótesis del enfoque monetario ver Cataño (2009, p.147-165) y para su comparación con la teoría del equilibrio general ver Bolaños y Tobón (2001).

Una brecha importante es la del acceso a la emisión de medios de pago. Puede ser directo: se dice que los individuos son *activos* porque tienen la posibilidad de tomar una iniciativa. Puede ser indirecto: se dice que los individuos *no son activos* porque dependen de una forma o de otra de los activos para existir económicamente.

Se pueden distinguir dos modalidades generales de esta dependencia: una, denominada *doméstica*, pues no está orientada al mercado (los activos subordinan los no activos para realizar actividades privadas), la otra, conocida como *salarial*, que sí está orientada al mercado (el activo subordina al no activo asociándolos con sus iniciativas mercantiles). Al agregar las relaciones entre los activos, que son de mercado, esto determina tres tipos principales de relaciones económicas: mercantiles, domésticas y salariales. Tres formas de circulación monetaria son responsables de estos tres tipos de relaciones. Dos de ellas se muestran en el diagrama 1.

DIAGRAMA 1. DOS TIPOS DE CIRCULACIÓN MONETARIA



La primera figura muestra los individuos activos (representados por hexágonos) que tienen relaciones directas con el Banco. Estos individuos tienen relaciones de pago que significan que su actividad económica está orientada al mercado. Ellos tienen la misma condición y tienen relaciones de mercado (equivalencia). La segunda figura permite considerar, además, a los individuos

no activos (representados por los puntos negros). Sólo acceden a los medios de pago a través de los individuos activos que los asocian con su propia actividad comercial dentro de sus empresas (óvalos). Unos se convierten en empresarios, otros en asalariados. Su relación (representada por flechas dentro de las empresas) es una *relación salarial*. Esta relación es jerárquica, no de mercado. No es una relación de equivalencia.

La capacidad de mostrar que la relación salarial es cualitativamente distinta de la relación de mercado (intercambio voluntario en la teoría académica), permite justificar la *conjetura de Keynes* sobre el desempleo involuntario en competencia perfecta con precios y salarios flexibles (Cartelier 2016).

Este resultado lo obtiene Keynes en su obra la *Teoría General* permaneciendo dentro de la “ciudadela”, al rechazar lo que llama el “segundo postulado clásico”, que es lo que permite distinguir asalariados de empresarios y desviar la ley de Walras hacia una *ley de Walras restringida*.

El análisis monetario ofrece un marco más completo y, sin perder nada, se ajusta a la afirmación de Keynes en el capítulo 4 de que las únicas cantidades utilizadas en su *Teoría General* son monetarias o, en lo que respecta a las unidades de empleo, se trata de cocientes de magnitudes monetarias. Así se restablece la crítica más fundamental que Keynes dirige a la “ciudadela”, a saber: la irrelevancia del primer teorema del bienestar (una crítica que ha pasado desapercibida para muchos keynesianos convencidos).

Un punto aún más esencial se refiere a una pregunta vasta y fundamental que ya no aparece en la agenda de los teóricos de hoy, pero que lo estuvo durante mucho tiempo (hasta principios de la década de 1970): la propiedad de autorregulación atribuida al mercado como forma de coordinación de los individuos.

Esta pregunta se ha formulado de dos formas distintas. La más conocida y explorada se refiere a la dinámica de los precios. Bajo el nombre de “gravitación de los precios de mercado en torno a los precios naturales”, este ha sido un tema importante de la teoría clásica. En la teoría moderna, esta investigación se ha realizado bajo el nombre de “estabilidad global del equilibrio general competitivo”. Conocemos los resultados negativos obtenidos en la década de 1970 por los teóricos activos en estas dos versiones de la teoría del valor. Otro camino, menos familiar, pero sin duda más fundamental, es el que expone Marx con la tesis del “doble carácter del trabajo contenido en la mercancía”, tema también presente en Walras, bajo la idea de un paso de magnitudes subjetivas y abso-

lutas a magnitudes objetivas y relativas. Se trata de elucidar la brecha entre el carácter privado de las decisiones individuales y el carácter social o público del resultado de la coordinación de estas decisiones por medio del mercado. Marx llama a esta cuestión: la “posibilidad formal de crisis”. Esta forma alternativa de plantear el problema de la coordinación del mercado tampoco ha recibido una respuesta satisfactoria.

En términos analíticos, la pregunta sería: ¿es posible determinar precios y asignaciones de mercado fuera de equilibrio, y de ser así cómo? El análisis monetario da una respuesta positiva a esta pregunta, mientras que las teorías del valor lo prohíben, debido a la omnipresencia de condiciones de equilibrio en los modelos de determinación de precios y asignaciones de mercado.

Resumimos el argumento mediante las dos matrices de pago sucesivas.

$$M = (0 \ m_{12} \ \dots \ m_{1H} \ m_{21} \ 0 \ \dots \ m_{2H} \ \dots \ \dots \ m_{H1} \ m_{H2} \ \dots \ 0)$$

$$M = (0 \ m_{12} + \tilde{m}_{12} \ \dots \ m_{1H} + \tilde{m}_{1H} \ m_{21} + \tilde{m}_{21} \ 0 \ \dots \ m_{2H} + \tilde{m}_{2H} \ \dots \ \dots \ m_{H1} + \tilde{m}_{H1} \ m_{H2} + \tilde{m}_{H2} \ \dots \ 0)$$

La primera matriz rastrea los pagos voluntarios resultantes de las decisiones descentralizadas de los individuos. No hay nada que sugiera que la suma de cada fila deba ser igual a la de la columna correspondiente. Sin embargo, la restricción monetaria de la solvencia requiere que se observe esta igualdad. Los pagos *obligatorios* solucionarán esto y se pueden leer en la segunda matriz. La coordinación *a posteriori*, propia de una economía descentralizada, puede leerse en la coexistencia de *pagos voluntarios* (los trabajos concretos de Marx) y pagos *obligatorios* (resolución de la crisis mediante la imposición de la sanción social: el trabajo abstracto)⁸.

Queda por ver si superar la brecha resuelve el problema de la estabilidad global. La respuesta es negativa por razones formales análogas a las que son responsables del fracaso de las teorías del valor. Por el contrario, lo que está permitido (y recomendado) es cambiar la forma de interrogarse y, por tanto, la

⁸ Esta resolución de la crisis aparece en la teoría *mainstream* bajo la forma de una huella o “cicatriz” dejada por un proceso virtual de ajuste instantáneo y sin costo.

forma de dar una respuesta. En lugar de preguntarnos por la tendencia de los precios a converger asintóticamente hacia un equilibrio, nos hacemos la siguiente pregunta: ¿cuáles son las condiciones para la *viabilidad* de la economía? Esto implica preguntarnos qué tan lejos está el campo de la resolución de crisis. La respuesta a esta pregunta se encuentra en la teoría matemática de la viabilidad⁹. Brevemente, el principio es el siguiente:

1. Se define un conjunto restringido K para las variables que caracterizan la economía, un dominio en el que la economía se considera viable. Sea $\underline{x} \leq x \leq \bar{x}$ este conjunto
2. Se desarrolla un modelo dinámico con controles (variables susceptibles de ser modificadas de manera discrecional). Sea $x'(t) = F(x(t), u(t))$ donde $u(t)$ es el valor de los controles en el instante (t) . Se imponen restricciones a los controles (sobre la velocidad $\underline{c} \leq u'(t) \leq \bar{c}$ o sobre el valor: $\underline{u} \leq u(t) \leq \bar{u}$).
3. Se busca saber si existe un subconjunto de K tal que desde cada punto de este subconjunto sale al menos una trayectoria permaneciendo dentro de K para todo $t > 0$ teniendo en cuenta las restricciones sobre los controles. El mayor de estos subconjuntos se llama *núcleo de viabilidad*, el cual es una posible medida de la inestabilidad de una economía.

La diferencia con la dinámica *à la* Lyapunov es notable: ya no buscamos las propiedades asintóticas del modelo en función de la regulación elegida (del tipo “ley de oferta y demanda”), sino de la posibilidad de mantener la economía en una senda sostenible. Permítanme insistir, sólo se trata de buscar una posibilidad—de acuerdo con la filosofía social de Steuart o Keynes—y no de demostrar un principio absoluto de estabilidad global, de acuerdo con la filosofía social liberal.

La invalidación del dinero y la atención prestada a los Individuos más que al Príncipe—las dos críticas fundamentales que Smith dirige a los “mercantilistas” y a Steuart—representaron una ruptura verdadera con una visión de la sociedad,

⁹ Ver Jean-Pierre Aubin *et al.* (2011).

en la que lo político y lo económico no se distinguían realmente. De hecho, sólo a partir de Hobbes y del mito del contrato social fue posible eliminar un principio superior de soberanía y argumentar que la sociedad se apoyaba sólo en los individuos que la componían. Entonces son concebibles dos formas de sociedad, una en la que los individuos son ciudadanos y la otra en la que los individuos son comerciantes. La primera es *política*, pues los tipos de gobierno son el tema principal de su estudio. La segunda es comercial o *económica*, pues la formación y distribución de la riqueza están en el centro del análisis. A diferencia de la sociedad política, la sociedad económica dispone de su propio modo de regulación, independiente de cualquier acción discrecional. Por el contrario, en la tradición del análisis monetario, lo político y lo económico no se distinguen verdaderamente, como consecuencia del principio de soberanía vinculado al dinero. Por tanto, la regulación de esta economía no puede concebirse de forma automática.

Para concluir, vale la pena discutir brevemente cómo el cambio de paradigma modifica radicalmente la relación entre la teoría económica y otras disciplinas sociales.

7. Teoría económica y ciencias sociales

La multiplicidad de “ciencias sociales” da lugar a diversas actitudes. A riesgo de ser esquemáticos, podemos distinguir tres. La primera consiste en permanecer en un campo disciplinar y conformarse a los modos de conocimiento que lo caracterizan. Al hacerlo, nos aseguramos de que el conocimiento así adquirido sea controlable, porque siendo fieles a las tradiciones aprobadas, esperamos que ese conocimiento sea pertinente. Esta práctica es indudablemente dominante, aunque solo sea por restricciones académicas.

Una segunda actitud se refiere a una voluntad de multidisciplinariedad. Esta actitud está bastante extendida entre los economistas franceses cercanos al *mainstream*. Recurrir a la sociología, la psicología social o la antropología, ofrece la esperanza de poder liberarse del marco estrecho de la “ciencia económica”. Una posición extrema es dedicarse a la construcción de una “ciencia social” total. La dificultad es, por supuesto, que no hay ninguna razón por la que conceptos y categorías de diferentes disciplinas puedan coexistir o incluso fusionarse en un solo discurso. La multidisciplinariedad conduce con mayor frecuencia a puntos

de vista más completos y sugerentes, que solo las propuestas económicas—sobre el dinero, el Estado, etc.—pero que no son de naturaleza a ser demostrables.

Una tercera actitud, más bien marginal pero que es la que aquí adoptamos, se basa en la doble observación (i) de que la pluralidad de “ciencias sociales” es un hecho (ii) que se considera característico de las sociedades modernas. Por tanto, esta multiplicidad debe tomarse más como una pregunta a dilucidar que como un medio en sí mismo. Esta actitud es consistente con la definición estricta del campo económico del análisis monetario y no sería compatible con la definición amplia e incierta asociada con la teoría del valor. Definir la economía de manera sustancial (producción, distribución y circulación de bienes y servicios) o de manera formal (el conjunto de comportamientos racionales) tiene dos fallas: (i) queda faltando la especificidad del discurso económico que proponer conceptos cuantitativos (moneda o valor), y (ii) las fronteras con otras disciplinas se vuelven inciertas¹⁰, pero tratándose de multidisciplinariedad, esto no es bueno y daría lugar a enunciados vagos y mal definidos.

En definitiva, cuando se razona a partir de una versión de “análisis monetario” de la teoría económica, se obtienen resultados inaccesibles por las teorías del valor y se tiene una mirada a la sociedad que tiene en cuenta su complejidad (en el sentido de Luhmann) y la existencia de una pluralidad de “ciencias sociales”.

Referencias bibliográficas

- Aubin, Jean-Pierre, Bayen, Alexandre & Saint-Pierre, Patrick (2011), *Viability Theory*, New Directions, Springer, Heidelberg.
- Benetti, Carlo y Cartelier, Jean (1998), “La economía política como ciencia: la permanencia de una convicción mal compartida”, *Lecturas de Economía*, 48, 7-32.
- Bolaños, Eduardo & Tobón, Alexander (2001), “Un mecanismo de precios para la teoría del valor”, *Lecturas de Economía*, 55, 31-68.
- Cartelier, Jean (2016), *L'intrus et l'absent, Essai sur le travail et le salariat dans la théorie économique*, Presses de l'université Paris-Ouest.

¹⁰ Así, algunos psicólogos recibieron el Premio Nobel de Economía, los sociólogos, por su parte, podrían apropiarse de una “ciencia económica” que se reduciría a responder preguntas puramente empíricas mediante sofisticadas técnicas cuantitativas, etc.

- Cartelier, Jean (2018), *Money, Markets, Capital: The Case for a monetary analysis*, Routledge, London.
- Cataño, José Félix (2009), *Lecciones de economía marxista: mercados, precios y dinero desde un enfoque heterodoxo*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Debreu, Gérard, (1974), "Excess demand functions", *Journal of Mathematical Economics*, vol. 1, p. 15-2
- Gautié Jérôme (2007), "L'économie à ses frontières (sociologie, psychologie). Quelques pistes", *Revue économique*, 2007/4 Vol. 58, p. 927-939.
- Handbook of Rational Choice Social Research*, (2013), edited by R. Wittek, T. Smijders and V. Nee, Stanford University Press.
- Jany-Catrice, Florence & Orléan, André, (2018), « L'économie du xxie siècle », *La Vie des idées* : <<https://lavedesidees.fr/L-Economie-du-XXIe-siecle.html>>.
- Kahneman D. (2003), "A Psychological Perspective on Economics", *American Economic Review*, 93 (2), p. 162-168.
- Kahneman D. & Tversky A. (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk", *Econometrica*, 47 (2), p. 313-327.
- Keynes, John Maynard [1936] (1973), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. VII, MacMillan, St Martin Press.
- Lagos, R. & Wright, R. (2005), "A unified framework for monetary theory and policy analysis", *Journal of Political Economy*, 113, p. 463-484.
- Luhmann, Niklas (1984), "Die Wirtschaft der Gesellschaft als autopoietisches System", *Zeitschrift für Soziologie*, Jg 13, Heft 4, Oktober, p. 308-327.
- Rouvroy, Antoinette & Berns, Thomas, (2013), « Gouvernamentalité algorithmique et perspectives d'émancipation. Le disparate comme condition d'individuation par la relation ? », *Réseaux*, 177, p. 163-196.
- Saari, D. and Simon, C. (1978), "Effective Price Mechanisms", *Econometrica*, 53: 1117-31.
- Schumpeter, Joseph A. (1954), *History of Economic Analysis*, edited from manuscript by Elisabeth Boody Schumpeter, New York, Oxford University Press.
- Smith, Adam (1996), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, in *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, vol. 1 and 2, Clarendon Press, Oxford, [1776].

- Shapley, L. S. & Shubik, M., (1977), "Trade using one commodity as a means of payment", *Journal of Political Economy*, 85, p. 937-968.
- Sonnenschein, Hugo, (1972), "Market excess demand functions", *Econometrica*, vol. 40, p. 549-563.
- Steuart, James (2015), *An Inquiry into the Principles of Political Economy* (2 vol.) [1767], Liguori Editore, Napoli.
- Ulgen, Faruk (dir.), (2013), *New Contributions to Monetary Analysis. The Foundations of an alternative economic paradigm*, Routledge, Abingdon Oxon, p. 259.
- Wallace, Neil, (2001), "Whither monetary economics?", *International Economic Review*, 42, 4, 847-869.