



Denarius



REVISTA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Número 41, julio-diciembre de 2021

ISSN: 2448-5403

<https://doi.org/10.24275/uam/izt/dcsh/denarius/v2021n41>

Prólogo **ROBERTO GUTIÉRREZ RODRÍGUEZ**

Metafísica, Razón y Mercado. Filosofía y economía política en Adam Smith **ALEJANDRO TOLEDO PATIÑO**

Ricardo y algunos problemas actuales de la economía global **JUAN TUGORES QUES**
MARÍA DEL ROCÍO BONILLA QUIJADA

Actualidad y relevancia de Marx en el pensamiento económico **FAHD BOUNDI CHRAKI**

Keynes, el actual **FEDERICO NOVELO URDANIVIA**

¿Es la economía una ciencia? **ANDRI W. STAHEL**

La teoría económica: ¿Un monumento en peligro? **JEAN CARTELIER**

¿Es la ciencia económica una farsa? Prólogo a *La economía Desenmascarada* de Steve Keen **GAEL GIRAUD**

RESEÑA: Jean Tirole, *La Economía del Bien Común*. México: Penguin Random House, 2017 **LAURA LISSET MONTIEL OROZCO**

RESEÑA: Joseph E. Stiglitz, *La Gran Brecha. Qué Hacer con las Sociedades Desiguales*, México: Taurus, 2015 **KARLA JANETH TORRES**
LUIS ALBERTO ISLAS OCHOA

RESEÑA: Rosa Silvia Arciniega, *Reestructuración productiva de la industria automotriz en el Estado de México, 1994-2016*, México: UAM-Iztapalapa CSH y Tirant Humanidades, 2018. **SERGIO GUADALUPE SÁNCHEZ DÍAZ**

EL DEBATE SOBRE TEORÍA ECONÓMICA Y ECONOMÍA APLICADA

The Debate on Economic Theory and Applied Economics



Denarius ^e_d

REVISTA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

NÚMERO 41, JULIO-DICIEMBRE DE 2021



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Unidad Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Economía



Dr. José Antonio de los Reyes Heredia

RECTOR GENERAL

Dra. Norma Rondero López

SECRETARIA GENERAL



UNIDAD IZTAPALAPA

Dr. Rodrigo Díaz Cruz

RECTOR DE UNIDAD

Dr. Andrés Francisco Estrada Alexanders

SECRETARIO DE UNIDAD

Dr. Juan Manuel Herrera Caballero

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS
SOCIALES Y HUMANIDADES

Dr. Roberto Gutiérrez Rodríguez

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Unidad Iztapalapa

COMITÉ EDITORIAL

Roberto Gutiérrez Rodríguez
UAM-Iztapalapa
Presidente

Antonio Barba Álvarez
UAM - Iztapalapa
Graciela Carrillo González
UAM- Xochimilco
Fernando Gaona Montiel
UAM - Iztapalapa
Guadalupe Huerta Moreno
UAM- Azcapotzalco
Heri Oscar Landa Díaz
UAM- Iztapalapa
Josefina León León
UAM- Azcapotzalco
Eddy Lizarazu Alanez
UAM- Iztapalapa
Eduardo Ramírez Cedillo
UAM - Iztapalapa
Alejandro Toledo Patiño
UAM - Iztapalapa
Fortino Vela Peón
UAM -Xochimilco

Óscar Iván Reyes Maya
Asistente Editorial
UAM - Iztapalapa

CONSEJO ASESOR

Luis Enrique Arjona Béjar
Universidad de Santiago de Compostela
Ignacio Llamas Huitrón
Universidad Autónoma Metropolitana
Fabrizio Mieres Lasso
Amundi Asset Management - Barcelona
Luis Montañó Hirose
Universidad Autónoma Metropolitana
José Jorge Mora Rivera
Instituto Tecnológico de Estudios
Superiores Monterrey
Ignacio Perrotini Hernández
Universidad Nacional Autónoma de México
José Antonio Romero Tellaeche
El Colegio de México
Juan Tugores Ques
Universidad de Barcelona

DENARIUS. Número 41, julio-diciembre de 2021, es una publicación semestral editada por la Universidad Autónoma Metropolitana a través de la Unidad Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Economía. Prolongación Canal de Miramontes 3855, Col. Ex-Hacienda de San Juan de Dios, Alcaldía Tlalpan, C. P. 14387, Ciudad de México y Av. San Rafael Atlixco, Núm. 186. Col. Vicentina, Alcaldía Iztapalapa, C. P. 09340, Ciudad de México, teléfonos: 55 5804 4768 y 55 5804 4769. Página electrónica de la revista: <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius> y dirección electrónica: denarius@xanum.uam.mx. Editor responsable: Roberto Gutiérrez Rodríguez. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo de Título No. 04-2004-011510501800-203-102, ISSN 2448-5403, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de este número: Roberto Gutiérrez Rodríguez, Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, San Rafael Atlixco, Núm. 186. Col. Vicentina, Alcaldía Iztapalapa, edificio H, planta baja, oficina 1. C. P. 09340, Ciudad de México, fecha de última actualización, 20 de diciembre del 2021. Tamaño del archivo 6.54MB.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de la Universidad Autónoma Metropolitana.

Contenido

07 Prólogo

17 Metafísica, Razón y Mercado. Filosofía y economía política en Adam Smith

Alejandro Toledo Patiño

49 Ricardo y algunos problemas actuales de la economía global

Juan Tugores Ques

María del Rocío Bonilla Quijada

69 Actualidad y relevancia de Marx en el pensamiento económico

Fahd Boundi Chraki

95 Keynes, el actual

Federico Novelo Urdanivia

111 ¿Es la economía una ciencia?

Andri W. Stahel

Traducción de Alberto Benítez Sánchez

147 La teoría económica: ¿Un monumento en peligro?

Jean Cartelier

171 ¿Es la ciencia económica una farsa? Prólogo a *La economía Desenmascarada* de Steve Keen

Gael Giraud

Traducción de Alberto Benítez Sánchez

RESEÑAS

- 185** Jean Tirole, *La Economía del Bien Común*. México: Penguin Random House, 2017
Laura Lisset Montiel Orozco
- 193** Joseph E. Stiglitz, *La Gran Brecha. Qué Hacer con las Sociedades Desiguales*, México: Taurus, 2015
Karla Janeth Torres
Luis Alberto Islas Ochoa
- 200** Rosa Silvia Arciniega, *Reestructuración productiva de la industria automotriz en el Estado de México, 1994-2016*, México: UAM-Iztapalapa CSH y Tirant Humanidades, 2018.
Sergio Guadalupe Sánchez Díaz

PRÓLOGO

El reconocimiento de la economía como ciencia ha dado lugar a múltiples debates desde su nacimiento formal en 1776, año en que se publicó *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, hasta nuestros días. La corriente clásica, que conforman fundamentalmente Smith, Malthus, Ricardo, Mill y Marx, no ha estado exenta de controversias. Pero su amplio sentido social, imbricado en el campo de la economía política, se debe a su preocupación tanto por el crecimiento económico como por los problemas de distribución del ingreso. Esto le ha garantizado, sin ninguna ambigüedad, una posición privilegiada en el campo de las ciencias sociales.

El desarrollo posterior de la disciplina, más orientado a lo que ahora se conoce como ciencia económica, estuvo a cargo de dos corrientes de pensamiento, la marginalista y la neoclásica, encabezadas por Jevons, Walras y Menger, la primera, y Marshall, la segunda. Su intención expresa fue dotarla de la formalidad necesaria (geometría, álgebra, cálculo, estadística y otras herramientas cuantitativas) para, por una parte, trabajar con el más alto grado de precisión posible y, por otra, acercarla más que ninguna de sus compañeras en el ámbito de las ciencias sociales al campo de las ciencias exactas, particularmente la física.

Esta nueva perspectiva generó al principio suspicacias entre los científicos de ambos campos, mismas que con el paso del tiempo se convirtieron en controversias. Incluso Keynes, formado en esa misma corriente, estuvo en desacuerdo con muchos de sus planteamientos, y fue capaz de inaugurar en los años treinta del siglo XX un replanteamiento de la visión neoclásica apoyado en la demanda efectiva, en el principio del equilibrio con desempleo y en el papel del dinero, que definitivamente “sí importa”. Su obra cumbre, *La Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, se convirtió en el libro de economía más célebre del siglo XX y su énfasis macroeconómico eclipsaría al microeconómico, a pesar del disgusto de los marginalistas y la escuela austriaca.

Friedman retomaría con bríos el debate 20 años más tarde para abrir el camino hacia la instauración de la corriente monetarista, identificada por muchos como Escuela de Chicago. Ésta se basa en el principio de la autorregulación, un objetivo que, aún reconociendo que cuenta con reminiscencias smithianas, va mucho más allá: manifiesta su plena confianza en el mercado; busca que se elimine completamente la intervención del Estado, incluso en aspectos regulatorios clave, y promueve el control absoluto de la inflación a partir del papel central de la política monetaria. En el centro de toda su argumentación, impulsa la sustitución del enfoque de demanda (tan determinante que crea su propia oferta) por el de oferta (en última instancia, la Ley de Say); es decir, la puesta en operación de un paradigma basado en el capital físico y financiero, los recursos humanos, la tecnología, el ahorro, la infraestructura y otros elementos.

Dicha línea de pensamiento pavimentó el camino para la instauración de una corriente ultraconservadora, que se acuñó en los años treinta, eufemísticamente conocida como *neoliberalismo*, que no es en sí misma una teoría, sino que se fragua a propósito del así llamado Consenso de Washington: una reunión de los dos organismos financieros internacionales de carácter global de la posguerra, el Fondo Monetario Internacional y el Banco de Mundial, junto con el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, que se celebró en la capital estadounidense en 1989 y devino en 10 puntos atribuidos a John Williamson. Estos proponían corregir los errores de la mala aplicación de la macroeconomía keynesiana: disciplina fiscal, reordenación de las prioridades del gasto público, reforma tributaria, liberalización de las tasas de interés, tipo de cambio de mercado, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera directa, privatización de la actividad económica, desregulación económica y respeto a los derechos de propiedad. La ausencia de componentes sociales en el decálogo dejó a la disciplina un vacío que a partir de fines del siglo XX se ha ido llenando, y que a partir del XXI ha avanzado de manera prolífica, gracias a los trabajos de Sen, Atkinson, Piketty, Deaton, Saez, Zucman, Benarjee y Duflo.

Así, el neoliberalismo se edificó a partir de los fracasos predictivos y de gestión de la economía pública de los países capitalistas antes y durante la crisis de los años setenta que, por las reminiscencias del endeudamiento externo, se extendió en los países en desarrollo hasta los ochenta. Fracasos que fueron causados, en principio, por un mal manejo de la demanda agregada, en particular altos niveles de gasto público financiados de manera no sostenible debido en parte

a la alta volatilidad de las tasas de interés. Al mismo tiempo, se enfrentaron desequilibrios financieros internacionales provocados por la desconfianza en el dólar estadounidense como unidad de cuenta, y el alza de precios de los *commodities*, especialmente productos agrícolas y petróleo. El corolario de todo esto fue un problema sin precedentes de estancamiento con inflación (*stagflación*), que resultaba inexplicable para las principales corrientes en disputa, la neoclásica y la keynesiana, y que planteó retos que hasta la fecha siguen insolubles, ya que las recesiones del siglo XXI (2001, 2008-2009, 2020-2021) se han enfrentado con el mismo arsenal que en el pasado, las políticas fiscal y monetaria, dos hojas de una tijera que siempre deja insatisfechos, y por supuesto desarreglados, a los mercados.

Frente al malestar evidente por los desaciertos de predicción y por la insuficiente capacidad de solución de los desequilibrios macroeconómicos atribuible a la *mainstream*, se ha desarrollado en Europa, y notablemente en Francia, una línea de análisis y revaloración del pensamiento económico compuesta por historiadores y analistas de la disciplina abocados a hurgar en las raíces epistemológicas de la teoría, hasta llegar al cuestionamiento mismo de su carácter científico. En el proceso, como sucede con otros campos, dicha línea ha contribuido a la difusión del conocimiento y a la revisión de sus instrumentos de medición.

Expresado lo anterior, el presente número de *Denarius* busca repasar, no con la profundidad que quisiera ni pretendiendo analizar todas las corrientes, las ideas centrales de los economistas clásicos, que son sus pilares y la posicionan como ciencia. En ellas se incluye a Keynes, en virtud de que es responsable de una corriente que, al cuestionar a la *mainstream*, retoma muchas de las ideas de los clásicos (no olvidemos que, como muchos de ellos, se formó e impartió cátedra en la Universidad de Cambridge, Inglaterra). De ahí se pasa al debate sobre el carácter científico de la economía, a partir de los trabajos de tres autores de la escuela francesa. El contenido de la revista se presenta a continuación.

El primer capítulo, elaborado por Alejandro Toledo Patiño, se intitula “Metafísica, razón y mercado. Filosofía y economía política en Adam Smith”, y tiene como fin contribuir a repensar el lugar trascendental que ocupa Adam Smith, autor del primer libro de economía moderna, *La Riqueza de las Naciones*, en la historia del pensamiento económico. Para ello, se embarca en la polémica sobre si hubo “padres” previos de la disciplina y, si ese fue el caso, por qué no alcanzaron la talla de Smith. En aquella época, el pensamiento

económico había logrado una creciente autonomía frente a la autoridad eclesiástica y había roto con la lógica escolástica. La corriente mercantilista había analizado las principales variables del comercio exterior y el flujo internacional de dinero y capitales, así como los temas del dinero, su circulación y la emisión de moneda. Con los fisiócratas franceses la noción de orden económico alcanzó estatuto teórico, al tiempo que quedó establecido el objeto de análisis de la economía política: la riqueza de la nación.

De acuerdo con el autor, la importancia y originalidad de la obra de Smith radica en haber logrado una conjunción analítica entre la filosofía y el concepto de mercado, haciendo de éste la piedra de toque sobre la que reposa su visión holística y armónica del sistema económico. Así, se revisa su idea de mercado, fundamentada en la filosofía de la cosificación y la alienación, y la postura que significa una continuidad con la tradición liberal basada en la teoría de las organizaciones sociales espontáneas y complejas.

Esto no quiere decir que la obra de Smith esté exenta de críticas, entre ellas las de autores de origen austriaco y de la escuela austriaca, empezando por Schumpeter, quien afirma que, en cuanto a economía se refiere, la obra de Smith carece de originalidad analítica y consistencia metodológica, mientras Rothbard manifiesta que con su teoría del valor abrió un camino falso –un callejón sin salida– en la evolución de la teoría económica, del cual sólo fue posible salir con la reorientación paradigmática de corte microeconómico llevada a cabo por los marginalistas.

Siguiendo una línea cronológica, en el segundo artículo Juan Tugores Ques y María del Rocío Bonilla Quijada en “Ricardo y algunos problemas actuales de la economía global”, retoman los planteamientos que este autor formuló en las primeras décadas del siglo XIX, mismos que trascienden el campo de análisis de la economía nacional, en particular el crecimiento económico, la distribución del ingreso y el progreso técnico, para situarse en una novedosa teoría del comercio internacional, basada en el principio de las ventajas comparativas, un avance sustancial respecto a las ventajas absolutas de Smith. Al traer esta teoría a nuestros días, los autores rescatan su significación para el diseño de políticas públicas más allá de una perspectiva técnica, en la medida que Ricardo comprende dicho proceso como un crisol en que convergen cuestiones geopolíticas y tecnológicas, las cuales generan tensiones que reclaman un debate multidimensional.

Si bien la obra de Ricardo fue escrita hace más de 200 años, en particular el “Ensayo sobre el bajo precio del grano” y los *Principios de Economía Política y Tributación*, Tugores y Bonilla equiparan dos eventos disruptivos que hacen que dichos planteamientos aún se mantengan vigentes: la primera Revolución Industrial y la pandemia provocada por el virus SARS-CoV-2. Ambos han regresado a la discusión de los economistas algunos aspectos que se consideraban poco técnicos y por ello obviados para este campo del conocimiento. Así, a la luz de las aportaciones de Ricardo en materia de economía internacional, ellos plantean que aun en un mundo globalizado como el de hoy, la economía política internacional retoma la forma compleja en que interactúan las dimensiones internas o nacionales con las supranacionales o globales.

El tercer ensayo, de Fahd Boundi Chraki, “Actualidad y relevancia de Marx en el pensamiento económico”, toma como eje de desarrollo un pilar del pensamiento económico previo a este autor, la teoría del valor trabajo, la cual Boundi considera fundamental para superar las incongruencias de la noción marginalista del capital. Por tanto, plantea que la teoría marxiana del dinero anticipa la crítica a la Ley de Say de Keynes e incluye una teoría del dinero endógeno, haciendo que la teoría de la competencia de Marx represente la base de la crítica a la teoría convencional del comercio internacional. No obstante, reconoce que la teoría del valor de Marx no goza de las mismas simpatías por parte de la heterodoxia económica, que la considera una reliquia arcaica, producto de un pasado marcado por las brutales condiciones de la clase trabajadora en la Inglaterra de la época victoriana.

Sin embargo, los trabajos de este siglo sobre desigualdad de Piketty y Milanovic, la crisis de 2007, la recesión de 2008-2014, y las crecientes asimetrías de la economía mundial, han propiciado un renovado interés en la obra de Marx. Tanto es así que algunas de sus categorías como la pauperización relativa, el desarrollo desigual, el ejército industrial de reserva o de desempleados, el capital ficticio o la sobreproducción del capital han cobrado una importancia particular para los economistas que se sienten insatisfechos con las doctrinas de la economía tradicional.

En el cuarto ensayo, “Keynes, el de hoy”, Federico Novelo Urdanivia manifiesta que prácticamente desde la aparición de *La Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, evocar a un Keynes intervencionista, armado de argumentos y aficiones colectivistas, constituye una suerte de lugar común que tiende a ignorar la amplitud y sobre todo la profundidad del legado

keynesiano. Esta ignorancia se apoya en el olvido recurrente de las preocupaciones de Keynes, enderezadas con el propósito de salvar—justo en el momento estelar de las grandes ofertas, fascistas y socialistas, para colectivizar mucho más que la organización económica mundial— al individualismo, a la democracia, al liberalismo y al capitalismo, primero británicos y, después, internacionales. La viabilidad de tal propósito descansó, en los años de la Gran Depresión, en la declaración textual de Keynes “El Estado debe hacer lo que los demás no hacen”.

Sobre esa base, su trabajo busca arrojar un poco de luz respecto a las razones por las que los apuros cíclicos del capitalismo, desde la Gran Depresión hasta la pandemia en curso, reiteradamente llevan a buena parte de la porción pensante de la sufrida especie a buscar algo en la vida y obra de aquel extraordinario intelectual. Los supuestos (realistas), en los que descansa el aparato teórico keynesiano y desde los que proyecta la práctica (política económica), son las razones que mejor explican su notable utilidad y eso es lo que más debe motivar al lector a adentrarse en el capítulo completo.

El quinto artículo, “¿Es la Economía una Ciencia?”, de Andri Stahel, da cuenta de la pérdida de hegemonía del paradigma neoclásico en el terreno de la academia, en gran parte debido a las voces críticas y disidentes que han cuestionado diversos aspectos de la teoría y los modelos, cuya pretensión ha sido asemejarse a la física newtoniana en su búsqueda de objetividad y neutralidad, al tiempo que han pretendido desmarcarse de otras ciencias sociales, en que las ideologías o preferencias políticas personales tienen un enorme peso.

Los economistas, dice el autor, se siguen presentando como científicos. El Nobel y otros premios internacionales de economía se han otorgado consecutivamente desde 1970; miles de artículos sobre teoría y problemas económicos se publican en “revistas científicas”, y cientos de miles de estudiantes se preparan en el mundo para convertirse profesionales de la economía; todos, siguiendo currícula y planes de estudios notablemente similares. Sin embargo, se formula la pregunta, no sin dudar debido a la gravedad de la respuesta negativa que propone, sobre si la economía como la practican hoy los expertos y la presentan al público en general puede considerarse en absoluto una ciencia. Más que la pregunta, lo que preocupa y da lugar a tantos cuestionamientos es todo el edificio y la forma en que la economía moderna ha llegado a la posición en que se encuentra.

En el sexto artículo, “La teoría económica: ¿un monumento en peligro?”, Jean Cartelier cuestiona el descrédito del que es parte la economía, principalmente por 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, lo que hace que se borre la frontera tradicional entre las disciplinas. No basta, dice el autor, con el desarrollo de técnicas de procesamiento de datos cuantitativos para dar a la economía estatura científica, puesto que enfrenta un declive como disciplina. Éste se lo atribuye principalmente al paradigma dominante, enfocado en la resolución de problemas de existencia y optimalidad de los equilibrios mediante el desarrollo de modelos matemáticos que asocian comportamientos racionales y condiciones de equilibrio.

Para Cartelier, la pluralidad de las ciencias sociales es un hecho que se considera característico de las sociedades modernas. Definir la economía de manera sustancial (producción, distribución y circulación de bienes y servicios) o de manera formal (conjunto de comportamientos racionales) conduce a dos fallas: i) falta la especificidad del discurso económico que propone conceptos cuantitativos (moneda o valor), y ii) las fronteras con otras disciplinas se vuelven inciertas, y al tratarse de un asunto de multidisciplinariedad, puede dar lugar a enunciados vagos y mal definidos.

Finalmente, Gael Giraud en “¿Es la ciencia económica una farsa”, prólogo del libro *La Economía Desenmascarada*, de Steve Keen, se pregunta tajantemente a qué se debe que tan pocos economistas hayan sido capaces de anticipar, incluso confusamente, una catástrofe tan importante como la crisis financiera de 2008 y, a partir de esa circunstancia, cuánto ha cambiado su concepción del mundo. Es decir, se centra en la capacidad predictiva de la economía, sobre la que incluso manifestó expticismo la Reina Isabel II de Inglaterra en una visita a la London School of Economics. Posteriormente, hace ver que algunos economistas responderán con gusto: la crisis *subprime* fue una “sorpresa absoluta”, un “cisne negro”, un evento de “cola de distribución”. Por supuesto, puede que nos haya faltado vigilancia, *nostra culpa*; pero al final, era imposible anticipar lo insólito. Y es precisamente por eso que no hemos cambiado casi nada a nuestros modelos económicos. Aparte de algunas minucias aquí y allá, se pregunta ¿de qué serviría modificar profundamente representaciones teóricas respecto a las cuales tenemos todas las razones para pensar que son las menos malas posibles?

Adicionalmente, se presentan tres reseñas. La primera corresponde al libro de Jean Tirole, *La Economía del Bien Común*, escrita por Laura Lisset Montiel Orozco. La segunda al de Joseph Stiglitz, *La Gran Brecha. Qué hacer con las Sociedades Desiguales*, elaborada por Karla Yareth Torres Busqueño y Luis Alberto Islas Ochoa, y la tercera al libro de Rosa Silvia Arciniega, *Reestructuración productiva de la industria automotriz en el Estado de México, 1994-2016*, escrita por Sergio Guadalupe Sánchez Díaz. Los tres trabajos son referencias en su campo respecto a los temas que abordan, y ofrecen puntos de vista muy interesantes. El primero, del premio Nobel de Economía 2014, sobre la importancia de que la economía, lejos de verse como una “ciencia lúgubre”, se vea como una ciencia positiva, a favor del bien común. El segundo, del premio Nobel de Economía 2001, sobre la desigualdad y los mitos que la rodean, especialmente en Estados Unidos, a partir de fallas de gobierno y de negligencia regulatoria, por lo menos desde el gobierno de Reagan. El tercero, sobre la expansión y consolidación de la industria automotriz en el Estado de México y sus implicaciones sociológicas, derivadas particularmente de su impacto en materia laboral.

A partir de la lectura de los siete primeros trabajos, se hace evidente que la economía continúa en la misma encrucijada en que ha estado desde los años setenta del siglo XX, tanto en su esfera teórica como en la empírica, misma que se agravó con la *Gran Recesión* de 2008. Ésta no sólo no sirvió para prevenir nuevas depresiones, sino que pareció sentirse satisfecha con ofrecer soluciones de corto y mediano plazo, sustentadas en el dinero barato y el endeudamiento a todos los niveles, público, empresarial y familiar, sin poner en operación medidas regulatorias suficientemente severas, a pesar de que, como dice Stiglitz, eran plenamente conocidas por los economistas, medidas a las que sí les reconoce avances importantes, pertrechadas en lo que se conoce como economía social.

Prácticamente ninguna economía industrializada, desde las más pequeñas, como Grecia y Portugal, hasta las más grandes, como Estados Unidos, se abstuvieron de aplicar los expedientes macroeconómicos anteriores. La falta de soluciones de largo plazo es responsable de que esas mismas economías, y por tanto las menos industrializadas, se mostraran excesivamente vulnerables frente a la crisis de 2020-21, provocada por el virus SARS-CoV-2. Este patrón de dinero barato, excesivo gasto público y alto endeudamiento de todos los agentes económicos se repite, crisis tras crisis, desde hace 50 años. La revista *Denarius*

espera que esto no lleve al mundo, como entonces, al preocupante problema del estancamiento con inflación (*stagflación*), para el que se cae en vacíos teóricos muy difíciles de superar, y se torna mucho más complicado calibrar los instrumentos de política económica.

Roberto Gutiérrez Rodríguez

METAFÍSICA, RAZÓN Y MERCADO. FILOSOFÍA Y ECONOMÍA POLÍTICA EN ADAM SMITH

Metaphysics, Reason and Market. Philosophy and Political Economy in Adam Smith

Alejandro Toledo Patiño ¹

RESUMEN

Este artículo analiza el concepto de mercado en Adam Smith, en una aproximación teórica a sus fuentes filosóficas y su incorporación a la economía política clásica. Se exponen las vertientes más importantes del pensamiento filosófico de Smith, tales como el deísmo ilustrado, el liberalismo político inglés y el sentimentalismo moral escocés; asimismo, se ofrece un panorama de la evolución seguida por la economía política de los siglos XVI-XVIII. El artículo evalúa críticamente la teoría del mercado que se sintetiza en la metáfora de “la mano invisible”, exponiendo brevemente los rasgos centrales de la crítica marxista, así como su continuidad en el neoliberalismo.

Palabras clave: Liberalismo, sentimentalismo, deísmo, división del trabajo, riqueza.

Clasificación JEL: A12, A13, B12, B30, B31.

ABSTRACT

This article analyzes the concept of the market in Adam Smith, with an approach to its philosophical sources and **its contribution** to political economy. It shows the most important philosophical aspects of his philosophical thought: the Deism of the Enlightenment, the English political liberalism and the Scottish moral senti-

¹ Licenciado en Economía y Maestro en Ciencias Sociales. Área de Investigación en Economía Institucional, Estado y Gestión, Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-Iztapalapa. Correo: toletum2010@gmail.com .

Fecha de recepción: 20/08/2021 • Fecha de aceptación: 13/09/2021

mentality; also it offers a perspective of the evolution followed by economic thought in the 16th-18th centuries. The article critically evaluates the theory of the market that is synthesized in the metaphor of “the invisible hand” and exposes briefly the central features of Marxist critics as well as it being part neoliberalism.

JEL classification: A12, A13, B12, B30, B31

Keywords: Liberalism, sentimentalism, Deism, division of labor, wealth.

1. Introducción²

En el año de 1723 nació, en Kirkcaldy, Escocia, Adam Smith, considerado el fundador de la economía. En menos de un par de años se conmemorarán los tres siglos de su natalicio y en un quinquenio se celebrará el transcurso de un cuarto de milenio de la publicación de *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations - Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* (9 de marzo de 1776). Este artículo es un avance de un escrito más extenso en vista a la conmemoración de su natalicio y tiene como propósito central retomar algunos aspectos de la polémica en torno a la noción de mercado que está presente en su obra y que se expresa en la metáfora de la “mano invisible”, la más famosa en economía y de las más célebres en ciencias sociales. Por supuesto que la obra económica de Smith no se circunscribe a la noción de mercado sino que se extiende por el vasto campo de las leyes de la producción, la distribución, el intercambio y el consumo de la riqueza social. Pero el núcleo duro de *La Riqueza de las Naciones* (como suele abreviarse el largo título original y como lo haremos también de aquí en adelante) y del liberalismo económico al que va a fundamentar,

² Agradezco al Dr. Roberto Gutiérrez, Jefe del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa, la invitación a colaborar en este número de *Denarius* con un artículo sobre Adam Smith. Igualmente, expreso mi agradecimiento al estudiante Ricardo Gámez García, alumno de Ciencia Política de esta misma unidad, por haberme invitado a ser su co-asesor en la elaboración del Trabajo Terminal de Licenciatura (Gámez, 2021). Ambas invitaciones me han dado la oportunidad de profundizar en lo planteado en el capítulo IV de *Una Historia Mínima del Pensamiento Económico* (Toledo, 2019).

se encuentra precisamente en la concepción armónica del mercado que aparece en sus primeras páginas y capítulos.

El padre de Adam Smith, funcionario público, juez y abogado, murió unos meses antes de que su hijo viniera al mundo; su madre pertenecía a una familia de terratenientes y siendo él muy pequeño, a la edad de cuatro años, fue secuestrado por una banda de gitanos; para su fortuna, luego de unas horas, fue rescatado por familiares y vecinos; al parecer padeció de un problema neurológico que le hacía mover la cabeza, caminar de manera torpe y hablar “a trompicones” (Heilbroner); de niño estudió en la Burgh School de su pueblo natal, una pequeña comunidad de 1 500 habitantes, una de las mejores escuelas de Escocia; de joven curso en Glasgow College (1735-1740), institución ubicada en la vanguardia de los debates filosóficos y del pensamiento social de la época; ahí fue alumno, entre otros destacados docentes, de Francis Hutcheson, una figura clave en su legado intelectual. Obtuvo una beca para estudiar en el Balliol College, de Oxford (1741- 1746), donde el joven Smith, decepcionado del nivel académico, aprovechó su tiempo para leer libremente; después de Oxford estuvo dos años desempleado de vuelta en su tierra natal hasta que fue invitado a impartir varios ciclos de conferencias en Edimburgo, primero sobre literatura inglesa (1748-49) y luego sobre el tema de la libertad de comercio (1750-51) las cuales fueron publicadas con el título de *Lecturas de Edimburgo*. A los 28 años obtuvo la cátedra de Lógica en la Universidad de Glasgow y luego la de Filosofía Moral. En 1759, a los 36, publicó *Teoría de los Sentimientos Morales*, que le otorgó un gran prestigio intelectual y lo volvió un personaje muy conocido y admirado por los habitantes de Edimburgo. Adam Smith poseía una personalidad peculiar: era muy distraído, el típico profesor y filósofo ensimismado; no llegó a tener romance alguno, ni contrajo matrimonio, viviendo la mayor parte de su vida en casa de su madre. Durante poco más de dos años (1764-1766), contratado para ser tutor de un joven duque inglés, recorrió algunas de las principales ciudades de Francia y Suiza, tiempo en el que mostró una gran afición por el teatro parisino y escribió un ensayo sobre artes escénicas, conoció a Voltaire en Ginebra y frecuentó en Paris y Versalles a Francois Quesnay y su círculo cercano de *les economistes* -como se conocía en ese entonces a los fisiócratas; en ese viaje concibió la idea de escribir lo que sería *La Riqueza de las Naciones* y, a su retorno del continente se dio a la tarea de darle contenido y forma a su proyecto; terminó de dictar una primera versión en 1770. Le llevó otros cinco años pulirla y tenerla

lista para su edición (Franco: 1958; vii-xi; Heilbroner, 1972: 64-71; Newman, 1964: 61-62; Rae, 1895: 183-184). Adam Smith escribió, por supuesto, bajo la influencia de la filosofía y la economía política de su época. En *La Riqueza de las Naciones* están presentes—aunque no siempre evidentes—tales influencias.

Uno de los propósitos de este artículo es el de contribuir a repensar el trascendental lugar que ocupa Adam Smith en la historia del pensamiento económico. ¿Por qué se le considera el padre de la economía? ¿En qué sentido su idea de mercado establece los fundamentos de una nueva ciencia? Esto remite, por supuesto, a la polémica en torno a si hubo antes que él otros “padres” de la disciplina y, si ese fue el caso, por qué no alcanzaron la talla adquirida por Smith. Hay quienes consideran que la economía es fundada por autores que anteceden a Smith, como lo es Richard Cantillon para Jevons (1950: 212) y como los fisiócratas para Marx (1974:38). Schumpeter, un profundo historiador del pensamiento económico, afirma que en cuanto a economía se refiere la obra de Smith carece de originalidad analítica y consistencia metodológica (1954, 184 y ss.); incluso hay autores de la escuela austríaca que consideran, como sería el caso de Rothbard (2000:17) que con su teoría del valor abrió un camino falso—un callejón sin salida— en la evolución de la teoría económica, del cual fue posible salir gracias a la reorientación paradigmática de corte micro llevada a cabo por los marginalistas.

Este artículo pretende retomar los grandes hilos de esa discusión sin pretender dar una respuesta completa a todas las interrogantes anteriores, pero si con la idea de avanzar algunos elementos a través del análisis crítico del “núcleo duro” de la idea smithiana del mercado y del sistema económico. A partir de lo anterior, y una distancia de casi dos siglos y medio de la primera edición de *La Riqueza de las Naciones*, se trataría de empezar a responder a la pregunta de ¿cómo sería posible evaluar su obra de economía y los alcances teóricos actuales de la misma?

Las páginas siguientes están integradas como se expone a continuación. Partiendo del hecho de que Adam Smith era un filósofo, en el primer apartado se realiza una exploración en torno a los antecedentes filosóficos de *La Riqueza de las Naciones*, rastreando sus orígenes en el deísmo ilustrado, en el liberalismo político y en el sentimentalismo moral. En el segundo apartado se ofrece un panorama de la economía política de los siglos XVI-XVII, a fin de ubicar algunos de los principales temas abordados antes de la obra de Smith. En el tercer apar-

tado se discute la noción de mercado de *La Riqueza de las Naciones*, destacando su centralidad en el contenido general del libro, en la teoría de la acumulación de capital, y en la visión general del sistema económico que ella ofrece. En un cuarto apartado se contrasta esta visión con la perspectiva marxista y con el enfoque de los órganos sociales complejos que sustenta las tesis neoliberales sobre el mercado. Las conclusiones de esta exploración filosófica y de economía política sobre la versión liberal y clásica del concepto de mercado se presentan en el quinto apartado.

2. Deísmo, liberalismo y sentimentalismo

Son tres las vertientes del gran torrente intelectual del Siglo de las Luces que nutren el pensamiento de Smith: el optimismo del deísmo ilustrado, el liberalismo político y el sentimentalismo moral. Esas tres vertientes convergen y se ensamblan de manera peculiarmente armónica en su concepto de mercado. En el primer caso, en cuanto a la idea de Dios y su Orden Natural, la figura intelectual decisiva es la de Francis Hutcheson; en el segundo caso, el del liberalismo y su sustento iusnaturalista, el referente obligado es John Locke; en cuanto a la filosofía moral, el campo de estudios original de Smith, el autor que contribuye centralmente es David Hume.

2.1. Francis Hutcheson y el deísmo de la Ilustración

Un rasgo característico del pensamiento social europeo de los siglos XVII y XVIII es el uso del concepto de razón en un sentido contrapuesto al pensamiento dogmático medieval y a favor de una era de progreso marcado por los avances y descubrimientos de la ciencia. La Ilustración, movimiento intelectual “en cuya base se encuentra la confianza en la razón humana” (Reale y Antiseri, 1988: 564), tuvo en Francia y Escocia a sus dos principales centros. Razón era el término en boga que designaba un método para pensar, representaba la idea de la existencia de un orden en la naturaleza como parte de un plan divino y se refería también al sentido común que era necesario aplicar en el mundo práctico de la convivencia social y los negocios (Hankings, 1985: 2- 3).

A fines del siglo XVII Isaac Newton había descubierto las leyes que dan orden a los movimientos de los planetas en torno al Sol, cambiando radicalmente la cosmovisión de la época (Koyré, 1979, cap. IV). El *main stream* de la filosofía creía descubrir en esas leyes las pruebas de la existencia de una divinidad. El orden de la naturaleza se entendía como establecido por voluntad divina. Un orden natural al que pertenece el ser humano, ya que sus leyes abarcan también su mundo social y, al igual que en el universo físico, esas leyes son posibles de conocer mediante la razón. En línea de continuidad con la creencia en un supremo creador, el pensamiento ilustrado se plantea filosóficamente los problemas y horizontes abiertos por la física newtoniana; ya no será mediante la interpretación de los textos sagrados que se probará la existencia de Dios, sino mediante el descubrimiento de las leyes con las que La Providencia gobierna al cosmos y a la humanidad. Dios no sólo se revela por la fe sino que ahora se fundamenta en la razón. Las implicaciones del supuesto de que el hombre conoce a Dios sin necesidad de acudir a las Sagradas Escrituras, pueden parecer algo triviales hoy día, pero sus consecuencias fueron en verdad trascendentales. “El motivo para este cambio en el significado de la razón fue mayormente religioso, pero las implicaciones para la ciencia fueron enormes. La razón cambia de los métodos de la lógica formal a los de las ciencias naturales” (Hankings, 1985: 3).

El Dios que concibe la razón ilustrada es un Dios de orden y leyes. Dirige su obra mediante ellas y conforma así el orden natural del cual forma parte el mundo social. ¿Cuál es el *telos* de Dios? ¿Cuál su propósito? El orden natural que todo lo abarca, se inspira, por supuesto, en las intenciones bondadosas de una deidad suprema que busca la felicidad del hombre. ¿Cómo? Mediante el uso de la razón que hará que el hombre pueda comprender esas leyes. Es un Dios de bondad. Así como sus leyes ordenan y dan estabilidad al cosmos, también ordenan y dan estabilidad al mundo moral-social de las personas. La metafísica del deísmo ilustrado la estudió Smith en su temprana juventud, cuando fue discípulo de Hutcheson, profesor de filosofía moral quien, de acuerdo al autor de la más famosa biografía de Smith (Rae, 1895: 10), lo estimuló intelectualmente con la idea de la libertad de pensamiento y con la creencia en un orden natural y social inspirado por la bondad divina. También inculcó en el discípulo la idea de que el conocimiento de ese orden se sustenta la edificación de la felicidad humana.

Hutcheson acuñó la frase distintiva de la filosofía utilitarista que valora los actos sociales de los individuos de acuerdo al principio de lograr “la mayor felicidad

posible para el mayor número posible”. Tal propósito se atiene al principio moral de que la felicidad de unos no puede fundarse en la infelicidad de los otros. La moral y la legislación sancionan a quien mata o roba para alcanzar su felicidad o evitar displacer. El buen gobierno tiene como papel el armonizar la multitud de intereses privados en el interés público. La felicidad de los individuos está basada en el “principio de utilidad”, el cual aprueba o valora como positiva toda acción que arroje como resultado más felicidad y menos dolor.

El deísmo del siglo XVIII y su idea de orden natural es una muestra de los grandes cambios culturales de la época, marcados por la secularización del pensamiento social, una secularización entendida como la independencia respecto a la autoridad nacida de la conjunción de los dogmas religiosos cristianos y la filosofía aristotélica en el medioevo, pero que no rompe del todo con creencias metafísicas provenientes de ese mismo pasado que se pretende superar. Existen múltiples ejemplos de esta tensión intelectual característica de la época que estamos considerando, tales como la presencia de una metafísica del Sol en Kepler, la astrología y el misticismo en la medicina de Paracelso y las ideas alquimistas en los experimentos de Newton. No hay nada extraño en esto. Es una manifestación de la tenacidad y la persistencia de las tradiciones y herencias culturales que simplemente no son reemplazadas por las nuevas formas y patrones de pensamiento de una manera inmediata.

2.2. John Locke y el liberalismo inglés

Newton había descubierto las leyes del movimiento de los planetas en torno al Sol; correspondía ahora a los portadores de la filosofía de la razón el descubrir las leyes naturales del movimiento de las sociedades. Los derechos del hombre a la vida, a la libertad y a la propiedad son parte fundamental de ese orden natural.

El liberalismo político es un producto nacido de las entrañas de la historia política inglesa, particularmente del período marcado por las revoluciones de 1640 y 1688, las cuales tuvieron como eje central en disputa el establecimiento de una monarquía constitucional (no absoluta) (Crossman, 1941:16-29;). La teoría del Estado de John Locke en su obra *Dos Tratados sobre el Gobierno Civil*, 1689, difiere sustancialmente de la de *El Leviatán* de Hobbes, 1651, sus discípulos. En la visión hobbsiana el soberano encarnado en el monarca que detenta un poder absoluto es el poder político sin el cual la sociedad—integrada por individuos

egoístas- se mantendría viviendo en un estado de guerra permanente (el “estado de naturaleza”). Ante lo que considera una legitimación del Estado Absolutista, Locke fundamenta los principios de la monarquía constitucional inglesa y la existencia de un poder real sujeto al Parlamento. En lugar de un orden político de súbditos sometidos, uno de hombres propietarios libres, en el que el poder otorgado al monarca se pacte en los términos y con el consenso firmado de esos propietarios.

Para Locke la libertad del individuo en sociedad está colocada a la par del derecho a la vida y a la propiedad privada: es parte de los derechos naturales del hombre. Esta doctrina se conoce como *iusnaturalismo* y es fundamental para entender los cambios en la filosofía política de la época. Locke forma parte de un movimiento intelectual que expresa los intereses de emergente y pujantes generaciones de comerciantes, aventureros emprendedores y manufactureros, que en oposición a ataduras medievales de orden estatal y gremial, basaban su éxito económico en la libertad de hacer; una nueva clase social que se opone a las regulaciones mercantiles que favorecen los monopolios comerciales estatales y compañías privadas (Laski, 1939: 96-102). Locke explica, desde una perspectiva atomista, cual es el “mecanismo gravitacional” que mantiene unida o cohesionada políticamente a la sociedad, y lo hace a partir de la nueva visión empresarial del mundo: mediante un contrato social que es racional y utilitariamente establecido entre particulares. Un contrato en el que los firmantes no renuncian a sus libertades frente a un poder político establecido con el propósito superior de garantizar esas libertades. La sociedad y su orden político se fundamentan en los derechos naturales que son expresión de una razón deísta; tales derechos y no “el instinto salvaje”, al decir de Locke, “son el fundamento del origen del Estado” (Reale y Antiseri, 1988: 444). La criatura monstruosa del Leviatán –una multitud de individuos dando forma a algo parecido a un híbrido de cocodrilo- se verá desplazada por la de un contrato civil entre particulares, un civilizado pacto de caballeros que garantiza la unidad y la estabilidad políticas que cohesionan socialmente a partir de una monarquía cuyo poder está acotado por el respeto a los derechos naturales del ser humano (Sabine, 1963: 386-399).

Desde el siglo XVII las sociedades inglesas y escocesa habían experimentado el auge de la naciente clase de los comerciantes y manufactureros que surgían al margen -y en contra- de los intereses de los monopolios en el comercio. Si en la doctrina mercantil surgida en el marco político de regímenes absolutistas se

enfaticaba —como se verá un apartado más adelante- la riqueza del monarca y del estado-nación a costa incluso de la de las personas, en el liberalismo político se enfatizará que la libertad permite el éxito económico de los individuos y a través de ellos -no a costa de ellos- es que el enriquecimiento individual aporta al acrecentamiento de la riqueza de la nación. La conexión precisa entre los intereses económicos individuales y el progreso de la sociedad (lo que se llamaría “bien común”) es algo inexistente aún en Locke, más allá de que se pueda encontrar una interesante pero muy incipiente relación bastante entre la propiedad privada (la riqueza) de los individuos y el trabajo personal (que la crea). Esta última cuestión puede considerarse como un embrionario antecedente de la teoría del valor-trabajo postulada entre otros autores por Smith (Boncoeur y Thouément, 2017: 76-77).

2.3. David Hume y el sentimentalismo moral

Adam Smith es contemporáneo del filósofo también escocés David Hume, doce años menor que él; lo leyó por recomendación de Hutchenson y fue éste quien lo recomendó con David Hume como un estudiante muy prometedor, a raíz de que Adam Smith escribiera una reseña —un *abstract*- del *Tratado sobre la Naturaleza Humana*; Smith y Hume llegaron a ser muy amigos y se frecuentaron durante años. Adam Smith se refiere a Hume en *Teoría de los Sentimientos Morales* como “un ingenioso y atractivo filósofo que une la máxima profundidad intelectual con la más consumada elegancia expresiva y que posee el feliz singular talento de tratar las cuestiones más abstrusas no solo con perfecta perspicacia sino también con la más viva elocuencia” (Cit en Carrasco, 2018: 348). Smith mantiene en lo fundamental una línea de continuidad con la filosofía moral de Hume, pero va a incorporar sutiles pero importantes diferencias.

En el *Tratado sobre la Naturaleza Humana* el análisis del estudio de la naturaleza del hombre se coloca en el ‘centro de todas las ciencias’, como el nuevo Sol que iluminará a todas las demás. Su importancia se establece por encima incluso de la propia física a la que la obra de Newton (1687) había convertido, a no dudar, en el obligado referente y modelo a tomar en cuenta por las demás ciencias, incluidas las relativas a la sociedad y al hombre (Reale y Antiseri, 1988: 471). En el primer aspecto, el del conocimiento de la realidad, Hume llevó el pensamiento de la razón hasta sus fronteras irracionistas, donde lo que existe únicamente

es el escepticismo ante un mundo envuelto y confuso, velado por las ideas, las emociones y los sentimientos. Un mundo en lo que lo único cierto es el dominio natural de los instintos. Un mundo en el que el conocimiento de la realidad externa está por naturaleza vedado al conocimiento a partir de la razón. Hume rechaza por completo el enfoque cartesiano; para él es la experiencia la fuente y el límite de lo que conocemos (Reale y Antiseri, 1988: 472; Belaval, 1976).

Hume es partidario de la filosofía utilitarista y hedonista: entre los principios que permiten explicar la transformación de impresiones en ideas se encuentra el de la utilidad; los seres humanos buscan instintivamente obtener placer, satisfacciones, y rechazan el dolor y las insatisfacciones. Los motiva su interés personal. Existe sin embargo una dimensión moral en la que su comportamiento adquiere el sentido de lo bueno, de lo malo, de lo justo o de lo injusto que se encuentra definido, acotado, por la aprobación de los demás (Marciano, 2011:14). Esta aprobación pasa por la simpatía, entendida como la capacidad emocional que permite ponernos en el lugar de los otros y experimentar sus sentimientos. Esta capacidad, sin embargo, es limitada. La encontramos y la buscamos en los familiares, los amigos, los que se identifican con nosotros en formas de pensar y creer, pero no ocurre así para el caso de quienes no son o no los sentimos cercanos a nosotros. Conforme menos próximos esa capacidad empática disminuye hasta desaparecer.

En el comportamiento de los individuos en sus interacciones sociales de todo tipo, los sentimientos son los que predominan y guían nuestras acciones y toma de decisiones. La razón es teórica, afirmaba Hume, pero en la vida práctica son los sentimientos, las percepciones, las impresiones, es decir los instintos, quienes en realidad nos gobiernan. Para vivir en sociedad el hombre debe apegarse a lo que establecen –externas a él– las instituciones, las leyes, los preceptos religiosos, las reglas morales, y las convenciones sociales que regulan y reprimen sus impulsos egoístas. Esa contención de los instintos hace posible la armonía social. Se trata de una visión exógena y funcional de la moral que niega el uso de la razón práctica en el individuo; este no tiene capacidad propia, endógena, para mejorar su moral. “La razón es, y solo debe ser, esclava de las pasiones, y no puede reivindicar en ningún caso una función distinta a la de servir y obedecer a aquellas” (Citado en Reale y Antiseri, 1988: 411). En este punto los caminos de Hume y Smith se separan, ya que éste último considera que en el individuo la

misma razón contribuya a mejorar moralmente al ser humano (Carrasco, 2018: 55-74 y Carrasco 2020, 341-366).

En Teoría de los Sentimientos Morales, Smith plantea la siguiente cuestión: “¿Qué es lo que impulsa a los generosos en todas las ocasiones y a los mezquinos en muchas, a sacrificar su propio interés en bien de los intereses más grandes de otros? No es el poder conciliador de la humanidad, no es esa débil chispa de benevolencia con que la naturaleza ha iluminado el corazón humano, que así es capaz de contrarrestar los impulsos más poderosos de la egolatría. Es un poder más fuerte, un motivo más imperativo que se ejerce en esas ocasiones. Es razón, principio, conciencia, el habitante del pecho, el hombre que hay en nosotros, el gran juez y árbitro de nuestra conducta.

“Cuando la felicidad o la desdicha de otros dependen de cualquier aspecto de nuestra conducta, no nos atrevemos, como no los podrías sugerir la egolatría, a preferir el interés de uno al de muchos. El hombre que hay en nosotros de inmediato nos hace un llamado, de que nosotros nos valoramos demasiado y a otras personas muy poco y que, al hacerlo, nos rendimos y somos el objeto mismo de desprecio y la indignación de nuestros hermanos” (citado por Brue y Grant, 2009: 65).

El deísmo optimista está presente en la mecánica interna de nuestros sentimientos. Las facultades morales son reglas establecidas por Dios en el hombre y ellas orientan nuestra conducta hacia los demás. Si no las cumplimos nos avergonzamos internamente; si lo hacemos, somos recompensados con la tranquilidad mental y la autosatisfacción: seremos felices. Dios promueve así la felicidad en los individuos.

De acuerdo con Smith el alma humana alberga tanto sentimientos egoístas como sentimientos altruistas. El egoísmo es indispensable en la vida y las acciones egoístas son admisibles moralmente. Ser prudentes, vigilantes, ordenados, constantes y firmes son actitudes que tienen motivos egoístas en su origen, pero son apreciadas socialmente. A la vez, no se requiere del altruismo para ser alguien considerado como virtuoso por los demás:

“La negligencia, la prodigalidad, el desorden se reprueban unánimemente, no porque impliquen una falta de altruismo, sino una falta de atención del individuo en lo que respecta a la consideración de sus propios intereses” (Cit en Franco, 1958: xix).

El egoísmo no es en sí censurable. El interés y cuidado de mi salud y de mi bienestar son acciones egoístas pero encomiables. No toda pasión egoísta es condenable, dice Smith adoptando una posición que no coincide, como se suele pensar, con la idea de los vicios privados que arrojan virtudes públicas presente en la *Fábula de las Abejas* de Mandeville, escrita en 1723; Smith considera una exageración pensar que tan pronto nos distanciamos de “la ascética abstinencia, incurrimos en lujuria y sensualidad, pisamos el terreno de lo vicioso” de tal modo que constituye lo mismo “ponerse una camisa limpia que vivir en una casa confortable” (Franco, 1958: xix).

Además del egoísmo los sentimientos de simpatía ocupan un lugar muy importante en el alma humana: “por más egoísta que quiera suponerse al hombre, hay algunos elementos en su naturaleza que lo hacen interesarse en la suerte de los otros, de tal modo que la felicidad de estos le es necesaria, aunque de ella nada obtenga, a no ser el placer de presenciara” (Franco, 1958: xx). La infelicidad de los otros suele provocarnos el efecto contrario. La alegría y el dolor ajeno nos afectan sentimentalmente. La simpatía de la que habla Smith (a la que en el lenguaje moderno cabría designar quizá con el término de “empatía”) nos permite coparticipar de los sentimientos ajenos y es un acto que requiere del concurso de la imaginación dado que no podemos conocer a detalle el interior sentimental de las otras personas, por más cercanas que sean a nosotros³.

De particular interés es que en Teoría de los Sentimientos Morales aparece ya la figura que guía la conducta de los comerciantes y hombres de negocios en aras de un bienestar cada vez mayor de la comunidad:

“Los ricos escogen del montón sólo lo máspreciado y agradable. Consumen poco más que el pobre, y a pesar de su egoísmo y rapacidad natural, y aunque solo procuran su propia conveniencia, y lo único que se proponen con el trabajo de esos miles de hombres a los que dan empleo es la satisfacción de sus vanos e insaciables deseos, dividen con el pobre el producto de todos sus progresos. Son conducidos por una mano invisible que los hace distribuir las cosas necesarias de la vida casi de la misma manera que había sido distribuidas si la tierra

³ En el lenguaje moderno habría que hablar del funcionamiento de las “neuronas espejo” al referirse a dicha capacidad empática, la cual, entre otras funciones cognitivas como el aprendizaje, permiten “ponernos en el lugar del otro”, es decir hacernos a la idea de que en algún grado compartimos sus sentimientos y emociones.

hubiera estado repartida en partes iguales entre todos sus habitantes; y, así, sin saberlo, promueven el interés de la sociedad y proporcionan medios para la multiplicación de la especie” (citado por Franco, 1958: xxvi).

Inexplicables son los designios providenciales. A cambio de no haber repartido igualitariamente la posesión de la Tierra a los miembros de su creación predilecta es a través de los actos de los ricos que logra un bienestar colectivo. Es esa voluntad la que en *La Riqueza de las Naciones* se encargará de conducir armónicamente al mercado y al sistema económico.

3. Economía política presmithiana: mercantilistas, fisiócratas y preclásicos

¿En dónde se encontraba el pensamiento económico antes de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*? No se trata de remontar hasta sus lejanos antecedentes judíos y griegos, sino a los tiempos del capitalismo comercial: ¿cómo había evolucionado aquel desde la Revolución de los Precios del siglo XVI hasta la época en la que despunta la Revolución Industrial, en los inicios de la segunda mitad del siglo XVIII? ¿Qué aspectos de la realidad del naciente capitalismo habían sido estudiados por los mercantilistas, los fisiócratas y los precursores de la que se conocerá más tarde como “escuela clásica”?

A fin de empezar a mostrar esta evolución, se enlistan en orden cronológico los títulos de las 10 principales obras de economía previas a *La Riqueza de las Naciones*. Ocho de estos 10 textos serán considerados en el resto de este apartado.

CUADRO 1

| Año | Título de la obra | Autor | Nacionalidad |
|------|--|--------------------------------------|--------------|
| 1569 | <i>Réponse aux Paradoxes de Malestroit</i> | Jean Bodin (1530-1596) | Francés |
| 1615 | <i>Traicté de l'économie politique</i> | Antoine de Montchrestien (1575-1621) | Francés |
| 1630 | <i>England's Treasure by Foreign Trade</i> | Thomas Mun (1571-1641) | Inglés |
| 1690 | <i>A Discourse of Trade</i> | Nicholas Barbon (1640-1698) | Inglés |

CUADRO 1 (continuación)

| Año | Título de la obra | Autor | Nacionalidad |
|------------|---|-------------------------------|---------------------|
| 1690 | <i>Political Arithmetick</i> | William Petty (1623-1687) | Inglés |
| 1691 | <i>Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and the Raising the Value of Money</i> | John Locke (1632-1704) | Inglés |
| 1691 | <i>Discourses Upon Trade</i> | Dudley North (1641-1691) | Inglés |
| 1752 | <i>Of the Balance of Trade</i> | David Hume (1711-1776) | Escocés |
| 1755 | <i>Essai sur la nature du commerce en général</i> | Richard Cantillon (1680-1734) | Irlandés-francés |
| 1758 | <i>Tableau Économique</i> | Francois Quesnay (1694-1774) | Francés |

Fuente: elaboración propia

Durante el período que cubre el cuadro el capitalismo comercial se había desarrollado íntimamente asociado al poder militar de los Estados Absolutistas de España, Holanda, Francia, Inglaterra; era un capitalismo predominantemente comercial que en los tiempos de Smith se encontraba en los inicios de su tránsito hacia el capitalismo industrial en Inglaterra y Escocia. Es en la segunda mitad del siglo XVIII, “alrededor de 1660” -algunos autores ponen el acento en la década de los cincuenta, otros en la de los sesenta- que se presentan un conjunto diverso de innovaciones en la maquinaria utilizada en los ramos textil y del hierro (Ashton, 2006: 72 y ss; Derry y Williams, 1983: 405-415). En cuanto a la máquina de vapor, todavía hasta 1760 la de Newcome sólo tenía una utilidad limitada al bombeo del agua y la máquina de Watt se utilizó por vez primera en la industria textil en 1785 (Ashton, 2006: 85-90; Derry y Williams: *ibid*). Ashton ubica el inicio de la Revolución Industrial en Escocia a fines de 1760, cuando se introdujo un nuevo tipo de horno para la producción de hierro (2006: 80). En este sentido histórico es que La Riqueza de las Naciones no se puede considerar como una obra que sea “producto” o expresión de la Revolución Industrial. Por el contrario, en un sentido intelectual y cultural amplio, hay quienes consideran que ella contribuyó al advenimiento de la era industrial pues “los juicios en ella contenidos fueron fuentes en las cuales hombres que no frecuentaban los libros, acuñaron principios para trazar sus negocios y para gobernar” (Ashton, 2006: 30-31).

El pensamiento económico de los siglos XVI, XVII y los primeros tres cuartos del XVIII, se había distanciado paulatinamente del principio de autoridad de la Iglesia, así como del escolasticismo dogmático de la Edad Media. Había adquirido un espacio propio dentro del discurso de la filosofía de la razón, llamada a comprender el mundo con la independencia del criterio racional y la capacidad analítica de la mente. Incluso la nueva disciplina había obtenido un nombre propio, Economía Política, asignado por el francés Montchrestien en 1615, uno de los primeros autores en abordar el tema del interés personal y la libertad de comercio. Aparte del nombre, la nueva disciplina había construido también un objeto de estudio delineado por la noción de un sistema económico, con partes interconectadas y con procesos determinados por leyes –regularidades- correspondientes al “orden natural”. Entender ese orden y la interrelación de sus partes era comprender y aceptar las fuerzas que gobernaban la economía y el progreso de las naciones.

La escolástica medieval, cuya obra más representativa fue la *Summa Theológica* de Tomas de Aquino, había puesto su atención, en lo que a la economía se refiere, en la regulación del comercio y del crédito, los precios y el interés; se había consagrado a la búsqueda del “intereses piadosos” y del “precio justo”, definidos a partir de una mezcla de criterios económicos y morales. El eje de sus reflexiones había sido la preocupación por la pobreza de las personas, tanto desde la perspectiva de la justicia caritativa-distributiva, como desde la justicia conmutativa, la cual debería prevalecer en el intercambio de productos a fin de que ganara el vendedor, el comprador y la comunidad. De esa preocupación por los pobres es que la escolástica establece una distinción entre los productos necesarios y los propios de un consumo superfluo (Pierenkemper, 2012: 40-41). Tomás de Aquino también hacía uso del término de mercado cuando señalaba cuatro reglas para el correcto funcionamiento del comercio: i) el mercado se encargará; ii) sólo cobro lo que el mercado admite; iii) no hay que interferir en el mercado, y iv) todos tenemos derecho a un precio justo de mercado (citado por Galbraith, 2011: 44).

En los 250 años que anteceden a la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, el pensamiento económico adquirió un espacio y un rango de creciente importancia dentro de la teoría social; lo hacía a medida que en el mundo feudal se abría paso el comercio local y el comercio internacional, se centralizaba el poder político, militar y financiero de los estados nacionales, y

se formaban y delimitaban los primeros mercados internos y los mercados coloniales. Los nuevos fenómenos y procesos del comercio de ultramar, junto con los ocurridos en el sector monetario y financiero, fueron en los hechos las primeras “porciones” visibles del nuevo sistema económico que emergía en el noroeste europeo.

La Revolución de los Precios del siglo XVI, producto de la llegada masiva de plata y oro a Europa proveniente de América, dio lugar a las primeras teorías sobre la inflación, primero a mediados del siglo XVI por parte de un autor de la Escuela de Salamanca, Martín Alpiçcueta, en 1552, y posteriormente, por Jean Bodino, en 1568, filósofo de la Soberanía del Estado a quien los economistas le reconocen la paternidad de la teoría cuantitativa del dinero.

También la “corriente mercantilista” había dado lugar a las primeras teorías de corte metalista sobre la balanza comercial y la de capitales, a la vez que Thomas Mun, 1630, había exaltado la figura del comerciante rompiendo totalmente con los atavismos cristianos y aristotélicos sobre la compra y venta de productos y el préstamo de dinero; los análisis de Hume, del francés fisiócrata Turgot y en especial del franco-irlandés Richard Cantillon habían significado un avance teórico clave al cuestionar los enfoques metalistas de la riqueza y postular las bases de la teoría del equilibrio de la balanza de pagos. Cantillon (1950: 82-104 y 127-140) había formulado la ecuación cuantitativa del dinero incorporando el factor de la velocidad del circulante, había señalado la diferencia entre el efecto real y nominal de los cambios en la oferta monetaria y había concebido a la economía como un sistema circular, sembrando con esto la semilla de lo que sería el “modelo” fisiócrata de la *Tableau Économique*. William Petty, también crítico del metalismo, había estudiado los temas de las finanzas públicas y en su dispersa obra aborda los temas de la riqueza, el trabajo, la división del trabajo la teoría del valor trabajo, la renta de la tierra, el capital, el interés y, al igual que Cantillon, la cuestión de la velocidad de circulación del dinero. En su *Aritmética Política*, 1690, Petty va ser pionero en el uso de los datos y cifras a fin de analizar la economía de una nación y comprobar la veracidad de las diferentes teorías. Es precursor en el uso de lo que hoy llamamos la estadística, en el sentido de “cifras o datos del estado”, y recomienda que los gobiernos se apliquen en su recopilación. Su estudio sobre la división del trabajo en la manufactura de relojes, inspirará sin duda a Smith, aunque éste no lo mencione, en su famoso ejemplo de la división del trabajo en la producción de alfileres. Su teoría del trabajo como medida del valor de

cambio de las mercancías también será retomada por Smith (Boncoeuer y Thouément, 2017: 67; Landreth y collander, 2006: 49; Brue y Grant, 2009: 21; Torres, 1975: 59; Söllner, 2015: 13). Un autor clave en esta rápida revisión es Pierre Le Pesant de Boisguillebert, quien, en su libro *De la Naturaleza de las Riquezas, del Dinero y de los Tributos*, 1707, publicado casi 60 años antes que el de Smith, argumentó sobre los méritos de la división del trabajo y la competencia en el intercambio de productos, explicando cómo el mercado permitía regular, limitar, el egoísmo de compradores y vendedores (Daniel, 2017: 45-46).

En el marco de la centralización política y económica de los estados absolutistas y de su intensa competencia marítima, comercial y militar, el tema de las finanzas del monarca, además de las políticas comerciales, motivó también la reflexión de los primeros economistas políticos. A partir de los intereses del comercio y del poder político centralizado, se establece el propósito de análisis a la vez que objetivo práctico a alcanzar de la nueva disciplina: la riqueza del Estado-Nación. Esa visión de la riqueza, por supuesto, correspondía al “Espíritu de la Época” (*ZeitGeist*) absolutista-comercial. La riqueza es el oro y la plata del poder soberano y se sustenta en la pobreza de la mayoría, pues así la nación consume menos, importa menos y exporta más. Esta visión será luego la opuesta al enfoque de Smith para quien la riqueza de la nación es una consecuencia de la riqueza de los particulares. Pero al vincular entre sí al comercio exterior, a las políticas proteccionistas, a la entrada y salida de metales preciosos y a partir de esa ruta explicar lo que constituye la riqueza de una nación, los mercantilistas establecieron una primera noción del sistema económico, aunque ésta fuera “sesgada” y parcial, circunscrita a los ámbitos de lo comercial, lo externo y lo monetario y financiero. Además de ser los primeros en secularizar el pensamiento económico analizaron las distintas variables de la economía y el comercio internacional como un sistema con interrelaciones entre sus partes. En este sentido a ellos les correspondería ser considerados los iniciadores o fundadores de la (macro) economía, si es que, como sostiene Schumpeter, “el primer descubrimiento de toda ciencia es el descubrimiento de sí misma” (1954 :114).

Los fisiócratas franceses se encargarán de modificar positivamente, pero aún de manera limitada, el objeto de estudio de la economía política. Mantendrán el interés estatal en el centro de sus objetivos, en este caso la monarquía francesa, pero lo harán desde una lógica muy diferente a la de sus

precededores. En primer término, desde el lado de la agricultura, a la que consideran la única fuente creadora de la riqueza; en segundo lugar, desde la perspectiva de la libertad económica individual. Francois Quesnay, cabeza y representante más importante de la escuela fisiócrata francesa, es quien acuña (o al menos hace famosa) la frase “*laissez faire, laissez passer, qui il monde vas lui meme*” (“Dejar hacer, dejar pasar, que el mundo camina por sí mismo”) que resume de manera concentrada al espíritu liberal de la época. En tercer término, la escuela fisiócrata construye una más clara noción del sistema económico, integrado por tres sectores-clases sociales: agricultores arrendatarios, manufactureros y terratenientes. Una representación esquemática y elemental de la economía, pero que muestra los vínculos o nexos entre la creación de la riqueza, la generación del excedente, la distribución del producto social, la circulación del dinero, los adelantos de capital, el consumo productivo e improductivo. Teniendo como antecedente los trabajos de Boisgui-Ilebert, (Boncoeuer y Theuémont, 2017: 80), el *Tableau Économique*, publicado en 1758, y considerado en ese momento como el equivalente social de las leyes de la gravitación de los planetas de Newton, prefigura un primer modelo macro de flujo circular, tal y como el que hoy día se representa un sistema integrado por empresas, gobierno y familias. De hecho, ha sido considerado como el antecedente de los esquemas marxistas de reproducción, del modelo walrasiano de equilibrio general, del modelo de Insumo-Producto de Leontief y hasta de la visión macro de Keynes (Meek: 1975: 87-89).

En su viaje por Francia, Smith conoció a Quesnay y lo visitó frecuentemente en sus apartamentos de París y Versailles (Rae, 1895: 160). Coincidieron en sus creencias económicas respaldadas en fundamentos liberales, así como en su crítica al llamado “sistema mercantil”. Pero en torno al tema de la creación de la riqueza la postura de Smith es por supuesto mucho más amplia ya que no se encuentra circunscrita al ámbito de las actividades agrícolas; Smith no tiene como referente a las necesidades de reforma de la campiña francesa sino el avance de las manufacturas y las industrias en Inglaterra, el sur de Gales y en su natal Escocia. Dupont de Neumours, quien conoció a Smith en esas visitas a las residencias de Quesnay, se refirió al filósofo escocés como un “discípulo” del economista francés (Rae, 1895: 161); sin duda Smith encontró inspiradora la idea de un sistema económico en el cual se expresaba el Orden Natural que predicaba el deísmo ilustrado, con regularidades (“leyes naturales”) que identificar y comprender. (Daniel, 2017: 57; Boncoeuer y Theuémont, 2017: 86); pero de ahí a considerarlo como un discípulo del famoso médico real es sin duda una exageración.

Smith tenía pensado dedicar *La Riqueza de las Naciones* a Francois Quesnay, pero el líder de los fisiócratas murió en diciembre de 1774 y no existió una dedicatoria *in memoriam*. La opinión de Smith sobre el mercantilismo y la fisiocracia se expone en el cuarto Libro de *La Riqueza de las Naciones*, pero mientras que la exposición crítica del “sistema mercantil” ocupa ocho capítulos de dicho libro (poco más de 290 páginas), la “de los sistemas agrícolas” sólo uno (21 páginas) dado que es solamente un “sistema teórico”. Smith se expresa en los siguientes términos de los fisiócratas y de Quesnay:

“Desconocemos si existe alguna nación que haya adoptado un sistema que considere el producto de la tierra como el único origen y fuente exclusiva de toda la renta o riqueza del país; antes bien, creemos que ello existe pura y simplemente en las especulaciones de unos pocos franceses de gran ingenio y doctrina” (Smith, 1958: 591).

Smith celebra que la fisiocracia sea partidaria del liberalismo, pero señala que su “error capital” es considerar como “improductivas e infecundas” las actividades de “artesanos, fabricantes y mercaderes”; a continuación, desde una perspectiva liberal, procede a analizar y criticar la teoría y las políticas agrícolas en demérito de las que favorecen a la industria (*ibid*: 601 y ss.). Es posible, sin embargo, encontrar similitudes de Smith con Quesnay en el tratamiento de la renta de la tierra, las cuales, en opinión de Ronald Meek, obedecen más bien al estado general del pensamiento económico, incluso en Inglaterra, el cual tenía ante sí una realidad con aún un amplio predominio de las actividades agrícolas sobre las manufactureras y que, por tal razón, no se desprendía del atavismo de que la naturaleza es la única creadora de riqueza; de ahí la inclinación no sólo francesa a derivar todos los ingresos de las clases sociales exclusivamente de la tierra (Meek, 1975: 177-192), de ahí el por qué en la economía política, e incluso hoy día en el lenguaje de los economistas, se denomine con el término de renta al ingreso.

De quien, ahora en el campo de la economía, si se puede afirmar que Adam Smith fue un auténtico discípulo es de Francis Hutcheson, autor que pasa desapercibido en la historia del pensamiento económico pero que, de acuerdo con Rae (1895: 9-11) es fundamental para la formación del pensamiento económico de Smith. Tanto en Hutcheson como en Hume se encuentran antecedentes de la crítica de Smith al mercantilismo y más importante aún es que en Hutcheson están ya presentes los planteamientos que seguirá Smith sobre el valor de cambio

y el valor de uso, así como en su teoría del valor trabajo. De este profesor recibió también Smith sus primeras lecciones sobre la tolerancia política y religiosa y sobre la importancia de la libertad del individuo para dedicarse a la profesión o actividad económica de su gusto o interés sin más impedimentos legales que el respeto a los derechos de los demás. Las lecciones de su antiguo maestro fueron retomadas por Smith en sus conferencias sobre la libertad de comercio impartidas en 1749 en el Glasgow College. Su contenido se conoce como *Lecturas de Edimburgo*, y a decir del propio Smith, es un resumen de lo leído por él sobre economía política hasta ese momento. De esas conferencias surgirá la *Teoría de los Sentimientos Morales* y, de la última parte de ésta, *La Riqueza de las Naciones*.

4. El mercado y la mano invisible

Expuestas ya las fuentes filosóficas que inspiran el pensamiento económico de Smith, así como los temas principales abordados por la economía política a lo largo de casi tres siglos, cabe responder la pregunta acerca de en dónde se encuentra la gran aportación de *La Riqueza de las Naciones* al pensamiento económico. La filosofía de la razón ya estaba presente tiempo atrás en la economía política, desde su ruptura con el escolasticismo; también previamente los planteamientos del liberalismo político se habían extendido al pensamiento económico con la ideas de propiedad privada y libertad personal; el deísmo ilustrado. Asimismo, había dejado ya su impronta con la idea de orden y leyes providenciales. ¿En dónde se encuentra la originalidad de Smith en este campo? Nuestra respuesta es que ella se ubica en llevar la filosofía moral a la economía política y fusionarla en el centro mismo del sistema económico. ¿Y en el campo de la economía? Se ha visto que los temas de la generación de la riqueza, de la distribución, del dinero, del comercio exterior, de la política fiscal, del valor y los precios, etcétera, ya habían sido tratados por la economía política, lo mismo que se había construido la noción de un sistema económico, como se expuso en el apartado previo. En este apartado mostraremos cómo la verdadera aportación de Smith radica en su visión holista de un orden económico que tiene como basamento las leyes del mercado. Con raíces en estas leyes se levanta una vasta estructura que abarca el todo macroeconómico y que, incluso, en su visión armónica de

largo plazo, se extiende hasta la dinámica cíclica de reproducción de la población perteneciente a la clase de los trabajadores.

La Riqueza de las Naciones se compone de cinco libros. El primero está dedicado a los temas de la producción, los precios, la distribución; el segundo a los de la acumulación de capital, el trabajo productivo e improductivo, así como del capital de préstamo y del interés; el tercer libro (el más breve) revisa históricamente la evolución de la prosperidad en Europa luego de la caída del imperio romano de Occidente, y el papel jugado por el comercio entre las ciudades en esa prosperidad. El cuarto libro es el relativo a la exposición y crítica de los “sistemas” de economía política, el mercantil y el “agrícola” (fisiócrata), mencionados en el apartado anterior; el libro quinto aborda los temas de los egresos e ingresos públicos, la deuda, los impuestos. El recorrido lleva de la producción y el mercado a la política fiscal, destacando la acumulación de capital en el centro del circuito recorrido. La parte relativa a los ingresos y egresos del Estado es, de hecho, la menos consistente y en opinión de Schumpeter se trata de una compilación de recetas fiscales (1954: 187), bajo la forma de un gran estudio que se propone abarcar el “todo económico” de una manera amplia y con apoyo de información histórica.

La Riqueza de las Naciones, es la obra más importante de todo el siglo XVIII escrita por un solo autor, si se hace a un lado, por supuesto, a *La Enciclopedia*, obra colectiva publicada a lo largo de poco más de dos décadas (1750-1771). *La Riqueza de las Naciones* fue un éxito editorial y el contenido de sus principios liberales dio luz a toda una era en la que, al decir de André Maurois, la economía política enseñó “que las relaciones entre los hombres no son lazos morales ni deberes, sino que están regidas por leyes tan precisas y tan inevitables como la gravedad de los cuerpos o el movimiento de los astros” (1948: 49).

El método de exposición seguido por Smith mezcla cuestiones teóricas con hechos históricos, haciendo uso de una abundante descripción de costumbres y legislaciones antiguas y de su época; de su país y del mundo; también se entrelazan argumentos abstractos con detalladas observaciones sobre el funcionamiento de instituciones, lo mismo que de códigos legislativos y reglamentos comerciales de todo tipo. El contenido refleja la erudición de Smith, su amplia visión intelectual, la vastedad de sus conocimientos históricos y el conocimiento de la historia y la sociedad inglesa (Heilbroner, 1972: 72-73); en diversos temas, sin embargo, abundan no sólo los rodeos

argumentativos sino las digresiones e incluso llega a haber algunos capítulos que parecen estar inconexos, como si hubieran sido añadidos arbitrariamente al cuerpo del texto (Schumpeter, 1954: 185). Su método se puede describir como un *collage* inductivo y deductivo, con fundamentos teóricos, históricos e institucionales que brindan un enfoque holista del sistema económico. Este todo económico se estructura a partir de las “leyes naturales”: a) de la división del trabajo; b) del intercambio y del mercado (tanto en su dimensión nacional como internacional); c) de la distribución del producto social entre las clases sociales, y; d) de la acumulación y de la población (Heilbroner, 1972: 86 y ss).

No existe aquí el espacio suficiente para abordar este conjunto de temas que por vez primera engloban al sistema que es el objeto de estudio del fundador de la economía política clásica. Para los propósitos de este ensayo basta centrarse en los temas de la división del trabajo y el mercado, en los que la argumentación de Smith es la siguiente: La división del trabajo es la principal causa del aumento de la productividad debido a tres factores (mejoramiento de la destreza, ahorro de tiempo y mejoras en la maquinaria por parte de sus operarios). La división del trabajo es la causa del aumento de las riquezas y que ellas puedan estar al alcance de la mayoría de la población; la división del trabajo da lugar “a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo” (1958: 14).

Se indicó ya en el apartado anterior que este planteamiento sobre el “derrame de la opulencia” es una idea presente en su *Teoría de los Sentimientos Morales*, aunque aún no se fundamenta en la división del trabajo, sino que lo hace recaer en el comportamiento egoísta de los ricos, medio a través de la cual opera la mano invisible. En el libro primero de *La Riqueza de las Naciones* la división del trabajo está motivada por intereses egoístas de los individuos y por la tendencia humana a intercambiar, lo que se considera un rasgo o característica natural que es exclusiva del ser humano. La división del trabajo se explica por los instintos y no por la “sabiduría humana”, dice Smith, recordándonos a Hume, incurriendo en el error de no distinguir entre la división del trabajo que es mediada por el mercado, no coordinada conscientemente, y la división del trabajo que se establece en las empresas por razones sociotécnicas en los procesos laborales. Si en Smith, a diferencia de Hume, la razón tenía un espacio en la moral, al parecer ella no tendría ninguno en los procesos de trabajo.

En relación con el egoísmo que es el fundamento del mercado citamos a

continuación las famosas frases del segundo y extenso párrafo del capítulo II, las cuales contienen la esencia de la teoría de Smith al respecto:

“No es la benevolencia del carnicero, del cervecero, o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas”; y, renglones más abajo: “De la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, por convenio, trueque o compra es esa misma inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo” (1958: 17)⁴.

Desde su inicio y a lo largo de toda la *Riqueza de las Naciones* existirá una línea de continuidad: la armonía optimista de la visión del mercado es también la virtuosa armonía de la acumulación del capital; es la fluida armonía presente en el incremento continuo del producto y la riqueza de la sociedad. En el capítulo II del tercer libro, al discutir la conveniencia de imponer restricciones a la importación de “ciertas mercancías”, la idea se incorpora al tema del incremento de la riqueza o ingreso nacional en conjunción con las decisiones individuales de invertir:

“...el ingreso anual de la sociedad es precisamente al valor en cambio del total producto a anual de sus actividades económicas (...) como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, solo piensa en su ganancia propia: pero en este como en otros muchos casos, es conducido por una mano

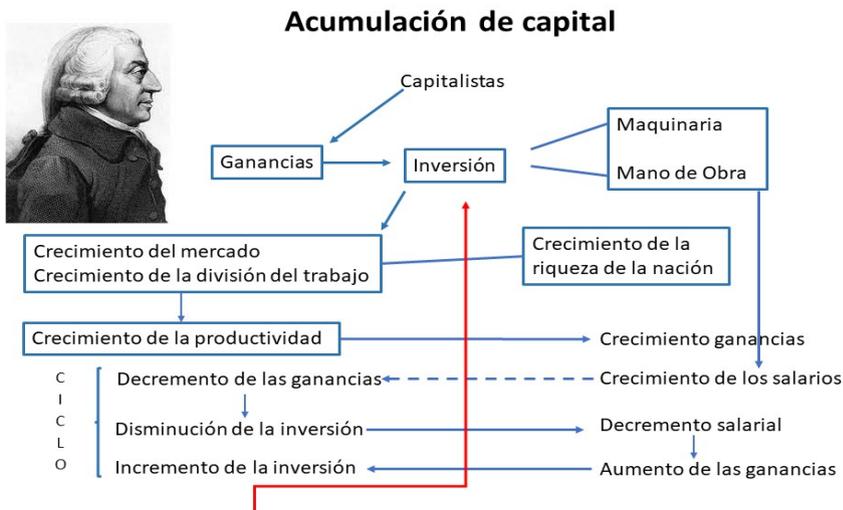
⁴ Al considerar las ventajas de la división del trabajo con ejemplos de la elaboración de productos tales como chamarras de lana, clavos, tijeras y ropa de los obreros, los que involucran una gran cantidad de profesiones y una cadena productiva que rebasa el espacio de una sola manufactura o fábrica, Smith no establece una distinción con la división del trabajo al interior de una manufactura; ésta última, por supuesto, no se encuentra mediada por el intercambio, sino que va a ser definida por razones técnicas y organizacionales. Esa distinción tampoco se establece cuando considera que la extensión o tamaño del mercado, entendido genéricamente como número de habitantes, favorece a la división del trabajo.

invisible a promover un fin que no entraba en sus convicciones. Más no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios” (Smith, 1958: 402).

Previamente, en su teoría de la acumulación –libro segundo- Smith ha dado ya reiteradas muestras de esa concepción armónica de reproducción del sistema, en la que se establece un circuito virtuoso de división del trabajo-aumento de la productividad-incremento de las ganancias-aumento de la inversión-mayor producción. En este proceso se inscriben incluso las ingenuas leyes “cíclicas” de su teoría de la población, en las que el comportamiento al alza de los salarios va elevando el crecimiento del número de trabajadores, pero esa alza termina por reducir ganancias-reducir inversión-reducir empleo y salarios y de ese modo hace disminuir la procreación de las familias obreras con lo cual su demanda comienza a superar a la oferta de trabajadores (Smith, 1958: 78).

A continuación, un esquema del círculo virtuoso de la acumulación de acuerdo con Smith:

FIGURA 1



Fuente: Toledo (2019:59)

Regresando al mercado: existe un orden económico que regula el egoísmo de los individuos mediante las fuerzas de la oferta y la demanda de productos; él se establece al margen de cualquier autoridad, pues lo hace espontáneamente y al tanteo, a partir y en torno de las señales fluctuantes de los precios. Las leyes de la oferta y demanda son las que ecualizan los egoísmos, estructuran al mercado y cohesionan económicamente a la sociedad. ¿Cuáles son estas leyes? Básicamente está la ley del intercambio de mercancías de acuerdo a sus valores definidos en términos de la cantidad de trabajo incorporado, el “precio natural”⁵; en segundo término encontramos la ley de la interacción de la oferta y la demanda que hace “gravitar” (término tomado de la física newtoniana) los “precios de mercado” de los productos en torno a los “precios naturales”; en tercer lugar que mediante el mecanismo de los precios se ajusta a la baja o a la alza la producción, las ganancias y las decisiones de inversión de capital. El mercado y no las decisiones del estado es el medio más adecuado para lograr la más eficiente asignación de recursos. En resumen: cuando la oferta excede a la demanda de un bien el precio de mercado es menor al precio natural, mientras que cuando la demanda exceda a la oferta estará por arriba de él; cuando oferta y demanda coinciden el precio de mercado convergerá con el precio natural del bien. De este modo la actividad económica necesaria para producir un bien se adapta a su demanda, aunque la oferta del mismo varíe constantemente (Smith, 1958: 55-57).

5. La mano invisible: crítica marxista y continuidad neoliberal

A casi 250 años de la aparición de *La Riqueza de las Naciones* el mercado -una forma de organización social de la producción diferente a las surgidas de la tradición y de la autoridad (Heilbroner: cap. I)- es una realidad económica mundial. Además de haberse extendido a toda la actividad pro-

⁵ Existe en Smith otra versión sobre lo que es el valor: la teoría del trabajo “comandado”, la cual definió como equivalente o similar a la del trabajo incorporado, pero que David Ricardo (1976) y Marx (1974) desecharon por errónea. También existe su versión de los precios a partir de los costos de los factores de producción y que lleva la teoría de los tres componentes de los precios a la teoría de la distribución del producto social en ganancias, salarios y renta.

ductora de “bienes y servicios” y de permear las actividades económicas en casi todo el planeta, ha demostrado no funcionar de manera armónica sino que conoce, recurrentemente, del estallido de crisis, un fenómeno que aún no tenía lugar en la temprana época del capitalismo en la que escribió Smith; hoy día el mercado se encuentra regulado, intervenido, acotado, ya sea por órganos, instancias y legislaciones estatales de todo tipo, como también por otras instancias sociales como los sindicatos y las organizaciones ambientales. Sin duda que la visión smithiana del mercado ha sido superada por el capitalismo por lo menos desde hace más de un siglo. A la vez y lo que quizá es aún más importante: esta economía basada en el mercado mostró, en el siglo pasado, superioridad frente al sistema económico alternativo basado en la planificación centralizada. Esto nos lleva a la siguiente doble cuestión: de una parte ¿cuál ha sido la principal crítica teórica a la visión liberal del mercado? De otra, ¿cuál ha sido el más reciente desarrollo analítico del liberalismo sobre el mercado? Consideraremos brevemente la visión crítica marxista sobre el mercado, y la postulada por el neoliberalismo de Hayek, en una clara línea de continuidad con la de Smith.

La crítica marxista de la economía política cuestiona la existencia misma del mercado desde la perspectiva de la filosofía de la alienación. Filósofo contra filósofo en la arena de la economía. Para Marx, el mercado, como la mercancía misma, es hecho histórico, no algo “natural”; su existencia se explica por específicas relaciones sociales que hacen que los productos del trabajo humano adopten la forma de mercancías, es decir objetos hechos para el intercambio, no para el autoconsumo de una familia ni para el pago de un tributo a un rey, a un aliado o a un tirano. En la economía de mercado el trabajo de los “productores privados independientes” se reconoce socialmente a través de la esfera del mercado y de los precios. Se trata de una validación del trabajo social que no se “hace consciente” y se establece a espaldas de la voluntad de los hombres; en otras palabras: no es planeada por la sociedad con antelación a la producción; no es *ex ante*, sino *a posteriori* ya que dicha validación se hace con posterioridad a la producción, en el intercambio de los productos conforme la cantidad de trabajo abstracto social que costó elaborarlo. Aquí brota, de acuerdo con la figura utilizada por Marx, el “fetichismo” de las mercancías; de aquí surgen los velos que ocultan la esencia de las relaciones mercantiles; de aquí brotan las categorías aparentes de las relaciones dinerarias y capitalistas que recubren a la sociedad moderna.

Esta crítica de Marx a la “cosificación” de las relaciones sociales, argumenta a favor de una asignación consciente de los recursos productivos de la sociedad, de una planificada división del trabajo que abarque no solamente a la que ocurre al interior de las empresas sino en todas las ramas y actividades de la vida económica. La superación de tal cosificación implicaría traspasar el velo social del mercado, del dinero y del capital (Marx, 1975: T. I ; Rubin, 1979). Esto supondría que los seres humanos dejarían de estar o ser dominados por fuerzas económicas de su propia creación, como sería el caso extremo de las crisis capitalistas, sino que, al contrario, ejercería su dominio pleno y racional sobre ellas.

De acuerdo a la experiencia del siglo XX esta visión sobrestimó la capacidad para suplir el mercado por formas “no alienadas” de organización social de la producción en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), Europa Oriental y China, países que en 1917, 1945 y 1949, respectivamente, emprendieron la construcción de un sistema económico y una social orientados por los planteamientos del “socialismo científico” de Marx. En las décadas de los años treinta y cuarenta tendría lugar, ante lo que había sido el avance industrial de la URSS bajo los primeros planes quinquenales lo que se llamó el “Debate de los Sistemas”. ¿Cuál de los dos era superior? ¿El capitalismo o el socialismo? ¿Cuál sería derrotado y cuál vencedor? Durante ese debate, en una clara línea de continuidad con el liberalismo clásico, Friedrich von Hayek, 1944, desarrolló una teoría sobre el mercado en línea de continuidad con la de Smith, retomando ideas formuladas en el siglo XIX, primero por Gustav Schmoller, autor de la Escuela Histórica Alemana que cuestionó el liberalismo económico (Toledo: 2019 83-104), y especialmente por Carl Menger, marginalista de primera generación, crítico radical de la Escuela Histórica Alemana y fundador de la Escuela Austríaca. La teoría de Hayek compagina con la de mercado de Smith, aunque no tenga sus mismos fundamentos filosóficos.

Schmoller y Menger hicieron una analogía entre las instituciones sociales y los organismos biológicos; atendiendo observaciones hechas siglos antes por Platón y Aristóteles indicaron que el origen de las instituciones o estructuras sociales puede ser voluntario e involuntario; es decir que algunas pueden surgir espontáneamente —a las que Menger denomina orgánicas— o bien surgir de manera deliberada, a partir de acuerdos con un propósito definido —a las que este mismo autor llama pragmáticas. “Un gran número de estructuras sociales no son resultado de un proceso natural (...) son resultado de actividades humanas

con un propósito (Menger, 1985: 132; Chavance, 2018: 61-65). Entre las estructuras orgánicas se encuentran la moneda, el mercado, las comunidades, el lenguaje y el estado. Menger se pregunta, de una manera que evoca a Smith ¿cómo es que “las instituciones que sirven al bien común y son particularmente importantes para su desarrollo existen en la ausencia de una voluntad común destinada a establecerlas?” (Menger, 1985: 133).

Hayek recuperó esta distinción de los orígenes de las instituciones –a las que llamó “Órdenes” (*Ordnungen*)– pero enfatizó sobre las diferencias entre los “órdenes” simples y los de carácter complejo. La familia, por ejemplo, es un orden espontáneo simple, mientras que la sociedad es uno espontáneo y complejo. Aquella, por numerosa que sea, podrá tener alguien encargado de concentrar los ingresos y planificar los egresos de todos sus miembros distribuyendo el presupuesto familiar equitativamente, de acuerdo incluso al principio comunista “de cada uno, según su capacidad; a cada uno, según su necesidad”. Pero una regulación distributiva de este tipo no es algo que se pueda aplicar a organismos sociales complejos como el mercado. En los “órdenes” extensos y complejos lo que funciona mejor es la organización basada en las interacciones libres de los individuos y no la organización establecida a partir de una autoridad centralizada que toma decisiones a costa de las decisiones autónomas de los demás (Hayek, 1944). Este es, en esencia, uno de los fundamentos económicos de la Sociedad *Mont Pelé* de la cual surgirá, en 1947, el neoliberalismo (Anderson, 1995: 7; Escalante, 2015: 12).

6. Conclusiones

El artículo se propuso llevar a cabo una exploración en torno a las fuentes filosóficas que nutren el pensamiento de Adam Smith y ubicar su influencia en la visión del mercado, resumida en la metáfora de la mano invisible, y por tanto en la visión del sistema económico. A partir de lo anterior el artículo tuvo como objetivo paralelo retomar las principales líneas del debate que ha existido en torno a la trascendencia histórica alcanzada por *La Riqueza de las Naciones*, considerada la obra fundacional de la economía.

En un primer apartado se consideraron: a) el liberalismo político representado en la obra de Locke; b) el sentimentalismo moral, en la obra de Hume,

y; c) el deísmo del siglo de la Ilustración. En el primer caso se destacaron los conceptos del iusnaturalismo y de los derechos naturales a la propiedad, la vida y la libertad que consustanciales al liberalismo político; en el segundo caso se presentó un cuadro general de la filosofía moral de Hume y el debate en torno a los sentimientos humanos, particularmente el egoísmo, y su relación con los juicios morales; en el tercer lugar se expuso el significado para el pensamiento científico del deísmo del Siglo de las Luces y, particularmente su idea de un orden providencial cuyas leyes constitutivas había que descubrir para alcanzar la felicidad humana.

En este primer apartado se destacan las ideas de libertad individual, de egoísmo y de la existencia de un orden natural como categorías clave que estructurarán a los conceptos de mercado, acumulación de capital y riqueza.

En un segundo apartado se hizo una exposición general de la evolución de la economía política entre la XVI, aproximadamente, hasta la década de los años sesenta del siglo XVIII, con antelación a la primera edición de la *Riqueza de las Naciones*; se indicó que esta última debe ser considerada como una obra que antecede al impacto de la revolución industrial sobre el capitalismo. Se explicó en este apartado el proceso de secularización y de ruptura con el escolasticismo de la Edad Media; se mencionaron los campos de análisis de los más principales autores de la corriente mercantilista, de la escuela fisiócrata y de los pre-clásicos. Se indicó que además del dinero, los precios y el comercio, los temas ligados al llamado sector externo y a la riqueza metálica del estado-nación estuvieron entre los primeros en ser abordados por la economía política. En este apartado se consideró, en particular, la relación entre los planteamientos de Francois Quesnay y Adam Smith, reconociendo sus similitudes, pero destacando sus trascendentales diferencias; particularmente se rechazó la versión de considerar a Smith como un discípulo de Quesnay. Se destacó de nuevo en este apartado la influencia clave de Hutcheson en los conceptos de valor de uso y valor de cambio, ofrecidos por Smith en la *Teoría de los Sentimientos Morales* y en *La Riqueza de las Naciones*, así como en su teoría del “valor trabajo incorporado”.

En el tercer apartado se analizaron los conocidos pasajes de la división del trabajo, el mercado y la mano invisible y sus nexos con las vertientes filosóficas del pensamiento de Smith. Se enfatizó que en ellos se halla una fructífera convergencia de los conceptos de libertad individual, egoísmo y orden natural. Tal confluencia teórica se centra en la noción de mercado, elemento clave del orden

económico natural que Smith reconstruye teóricamente: ahí se encuentran los fundamentos del enfoque analítico que da forma al contenido general de *La Riqueza de las Naciones*.

El núcleo de las aportaciones de Smith al pensamiento económico está en haber sustentado teóricamente a la economía de mercado a partir de la conjunción del liberalismo político, la filosofía moral y la filosofía de la razón y, a partir de ahí, explicar las distintas partes y el movimiento general del sistema económico como un todo. En el mercado se plasman las tesis sobre el egoísmo y la propensión al intercambio de productos en el ser humano; es ahí donde Smith incorpora, como punto de partida de toda su exposición, la filosofía deísta y moral en la economía política; también hace algo similar con los principios del liberalismo. Si bien los autores de la corriente mercantilista abordaron antes que nadie los temas del capitalismo comercial y las finanzas estatales, y si bien los fisiócratas contemplaron los diversos temas involucrados en la reproducción del organismo económico, es a la obra de Adam Smith a quien corresponde la “paternidad” del liberalismo económico y también en ese sentido de la economía, aunque ésta, paradójicamente haya nacido con autores previos.

En un cuarto apartado se esbozaron como ejemplos, respectivamente, de crítica y de continuidad del planteamiento liberal clásico de mercado, tanto los elementos esenciales de la crítica marxista que parten de la filosofía de la alienación, como los planteamientos neoliberales surgidos de la teoría de las organizaciones u órdenes sociales espontáneos y complejos.

Referencias bibliográficas

- Anderson, P. (1995). “*Balanço do Neoliberalismo*”. En Sader, E. y Gentili, P. (1995). *Pós neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Paz y Tierra. Río de Janeiro, pp. 3-23.
- Ashton, T. (2006). *La Revolución Industrial 1760-1830*. FCE. Breviarios 25. México.
- Belabal, I. (1976). *Racionalismo, Empirismo, Ilustración*. Cap. IX. Siglo XXI. México.
- Bobbio, N. (2012). *Liberalismo y Democracia*. FCE. Breviarios 476. México.
- Boncoeur, J. y Thouément H. (2017). *Histoire des idées économiques*. T. I. Armand Colin. Malakoff.
- Brue, S. y Grant, R. (2009). *Historia del Pensamiento Económico*. Cengage Learning. México.

- Cantillon, R. (1950). *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*. FCE. México.
- Carrasco, M. (2018). "Sentimentalismo Escocés: Hume y Smith contra el egoísmo moral"; en *Veritas* 39. Pp. 55-74. Santiago de Chile.
- Carrasco, M. (2020). "David Hume versus Adam Smith: Sobre la fuente de la normatividad en el sentimiento moral"; en *Tópicos, Revista de Filosofía* 59, jul-dic, pp. 341-346. Santiago de Chile.
- Chavance, B. (2018). *La Economía Institucional*. FCE. México.
- Crossman, R.H. (1941) "El Pensamiento político inglés en la tradición europea"; en Mayer, J. P. (1941). *Trayectoria del Pensamiento Político*. FCE. México
- Daniel, J. (2017). *Histoire Vivante de la Pensée Économique*. Pearson. Monrueil.
- Derry, T. y Williams, (1983). *Historia de la Tecnología*. Vol 2. Siglo XXI. México.
- Dobb, M. (1975). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*. Siglo XXI. México.
- Escalante, F. (2015). *El Neoliberalismo*. Colmex. México
- Franco, G. (1958). "Estudio Preliminar"; en Smith, A. (1958). *Investigación en torno a la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones*. FCE. México, pp. VII-XXXII.
- Hankins, T. (2007). *Science and the Enlightenment*. Cambridge University Press. New York.
- Hayek, F. (1944). *The Road to Serfdom*. The University of Chicago Press. Chicago.
- Galbraith, J. (2011). *Historia de la Economía*. Ariel. Madrid.
- Heilbroner, R. (1972). *Vida y Obra de los Grandes Economistas*. Vol I. Orbis. Barcelona.
- Jevons, W. (1950) "Richard Cantillon y la nacionalidad de la economía política"; en Cantillon, R. (1950). *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*. FCE. pp. 203-231. México.
- Koyré, A. (1979). *Del Universo Cerrado al Universo Infinito*. Siglo XXI. México.
- Kurz, H. (2013). *Geschichte des Ökonomischen Denkens*. C. H. Beck. München.
- Landreth, H y Colander, D. (2006). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid.
- Laski, H. (1939). *El Liberalismo Europeo*. FCE. Breviarios 81. México.
- Marciano, A. (2011). *Histoire de la Pensée Économique*. Faculte D´Economie. Université Montpellier 1.
- Marx, C. (1974). *Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía*. Editorial Cartago. Buenos Aires.
- Marx, C. (1975). *El Capital*. T. I. Siglo XXI. México.
- Maurois, A. (1948). *Disraeli*. Espasa-Calpe. Buenos Aires.

- Mayer, J. P. (1941). "El mundo nuevo del siglo XVII"; en Mayer, J. P. (1941). Trayectoria del Pensamiento Político. FCE. México.
- Meek, R. (1975). *La Fisiocracia*. Ariel. Barcelona.
- Menger, C. (1985). *Investigations into the Method of the Social Sciences*. New York University Press. New York and London.
- Newman, P. (1963). *Historia de las Doctrinas Económicas*. Editorial Juventud. Barcelona.
- Pierenkemper, T. (2012). *Geschichte des Modernen Ökonomischen Denkens*. Vandenhoeck & Ruprecht. Göttingen.
- Rae, J. (1895). *Life of Adam Smith*. Macmillan & Company. London & New York.
- Reale, G. y Antiseri, D. (1988). *Historia del Pensamiento Científico y Filosófico*. T. II. Herder. Madrid.
- Ricardo, D. (1976). *Principios de Economía Política y Tributación*. FCE. México.
- Rothbard, M. (2000). *Historia del Pensamiento Económico*. Vol. 2. Unión Editorial. Madrid.
- Rubin, I. (1979). *Ensayos sobre la Teoría del Valor*. Cuadernos Pasado y Presente No. 53. Siglo XXI. México.
- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. Oxford University Press. New York.
- Skinner, Q. (1998). *La Libertad antes del Liberalismo*. CIDE/Taurus. México.
- Smith, A. (1958). *Investigación en torno a la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. FCE. México.
- Söllner, F. (2015). *Die Geschichte des Ökonomischen Denkens*. Springer Gabler. Berlín.
- Toledo, A. (2019). "La Escuela Histórica Alemana y el Debate del Método". *Revista Denarius* No. 37; julio-diciembre; pp. 83-104. Departamento de Economía. UAMI. México.
- Toledo, A. (2019). *Una Historia Mínima del Pensamiento Económico*. UAMI. México.
- Torres, R. (1975). *Teoría del Comercio Internacional*. Siglo XXI. México.

RICARDO Y ALGUNOS PROBLEMAS ACTUALES DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Ricardo and Some Current Problems of the Global Economy

Juan Tugores Ques¹

María del Rocío Bonilla Quijada²

RESUMEN

Las épocas de rápidos y profundos cambios requieren nuevos enfoques. David Ricardo formuló en las primeras décadas del siglo XIX algunas importantes aportaciones, más allá de la popular teoría de las ventajas comparativas, abarcando temas relacionados con el comercio internacional, la distribución del ingreso, el progreso tecnológico, y sus interrelaciones. En la tercera década del siglo XXI la “agenda ricardiana” sigue siendo relevante, con debates acerca del sistema comercial mundial, fricciones sociopolíticas asociadas a la distribución y debates sobre los impactos de unos cambios tecnológicos de amplio alcance, todo ello complicado por los impactos de la pandemia de la COVID-19. En este artículo se exploran algunos aspectos de esa “agenda ricardiana” para evaluar su fertilidad para el análisis de los problemas actuales, en concreto en dimensiones como la reaparición de las consideraciones de “seguridad estratégica”, las dinámicas de ganadores y perdedores ante los cambios globales, incluidos los tecnológicos, y las interconexiones entre importaciones y exportaciones. Como en tiempos de Ricardo, también hoy el comercio internacional aparece como un crisol en que convergen tensiones y fricciones decisivas.

Palabras clave: Comercio internacional, interacciones del mercado de trabajo, política comercial, economía política internacional.

Clasificación JEL: F10, F16, F13, F50

¹ Catedrático de Economía en la Universidad de Barcelona. Ha sido Decano de la Facultad de Económicas y Rector de la Institución. Pertenece al Consejo Asesor de Denarius. Correo: jtugores@yahoo.es

² Directora Departamento Empresa UAO-CEU en la Universidad Abad Oliba-CEU. Contacto: [linkedin.com/in/maría-del-rocío-bonilla-quijada-704302155](https://www.linkedin.com/in/maría-del-rocío-bonilla-quijada-704302155)

Fecha de recepción: 06/02/2021 • Fecha de aceptación: 10/03/2021

ABSTRACT

Times of rapid and profound change call for new approaches. David Ricardo made some important contributions in the first decades of the 19th century, beyond the popular theory of comparative advantages, covering issues related to international trade, income distribution, technological progress and their interrelations. In the third decade of the 21st century, the “Ricardian agenda” continues to be relevant, with debates about the world trading system, socio-political frictions associated to distribution, and debates about the impacts of wide-ranging technological changes, all complicated by the COVID-19 pandemic. This article explores some aspects of this “Ricardian agenda” to evaluate its fertility for the analysis of current problems, specifically in dimensions such as the reappearance of “strategic security” considerations, the dynamics of winners and losers in the face of global changes, including technological, and the interconnections between imports and exports. As during Ricardo’s time, international trade also appears today as a crucible in which decisive tensions and frictions converge.

Keywords: international trade, labor market interactions, trade policy, international political economy

JEL Classification: F10, F16, F13, F50

1. Introducción

Los debates sobre la apertura comercial están de actualidad: para unos las ventajas del libre comercio que permiten acceder a productos más abundantes y baratos procedentes del exterior son un importante motor de dinamismo que hay que cuidar mientras que otros apelan a la cautela a la vista de acontecimientos recientes que han mostrado la vulnerabilidad de que determinados suministros esenciales dependan de proveedores extranjeros que pueden no cumplir los compromisos con la fluidez prevista. Asimismo, los temas relativos a la distribución del ingreso se están revelando como importante fuente de fricciones sociopolíticas que pueden amenazar la estabilidad institucional y cuyas conexiones con los cambios tecnológicos y las propias dinámicas comerciales son objeto de controversia. Esos mismos cambios de fondo están generando alteraciones en las pautas de distribución del poder económico y político a escala internacional de alcance histórico y de los que se pueden des-

prender no sólo cambios en la hegemonía tecnológica, económica y política sino asimismo en las “formas de ver el mundo”.

El párrafo anterior es aplicable no sólo al mundo actual, al inicio de la tercera década del siglo XXI, sino que era perfectamente aplicable a las primeras décadas del siglo XIX: los debates sobre la liberalización comercial, sobre la derogación o mantenimiento de las británicas *Corn Laws*, suministraron el entorno para la aparición de la primera argumentación en favor del libre comercio, las famosas ventajas comparativas, pero asimismo de los recelos basados en “consideraciones estratégicas” respecto a suministros que se consideran esenciales para la vida y salud. Los cambios tecnológicos asociados a la Revolución Industrial cambiaban las formas de vida y trabajo para gran parte de la población, marcando diferencias entre los países y sectores que se adaptaban a ellos y los que no, lo que generaba debates no sólo sobre los impactos de comercio y tecnología asociados a los ritmos de crecimiento, sino muy especialmente sobre las divergencias entre países y sectores sociales dentro de los países. En este entorno, Inglaterra primero y luego las denominadas economías avanzadas, ascendieron a unas posiciones de liderazgo que se verían desafiadas dos siglos por el ascenso de China y otros emergentes, que asimismo basan su reivindicación de la hegemonía en dimensiones tecnológicas y comerciales, lo que da lugar a tensiones, fricciones o *guerras comerciales* y/o tecnológicas.

David Ricardo fue uno de los analistas más relevantes de lo que sucedió hace dos siglos. Su aportación más conocida es, por supuesto, la defensa del libre comercio basada en el aprovechamiento de las ventajas comparativas, pero sus planteamientos tienen otras muchas dimensiones que muestran las amplias interrelaciones entre los temas comerciales, distributivos y tecnológicos. Ricardo estuvo implicado en los debates de su época y algunos de sus enfoques pueden suministrar referencias que tienen fertilidad para tratar de entender los problemas actuales³. En este artículo examinaremos algunas de esas ideas de lo que podríamos denominar la “agenda ricardiana” y su eventual traslación a los problemas contemporáneos. Por un lado, en la sección 2, los debates sobre las ventajas del comercio internacional y sus riesgos, especialmente las fragilidades ante eventuales deficiencias en suministros estratégicos, un tema que los

³ Tugores – Bonilla (2020) es un análisis de temáticas pre-pandemia que enlaza con cuestiones planteadas en los trabajos de David Ricardo.

problemas en productos médicos y sanitarios, incluidas las vacunas, durante la pandemia de la COVID-19 han devuelto a la actualidad. Por otra parte, en la sección 3, el papel de los aspectos distributivos –quién gana y quién pierde con los cambios– y sus conexiones con los cambios en las pautas comerciales y tecnológicas, y a escala global, con la redistribución del poder económico y político, dos vertientes más estrechamente unidas de lo que a menudo se considera. Y, asimismo, en la sección 4, la insistencia de Ricardo en que las fuentes de los beneficios de la apertura comercial había que buscarlas tanto por la vertiente de acceder a importaciones más eficientes y/o baratas como por la más publicitada vía de las posibilidades de aumentar las exportaciones, una línea argumental que cobra especial sentido en un mundo en que las “cadenas globales de valor” siguen teniendo, pese a algunos recelos recientes, importante protagonismo. La sección 5 presenta algunas consideraciones finales a modo de conclusiones.

2. Comercio y seguridad estratégica

La crisis del coronavirus ha devuelto a primer plano en la actualidad las apelaciones a argumentos que se traducen en recelos o desconfianzas ante el funcionamiento de un teórico “libre” comercio mundial. Es cierto, por supuesto, que en muchos sentidos esas reticencias son anteriores a la pandemia ⁴, pero el salto cualitativo reciente ha sido notable. La Unión Europea ha convertido las referencias a su “autonomía estratégica” en un aspecto central de sus planteamientos. China se refiere ahora a la “doble circulación” para explicitar su menor dependencia del comercio internacional y mayor peso de la demanda interna. Y la administración Biden, en Estados Unidos, ha tardado poco en retomar el slogan “Buy American” que ya se contenía en la primera Ley de Recuperación aprobada por la Administración Obama en 2009, señalizando que, tal vez, la reversión de las políticas más crudamente proteccionistas de la administración Trump no iba a ser tan radical como algunos esperaban.

⁴ Los periódicos análisis de Global Trade Alert y el informe UNCTAD (2020) reflejan, respectivamente, las medidas proteccionistas, aunque fuesen consideradas hasta 2018 como “de baja intensidad”, y los recelos que contribuyeron a desacelerar el ascenso de las cadenas globales de valor ya antes de la pandemia.

En los primeros momentos de la pandemia las medidas comerciales, especialmente en forma de restricciones a las exportaciones de material sanitario –mascarillas, respiradores, etc.– tuvieron un papel protagonista. Posteriormente las fricciones se han trasladado a la producción y distribución de vacunas. Las justificaciones, explícitas o no, a estos tipos de restricciones retomaba las argumentaciones a las que tuvo que hacer frente Ricardo hace dos siglos en términos de las prioridades de “consideraciones estratégicas”, en su momento relacionadas a los suministros de alimentos y ahora a los de productos vitales para la respuesta médica al coronavirus. Aunque la presentación más conocida en favor del comercio internacional es la del capítulo 7 de los *Principios de Economía Política y Tributación* (1817), en un texto amplio anterior habitualmente conocido como “Ensayo de las utilidades” publicado en 1815 Ricardo presentó ya los argumentos en favor del libre comercio de cereales pero explicitó asimismo el contra-argumento más poderoso: “son los peligros de dependencia del suministro extranjero para una parte considerable de nuestros alimentos lo único que puede oponerse a las muchas ventajas que, en nuestras circunstancias, acompañarían a la importación de cereales” (p. 16), y acepta que, pese a su difícil cuantificación, estos riesgos son de dos tipos: a) la privación de “nuestro acostumbrado suministro” en caso de guerra; b) otras circunstancias en que “los países exportadores tendrán medios, y los usarán, para retener la cantidad que habitualmente exportaban a fin de cubrir” sus propias necesidades (p. 17). Las réplicas de Ricardo a esos argumentos ocupan en su texto de 1815 bastante más espacio, y se elaboran con más detalle, que en la famosa defensa del libre comercio de los *Principios* en 1817, y hacen referencia a los costes que supondría cesar en el aprovisionamiento para los países exportadores, en forma tanto de pérdida de ingresos como de “incentivar” la producción doméstica...o de terceros países que se aprestasen a sustituir a los que restringiesen las exportaciones. Pero a la vista de los acontecimientos recientes en el ámbito de las vacunas probablemente muchos encontrarán demasiado optimista, si no ingenua, la conclusión de Ricardo en forma de pregunta: “¿Sería, pues, prudente legislar para evitar un mal que no puede presentarse, y sacrificar un ingreso anual...para alejar un peligro sumamente improbable?”.

En la actualidad las réplicas favorables al papel del comercio internacional tienen resonancias que enlazan con algunas de esas argumentaciones ricardianas. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

publicaba a principios de 2021 una serie de documentos bajo la filosofía de “*No trade? No vaccines*”, en que reivindicaba el potencial de “utilizar el comercio para luchar contra la COVID-19”⁵. En una línea similar Evenett *et al.* (2021) planteaban la cuestión explícita de si las cadenas de valor podían “atemperar el nacionalismo” de vacunas. La referencia contenida en la Declaración Final de la Cumbre del G20, en noviembre de 2020, acerca del reconocimiento de una “inmunización extensiva” como un “bien público global” se traducía en los debates a principios de 2021 acerca de los mecanismos para hacer efectiva esa formulación, incluso “revisando” el alcance de la protección a la propiedad intelectual.

Los debates sobre los “suministros estratégicos” relacionados con la salud son por supuesto cruciales, pero no los únicos. Cabe recordar cómo los documentos con que Estados Unidos trató de justificar las primeras elevaciones de aranceles, en marzo de 2018, a las importaciones de acero y aluminio apelaba ya a los riesgos que suponía la “reducción en el número de peso de proveedores nacionales de estos productos”⁶. Y las tensiones y escaseces en otros ámbitos, como los semiconductores o algunos minerales, parecía en 2021 abonarse con facilidad de nuevo a las referencias a consideraciones de tipo estratégico, un término con cierta facilidad para convertirse en coartada de otras motivaciones.

En un documento elaborado por Ricardo cuando ya era parlamentario, para apoyar algunas propuestas de resolución que presentó ante la Cámara de los Comunes⁷, “Protección a la agricultura” (1822), reitera la necesidad de afrontar “una objeción que se formula con frecuencia contra el comercio libre (del trigo) la dependencia en que nos colocaría de los países extranjeros respecto de tan esencial artículo de primera necesidad”. Aplicado al suministro de equipamientos médicos y de vacunas, la actualidad del tema es innegable. De nuevo minimiza el riesgo, tanto en términos de una sustitución por producción doméstica como del interés de los proveedores extranjeros en mantener unas relaciones fiables a largo plazo, que contrapone a los “sentimientos de enemistad y al deseo de

⁵ Éste es el título explícito de OCDE (2021 a)

⁶ Tugores-Bonilla (2020) discuten este caso con más amplitud.

⁷ Estas propuestas de Ricardo para liberalizar las importaciones de granos fueron rechazadas por amplio margen. La derogación de las Corn Laws tuvo que esperar varias décadas más, hasta 1846.

causar sufrimiento” a los enemigos. La apelación a argumentos extraeconómicos enlaza con las que se formulan para buscar vías de facilitar el acceso a las vacunas a todos los países y a las conexiones entre las consecuencias de un drástico “nacionalismo de vacunas” con las medidas que van más allá de “empobrecer al vecino” para entrar en consideraciones humanitarias.

Asimismo, cabe señalar que, frente a la claridad con que Ricardo reconoce las críticas al libre comercio en los textos de 1815 y 1822, en la formulación central de los *Principios* (1817) su defensa es más acrítica, incluso con reminiscencias de la “mano invisible” de Adam Smith, extrapolada a escala supranacional: “en un sistema de comercio absolutamente libre cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal...difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas” (*Principios*: 102), en referencia a lo que hoy llamaríamos un “multilateralismo armonioso”. Pero precisamente por ello cabe recordar que la “mano invisible” en Smith no sólo tiene el sentido habitualmente utilizado para defender el papel de los mercados, tal como aparece en la *Riqueza de las Naciones* de 1776: Smith también utilizó en su “Teoría de los sentimientos morales” de 1759 esa misma expresión con un sentido muy diferente, referido a cómo el mantenimiento de posiciones de privilegio de unas élites acabaría difundiendo la prosperidad al resto de la sociedad, anticipando los efectos “trickle down” utilizados a menudo para tratar de disuadir a las políticas distributivas... En la actualidad parecería que la utilización del *Managed Trade* por parte de las principales potencias se basaría más en la “mano invisible” de 1759.

Aunque debe mencionarse que, más allá del alegato resumido en el capítulo 7, en otras secciones de los *Principios* se contienen formulaciones más pragmáticas para escenarios de eventuales fricciones. En el capítulo 19 sobre “Cambios en los canales de comercio” se analiza lo que actualmente se denominarían mecanismos de “ajuste y resiliencia”: ante cambios en la asignación de recursos para, en caso de necesidad, producir a nivel nacional productos cuyas importaciones se han visto colapsadas (como sucedió en algunos casos en los primeros meses de la pandemia), Ricardo argumenta la conveniencia de mecanismos de compensación que permitieran, con la vuelta a la normalidad de los suministros, evitar una “competencia destructiva” (Ricardo, 1817, p. 199). Se trata de una formulación de

defensa pragmática de mecanismos de “producción más cercana”, próximos a los enfoques de *nearshoring* presentados, entre otras fuentes, en UNCTAD (2020).

3. Distribución

Uno de los aspectos centrales de la Economía Política clásica es la inseparabilidad entre los aspectos de producción y los distributivos, entre los mecanismos de generación de riqueza y su distribución. Ricardo, especialmente, recuerda desde el preámbulo de sus *Principios* la preocupación esencial por ese “reparto”, explicitando cómo “el problema primordial de la Economía Política” es la “determinación de las leyes que rigen esta distribución” entre los factores que contribuyen a la producción⁸. Aunque posteriormente adquirieron predicamento en la ortodoxia los enfoques que se centraban en las cuestiones de eficiencia, en los últimos tiempos el peso e impactos crecientes de las fricciones sociopolíticas en buena medida derivadas de insatisfacciones con las desigualdades ha devuelto actualidad a la conexión intrínseca entre eficiencia y equidad, entre competitividad y cohesión social.

El aspecto de la “agenda ricardiana” a destacar serían las estrechas interconexiones entre la creciente apertura comercial y los impactos sobre las vertientes internas, tanto en términos de crecimiento como de distribución del ingreso. En estos ámbitos algunos planteamientos de Ricardo tienen más directa aplicación mientras que otros ingredientes de esta “agenda” han cobrado asimismo relevancia.

Por un lado, Ricardo insistió en que los beneficios del comercio internacional se asociaban tanto con la “abundancia de mercancías y la baja de sus valores de cambio, en lo cual participa toda la comunidad” —el aspecto que destacan los manuales de economía, en forma de una ampliación de las “posibilidades de consumo” para los países participantes en el comercio internacional— como con su contribución al “aumento en las tasa general de utilidades”, señalando en diversas ocasiones el papel crucial de esta segunda dimensión (Ricardo, 1815, p. 15).

⁸ Preámbulo en Ricardo (1817), en la línea de una carta posterior de Ricardo a Malthus del 9 de octubre de 1820, en que señala el tema de las “proporciones relativas” en que participan los factores de producción como “el verdadero objetivo de la ciencia”.

Y el mecanismo operativo que contribuye a ello está explicitado en el capítulo 7 de los Principios al clarificar la especial relevancia para “elevar los beneficios del capital” de que los precios más bajos obtenidos gracias a las importaciones sean los de los artículos “en que gastan sus salarios los trabajadores” (Ricardo, 1817, p. 101). En las décadas de la reciente globalización ha sido objeto de análisis el grado en que las “importaciones baratas” han contribuido a mantener “contenidos los salarios” en muchas economías, propiciando así una mayor concentración de los “dividendos de la globalización” en los ingresos procedentes de otros factores de producción, especialmente de los beneficios corporativos⁹.

Una derivada importante de esta idea ya presente (incluso podríamos decir que central) en la “agenda ricardiana” acerca de la conexión entre apertura (globalización) y beneficios empresariales es la relativa a sus implicaciones para otro de los temas de debate en las décadas recientes: la tipología y magnitud de los “desequilibrios externos”, los superávits o déficits por cuenta corriente percibidos en ocasiones como excesivos o fuente de fragilidades, especialmente en los años previos a la crisis financiera de 2008 pero que no han acabado de volver a niveles percibidos como “sostenibles” y que según las estimaciones iniciales podrían haber aumentado algo en 2020-2021¹⁰. Desde hace prácticamente una década es Alemania el país con un superávit por cuenta corriente más elevado del mundo, superando a China tras el cambio de estrategia del gigante asiático en la segunda década del siglo XXI para dar más peso a la demanda interna. Al analizar las razones de esa posición destacada, el Informe del FMI sobre Alemania de 2019 presentó explícitamente el argumento de que los grandes beneficios corporativos, ahorrados en gran medida por las familias propietarias que los concentran de forma especialmente pronunciada en Alemania, estarían generando un aumento en el “ahorro corporativo” que se presenta como explicativo de la elevada correlación detectada entre la evolución del superávit exterior de Alemania y un indicador de esa desigual distribución del ingreso¹¹.

⁹ Tugores-Bonilla (2020) resume algunos estudios empíricos al respecto.

¹⁰ Sobre la evolución de los desequilibrios externos, véase FMI (2020) y FMI (2021); asimismo para unas consideraciones analíticas Tugores (2014)

¹¹ Véase Box 1 de FMI (2019a), que detecta una correlación de 0,95 entre la evolución durante el período 1992-2016 del superávit por cuenta corriente de Alemania y el peso en el ingreso nacional del 10% más rico, así como el “Selected issues paper” sobre Desigualdad de Riqueza

El recordatorio de que el superávit exterior (y la correlativa “capacidad de financiación”) tiene la doble vertiente de “competitividad exportadora” pero asimismo de saldo entre ahorro doméstico e inversión interna, ha sido aplicado a otros países con elevado superávit (Alemania y otros tres países europeos, Austria, Dinamarca y Países Bajos, y además Japón y Corea del Sur) en un singular Recuadro del *External Sector Report 2019* del FMI. El análisis de las razones de que en estos países el aumento del ahorro corporativo se vincula a la moderación de los salarios y a una concentración en la riqueza y en la renta que da más peso a los sectores con menor propensión al consumo¹².

Es cierto que las razones acerca de la contención salarial, que aparece en ese estudio como el factor (entre otros varios) con más poder explicativo de la evolución del ahorro corporativo neto entre 1995 y 2017 (figura 1.7.2 y texto relacionado en el *External Sector Report 2019*) puede vincularse a razones adicionales a las “ricardianas” del papel de las importaciones baratas, pero la relevancia de este punto se acentúa a la vista de otros análisis relacionados acerca de la moderación de la inflación y cómo ello coadyuvó a políticas monetarias permisivas, a las que asimismo se atribuyen responsabilidades en “hinchar burbujas”.

Y entre otros factores explicativos de la moderación salarial aparece el tema del cambio tecnológico, asimismo tratado por Ricardo en la tercera edición de los *Principios* (1821) en el controvertido capítulo XXXI “De la Maquinaria”. Una de las razones por las que, incluso en el momento de su publicación, causó cierta sorpresa y controversia fue que Ricardo lo presentaba explícitamente como una cierta revisión de sus anteriores ideas acerca de que todos los grupos relevantes en la distribución de la renta (menciona terratenientes, capitalistas y trabajadores) se verían beneficiados: “Desde que por primera vez dediqué mi atención a los temas de la Economía Política he creído que la aplicación de maquinaria a cualquier rama de la producción era un bien general” salvando algunos “inconvenientes” en el traslado del “capital y el trabajo de una a otra actividad” (Ricardo 1817, 1821: 288). En particular, “pensaba que la clase trabajadora participaría, al

y Ahorro Privado en Alemania.

¹² De forma asimismo muy explícita, en 2020 Klein y Pettis publicaban un libro bajo el título: “Trade wars are class wars”, planteando cuestiones de alcance acerca de las interacciones entre la secular “lucha por los mercados exteriores” y las fricciones derivadas de crecientes desigualdades internas en los países.

igual que las otras clases sociales, del provecho de la baratura general de las mercancías, causada por el uso de maquinaria” (p. 289).

Cabe observar cómo, de nuevo, el protagonismo de las ganancias a obtener se asocia al abaratamiento de productos, con las comparaciones reiteradas en los textos de Ricardo entre el papel de las importaciones baratas como equivalentes en muchos de sus efectos al abaratamiento propiciado por el progreso tecnológico. Pero la novedad de 1821 viene a continuación, al expresar su nueva posición: “estoy convencido ahora de que la sustitución del trabajo humano por la maquinaria es, a menudo, muy perjudicial a los intereses de la clase trabajadora”. Y la razón de fondo la vincula a que “la misma causa que puede incrementar el ingreso neto del país, puede al mismo tiempo convertir en superflua a la población y deteriorar la condición del trabajador” (p. 289).

Naturalmente, como siempre en Ricardo, del conjunto del capítulo XXXI se desprenden matices muy importantes, que le conducen a explicitar que “nunca puede desanimarse en los Estados el empleo de maquinaria”¹³ aunque sus reticencias y matices sí pueden servir de referencia a planteamientos como los formulados por Acemoglu (2021) en que expresa la conveniencia/necesidad de que las políticas de promoción de la innovación y las mejoras tecnológicas incorporen más elementos *labor-friendly* de lo que a menudo estarían haciendo. De hecho, podría establecerse un cierto paralelismo entre la forma en que dos destacados estudiosos de las mejoras tecnológicas, como David Ricardo a principios del siglo XIX y Daron Acemoglu a principios del siglo XXI, convergen en formulaciones matizadas acerca de los impactos económicos y sociales de los cambios tecnológicos y, manteniendo por supuesto la plena consideración en positivo de la necesidad imprescindible de tales mejoras. Asimismo, apuntan a la necesidad de medidas complementarias para que sus efectos sean, en terminología actual, más “inclusivos”.

Las conexiones entre contención de salarios –propiciada, al menos en parte, por las importaciones (más) baratas *à la Ricardo*– con los impactos del cambio

¹³ Ricardo (1817,1821, p. 295-296) añade que especialmente “si todas las demás naciones” estimularan el empleo de mejor maquinaria, sería especialmente insensato quedarse atrás. Una interpretación en términos de las interacciones entre pugnas comerciales y pugnas tecnológicas quizás sería una extrapolación excesiva, pero debemos dejar constancia de esa referencia en la parte final del capítulo XXXI.

tecnológico que se acaban de comentar y los temas de propiedad intelectual apuntados en la sección anterior respecto a productos farmacéuticos, se combinan en análisis recientes acerca del aumento de “poder corporativo” especialmente de las principales corporaciones, sus causas y consecuencias. De nuevo, una temática vinculada habitualmente a la heterodoxia aparece tratada en fuentes de la máxima ortodoxia: sirva de referencia de síntesis el documento publicado por el FMI Akcigit *et alia*, 2021. Su estudio de los casos del sector de empresas tecnológicas y de las farmacéuticas – además del financiero – muestran cómo actúan los mecanismos de concentración en casos en que “el ganador se lo queda todo” (de referencia en el ámbito tecnológico) a los efectos de la protección de las posiciones de los “instalados” (con discusión del papel de las patentes, tan en entredicho en la actualidad). Hay que reconocer que este artículo, que trata de reinterpretar algunas formulaciones ricardianas a la luz de los problemas recientes, debe constatar las diferencias entre un capitalismo en ascenso hace dos siglos, con Ricardo contribuyendo a que erosionara las posiciones de *incumbent* que tenía entonces la aristocracia terrateniente británica, y la situación actual en que las grandes corporaciones se han convertido en las *incumbent* con efectos que, según el análisis citado, pueden ser más de rémora de la continuidad de la mejora de la productividad e innovación¹⁴, algo en las antípodas de las virtudes que Ricardo buscaba propiciar...y que tal vez hoy le llevarían a plantear una cierta revisión de algunos de sus planteamientos, como hizo con el citado capítulo 31 en la tercera edición de los *Principios*.

La crisis del coronavirus, con las grandes demandas de recursos públicos para atender las situaciones de emergencia, pero asimismo para afrontar las tareas de una reconstrucción que no debe ser “volver a lo de antes”, ha reactivado algunas iniciativas que retoman una agenda que explicita la inseparabilidad entre las dimensiones de asignación de recursos y las cuestiones de distribución del ingreso, tanto a nivel nacional como supranacional. Entre ellas las que van desde los intentos de aprobar las normativas BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) para evitar o limitar los alcances de las prácticas que hacen aflorar los beneficios empresariales en actividades digitales en las jurisdicciones que les son fiscalmente más favorables, hasta la propuesta lanzada de forma llamativa por la adminis-

14 Una conclusión explícita en Akcigit *et alia* (2021) y los estudios anteriores en que se basa.

tración Biden de establecer, con carácter más general, un impuesto sobre sociedades con un tipo mínimo a escala supranacional. Se trata de evitar una de las variantes de las paradojas apuntadas hace tiempo por Rodrik acerca de que el resultado de algunos de los mecanismos de globalización es que permiten reducir los ingresos públicos precisamente en los momentos en que éstos son más necesarios. Se trata de iniciativas que generan resistencias por parte de algunos de los más poderosos grupos de interés afectados, y que nos recuerdan tanto la doble vertiente de Ricardo como analista y actor en el “mercado de ideas” sociales y políticas, como la necesidad de que para que algunas propuestas salgan delante de “tejer alianzas” entre los sectores de diferentes países más proclives a sintonizar con los nuevos tiempos, desbordando a menudo simplificadores alineamientos en términos de contraposiciones entre naciones.

4. Complementariedad entre importaciones y exportaciones

Como ya se ha insistido, uno de los aspectos del enfoque ricardiano acerca de las ganancias del comercio internacional eran las implicaciones de poder acceder a importaciones más baratas y no sólo las derivadas de poder exportar. Ello es especialmente importante en la actualidad no sólo porque a menudo las formulaciones mediáticas de los argumentos en favor del libre comercio enfatizan más las ganancias por la vía de las exportaciones –y aparecen en ocasiones los aumentos en las importaciones casi como un “mal necesario”– sino porque el papel preponderante de las cadenas globales de valor se traduce en que para las empresas que participan en ellas el fluido acceso a *inputs* importados es tan importante como la posterior exportación de productos a los que se ha añadido valor. La referencia explícita a “las importaciones como motor de las exportaciones” utilizada para sintetizar esa complementariedad entre las importaciones y las exportaciones (cuya eficiencia se ve realzada por el acceso a *inputs* y componentes en buenas condiciones de calidad y precio) habitual en el análisis de las cadenas de valor¹⁵; pero asimismo puede considerarse aplicable a la argumentación ricardiana en favor del comercio, en la que las importacio-

¹⁵ Para un resumen de los argumentos en esta línea, *vid.* Bonilla (2015).

nes baratas que permiten contener costes salariales propician las mejoras de beneficios que propician la acumulación de recursos hacia las actividades que acaban generando potencial exportador.

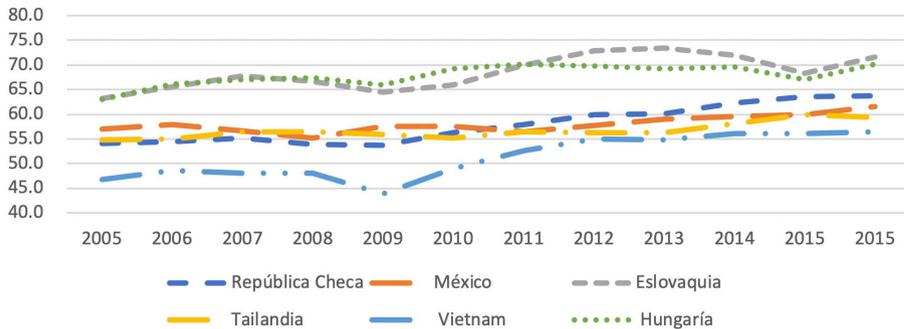
El papel del ascenso de las cadenas globales de valor como rasgo que conforma las dinámicas globales de las últimas décadas es bien conocido y, aunque algunos indicadores apuntan a un cierto estancamiento o a una recuperación tras la crisis financiera más ralentizada, siguen teniendo un crucial protagonismo. Como ya se indicó en el apartado 2, las fricciones que al inicio de la pandemia, en 2020, se tradujeron en problemas de suministros y apelaciones a depender menos de proveedores extranjeros y más bien buscar fórmulas de resiliencia y “autonomía estratégica”, conviven con el mantenimiento de un alto protagonismo de esas cadenas de valor¹⁶.

Su importancia ha dado lugar a nuevas categorías conceptuales y nuevas fuentes estadísticas que permiten una “radiografía” más fiel, entre ellas la base de datos TiVA (OCDE y OMC) y WIOD. A los efectos de ilustrar el papel de la complementariedad entre importaciones y exportaciones que encaja con la formulación o “agenda ricardiana” nos centraremos en el indicador “porcentaje de inputs intermedios importados incorporados a las exportaciones brutas” (REII), cuya denominación es suficientemente explícita del peso que tienen las aportaciones de los *inputs* importados para favorecer, previa adición de valor en el país importador, sus exportaciones. Las gráficas 1 y 2 muestran la evolución de ese indicador para varios países a partir de los datos de la edición 2018 de la base de datos TiVA

La gráfica 1 recoge la evolución del citado indicador para algunos de los países en que alcanza valores más elevados en 2016 (entre el 56,4% de Vietnam y el 71,6% de Eslovaquia), habiendo aumentado en todos ellos desde 2005, pese a la caída en algunos casos durante la crisis financiera.

¹⁶ Análisis recientes de las dinámicas y problemas de las cadenas globales de valor se encuentran en UNCTAD (2020), Banco Mundial (2020), además de las referencias más específicas del apartado 2. Blyde (2014) es un interesante análisis aplicado a las realidades de América Latina. OCDE (2021 b) insiste en que los recelos (re)aparecidos con la pandemia no desvirtúan las fuentes de eficiencia de las cadenas globales de valor.

GRÁFICA 1. PORCENTAJE DE IMPORTACIONES DE INPUTS INTERMEDIOS QUE SE INCORPORAN A LAS EXPORTACIONES (I)

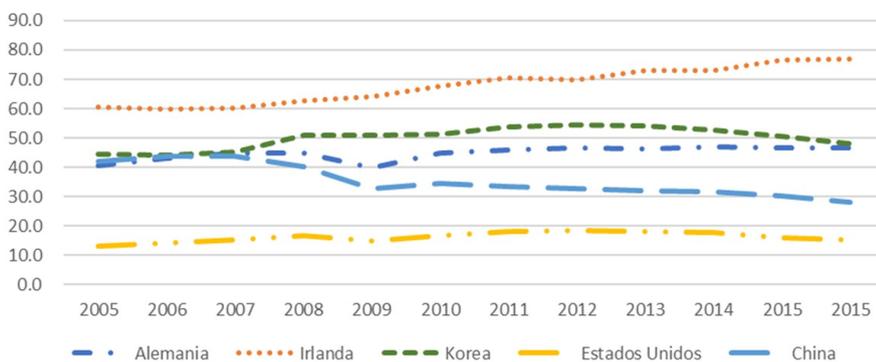


Fuente: elaborado a partir de la base de datos TiVA (2018)

Por su parte, la gráfica 2 muestra los valores del mismo indicador para economías avanzadas de la Unión Europea como Alemania (que refleja un ascenso en el período considerado desde el 40,6% en 2005 hasta el 46,7% en 2016) e Irlanda (el país con el valor en 2016 de ese indicador más elevado de entre los que analiza TiVA). Asimismo, se muestran los datos de un país en alza como Corea del Sur. Estados Unidos se mantiene en bajos niveles del indicador, pero con un valor en 2016 superior al de 2005 (15,3% frente al 13,1%). Y la singularidad es el caso de China, derivada del cambio de orientación en la segunda década del siglo XXI con el fin de tratar de generar domésticamente más valor añadido y no limitarse a meras tareas de ensamblaje como “fábrica del mundo”, luego de haber aprovechado intensivamente en las décadas anteriores la absorción de importaciones para convertirse en líder exportador mundial.

Es cierto que una de las formulaciones más conocidas acerca del papel de las “cadenas globales de valor” como es la de *trading in tasks* de Grossman y Rossi-Hansberg (2006) podría interpretarse en una primera aproximación como “contrapuesta” a la de Ricardo, al incluir en su título una referencia a “desmarcarse” de su clásico ejemplo de intercambio comercial de vino por tejidos, para centrarse en los intercambios de productos intermedios, componentes, etc. Pero

GRÁFICA 2. Porcentaje de importaciones de inputs intermedios que se incorporan a las exportaciones (II)



Fuente: elaborado a partir de la base de datos TiVA (2018)

se trata de planteamientos complementarios¹⁷. Una forma interesante de verlo es el análisis en términos de los sucesivos *unbundling* formulado por Richard Baldwin (2019), que cobra relevancia especial en la era de la pandemia. Según este enfoque, el abaratamiento de los costes de transporte que propició la primera revolución industrial, en los tiempos de Ricardo, permitió “disociar” de forma masiva el lugar de producción de un bien del de su consumo, aumentando el rango y la escala del comercio internacional; el segundo *unbundling* se habría producido gracias a los cambios en las tecnologías de la información y comunicación que, al permitir coordinar los nodos de las “cadenas globales de valor” habrían propiciado un salto al mismo tiempo cuantitativo y cualitativo en la multinacionalización de la actividad productiva (*trade in tasks* en la formulación de Grossman y Rossi-Hansberg). En ambas “disociaciones” las ganancias de eficiencia y productividad derivadas de mejoras tecnológicas habrían sido importantes *drivers* de cambios en la forma de articularse la producción y distri-

¹⁷ Grossman y Rossi-Hansberg combinan la formulación de Adam Smith acerca de las ganancias de la especialización mediante la división en trabajo en “tareas” con la de Ricardo de llevar a cabo cada “unidad” en un país diferente: ahora gracias a la tecnología la “unidad” a intercambiar ya no es el “producto completo” sino el resultado de cada “tarea o actividad”, pero los principios básicos subsisten.

bución de mercancías a escala internacional, generando incentivos a participar, primero en el comercio y luego en las cadenas de producción *globales*.

La nueva frontera –la tercera “disociación” o *unbundling*– que la pandemia está acelerando desde 2020 sería la reducción de los costes de comunicación interpersonal, ya iniciada con anterioridad por supuesto, pero que en los últimos tiempos habría acelerado de forma exponencial la asunción con inusitada rapidez de la “normalización” de herramientas telemáticas incluso en actividades como reuniones de negocios, docencia, gestiones diversas, etc., que parecían reservadas a las interacciones de proximidad. Las ganancias de eficiencia son objeto de evaluación, así como los debates sobre los nuevos problemas distributivos (ganadores y perdedores) en función de las diferentes capacidades/habilidades de adaptación a esos formatos, abriendo con ello una nueva vertiente de análisis y controversias. Cabe constatar, pues, cómo en el actual tercer *unbundling* se reproducen expectativas y recelos asociados tanto al primer *unbundling*, analizado por Ricardo, como al segundo, con los temas *offshoring*, deslocalizaciones, etc, centrales en las décadas anteriores.

5. Consideraciones finales

Las épocas de cambios tecnológicos, fricciones sociales y tensiones geopolíticas son especialmente interesantes para el análisis, requiriendo adecuaciones de las formulaciones previas a nuevas realidades profundamente transformadas. Sucedió así hace dos siglos, con la primera revolución industrial, y sucede en la actualidad con la pandemia, que ha acelerado cambios previos, acentuando dimensiones disruptivas.

Aunque las diferencias entre épocas son enormes, algunos aspectos de lo que hemos venido denominando “agenda ricardiana” muestran su fertilidad, ya que enlazan con temas de fondo. Cabe insistir en el papel de la “Economía Política”, más allá de la tecnocracia de “Economics”, que contribuye a evaluar las interacciones entre mecanismos económicos y realidades sociopolíticas, entre racionalidad e intereses si se quiere. En un mundo global, la denominada “Economía Política internacional” muestra asimismo fertilidad en el análisis de cómo las dimensiones internas o nacionales y las supranacionales o globales interactúan de maneras complejas.

Entre los legados de Ricardo aplicables a nuestros tiempos, más allá de los contenidos concretos especificados en las páginas anteriores, se decantan una ideas-fuerza que pueden explicitarse a modo de consideraciones finales o conclusiones. Por una parte, la inseparabilidad de las cuestiones de eficiente asignación de recursos y las relacionadas con la distribución del ingreso. A menudo se señala como una principal implicación de la defensa por parte de Ricardo del libre comercio el presentarlo como un “juego de suma positiva” en que todas las partes implicadas pueden salir ganando, frente a las concepciones mercantilistas que lo consideraban un “juego de suma cero”. Pero Ricardo era consciente de que las ganancias para todos eran “potenciales” y su efectiva concreción dependía de otras muchas condiciones del entorno.

Asimismo, la agenda ricardiana mostraba, más allá del capítulo 7 de los *Principios*, las profundas interconexiones entre los temas comerciales y otras múltiples dimensiones del funcionamiento de las sociedades. En los momentos actuales en que acaban apareciendo vertientes comerciales de cuestiones geopolíticas y tecnológicas, pero asimismo de cuestiones relacionadas con la salud y problemas medioambientales (con propuestas como los “ajustes en frontera” a las importaciones de carbono), podemos decir que, como en tiempos de Ricardo, el comercio internacional es un *crisol* en que convergen muchos tipos de tensiones y cuyo análisis multidimensional es útil no sólo para dilucidar debates “técnicos” sobre comercio, sino también para tratar de entender mejor el complejo mundo en que se desarrollan y, a partir de ahí, formular las políticas adecuadas.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D. (2021). “Remaking the Post-COVID World”, Finance & Development, FMI, marzo 2021. Accesible desde: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/03/COVID-inequality-and-automation-acemoglu.htm>
- Akcigit, U. et alia (2021). “Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues”, IMF Staff Discussion Note, SDN 21/01, marzo 2021. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/10/Rising-Corporate-Market-Power-Emerging-Policy-Issues-48619>
- Baldwin, R. (2019). *The Globotics Upheaval – Globalization, Robotics and the Future of Work*. Oxford, Oxford University Press.

- Banco Mundial (2020). World Development Report 2020 – Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Accesible desde: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>
- Blyde, J. (coordinador) (2014). Fábricas sincronizadas – América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor. Banco Interamericano de Desarrollo. Accesible desde: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14895es.pdf>
- Bonilla, M. R. (2015). “El Impacto de las Cadenas Globales de Valor en la Economía Española (1995-2009)”. Tesis Doctoral, Universitat Abat Oliba, Barcelona.
- Evenett, S. et alia (2021). “The Covid-19 Vaccine Production Club: Will Value Chains Temper Nationalism?”. WB Research working paper. Banco Mundial, marzo. Accesible desde: <https://www.globaltradealert.org/reports/65>
- FMI (2019a). Informe art. IV, Germany. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/07/09/Germany-2019-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-47093>
- FMI (2019b). External Sector Report 2019. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/ESR/Issues/2019/07/03/2019-external-sector-report>
- FMI (2020). 2020 External Sector Report: Global Imbalances and the COVID-19 Crisis. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/ESR/Issues/2020/07/28/2020-external-sector-report>
- FMI (2021). World Economic Outlook. Abril 2021. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021>
- Grossman, Gene y Rossi-Hansberg, Esteban (2006). “The Rise of Offshoring: It’s Not Wine for Cloth Anymore”. Symposium Jackson Hole. Accesible desde: <https://ideas.repec.org/a/fip/fedkpr/y2006p59-102.html>
- Klein, M. y Pettis, M. (2020). Trade Wars are Class War: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace. Yale University Press.
- OECD (2018). Trade in Value Added. Accesible desde: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>
- OCDE (2021). “Using trade to fight COVID-19: Manufacturing and distributing vaccines”, febrero. Accesible desde: http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/using-trade-to-fight-covid-19-manufacturing-and-distributing-vaccines-dcod37fc/?utm_source=Adestra&utm_medium=email

- l&utm_content=Read%20More&utm_campaign=Trade%20March%202021&utm_term=tad
- OCDE (2021). “Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19”. Febrero. Accesible desde: http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/global-value-chains-efficiency-and-risks-in-the-context-of-covid-19-67c75fdc/?utm_source=Adestra&utm_medium=email&utm_content=Read%20the%20brief&utm_campaign=Trade%20March%202021&utm_term=tad
- Ricardo, David (1815). “An Essay on the Influence of a low Price of Corn on the Profit of Stock with Remarks on Mr. Malthus’s two last publications”. Edición en español, en Piero Sraffa (1960), editor, David Ricardo: obras y correspondencia, Vol. IV. México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1817, 1821). Principios de Economía Política y Tributación, edición en español a partir de la tercera edición inglesa 1821) en Piero Sraffa (1959), editor, David Ricardo: obras y correspondencia, Vol. I. México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1822). “On Protection to Agriculture”. Edición en español, en Piero Sraffa (1960), editor, David Ricardo: obras y correspondencia, Vol. IV. México, Fondo de Cultura Económica.
- Tugores, Juan (2014). “Desequilibrios externos globales y cooperación internacional: ¿dónde estamos?”. Estudios de Economía Aplicada, septiembre de 2014. Accesible desde: <http://www.revista-eea.net/documentos/32308.pdf>
- Tugores, J. y Bonilla, M. R. (2020). “Comercio, distribución y crecimiento: una aproximación ricardiana a problemas actuales”, Revista de Economía Mundial, 55. Accesible desde: <http://www.uhu.es/publicaciones/ojs/index.php/REM/article/view/3828/0>
- UNCTAD (2020a). World Investment Report 2020 – International Production Beyond the Pandemic, United Nations. Accesible desde: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf

ACTUALIDAD Y RELEVANCIA DE MARX EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO

The relevance of today's Marx on economic thought

Fahd Boundi Chraki¹

RESUMEN

En esta investigación se realiza una lectura comparada de la literatura con el objetivo de dilucidar la actualidad y la relevancia del corpus teórico de Marx. Se plantea que la teoría del valor trabajo es una teoría monetaria de la producción que supera satisfactoriamente las incongruencias de la noción marginalista del capital. Se muestra que la teoría marxiana del dinero anticipa la crítica a la Ley de Say de Keynes e incluye una teoría del dinero endógeno. Asimismo, la teoría de la competencia de Marx representa la base de la crítica de la teoría convencional del comercio internacional.

Palabras clave: valor, capital, dinero, competencia

Clasificación JEL: B10, B20, B50

ABSTRACT

The research is aimed to disclose the current relevance of Marx's theoretical corpus. First, we emphasize that the labor theory of value is a monetary theory of production that allows us to resolve successfully the inconsistencies derived from the marginalist notion of capital. We argue that the Marxian theory of money embodies

¹ Licenciado en Economía, maestro en Economía Internacional y Desarrollo, y doctor con mención internacional por la Universidad Complutense de Madrid, con una estancia posdoctoral en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM. Se desempeña como colaborador honorífico del Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia de la Universidad Complutense de Madrid. Correo: fboundi@ucm.es

a theory of endogenous money. Lastly, we show that Marx's competition approach constitutes the basis of criticism of the conventional theory of international trade.

Key words: Value, Capital, Money, Competition

JEL Classification: B10, B20, B50

1. Introducción

Los recientes trabajos sobre la desigualdad de Thomas Piketty (2014) y Branko Milanovic (2018), la crisis de 2007, la recesión de 2008-2014, y las crecientes asimetrías de la economía mundial han propiciado un renovado interés en la obra de Karl Marx. Tanto que es así, que algunas categorías de Marx como la pauperización relativa, el desarrollo desigual, el ejército industrial de reserva o de desempleados, el capital ficticio o la sobreproducción del capital han cobrado una importancia particular para los economistas insatisfechos con las doctrinas de la economía tradicional.

Sin embargo, la teoría del valor de Marx no goza de las mismas simpatías por parte de la heterodoxia económica, que la considera una arcaica reliquia producto de un pasado marcado por las brutales condiciones de la clase trabajadora en la Inglaterra de la época victoriana. Entre sus más agudos críticos, Joan Robinson (1942) escribe que la teoría del valor de Marx no es consistente con las teorías del salario y los precios. Esto es, Robinson percibe una contradicción en *El capital*, en cuyo primer libro Marx postula que la creciente productividad laboral lleva a la creciente explotación de la fuerza de trabajo. En el tercero, termina afirmando que el aumento de la productividad elevará los salarios reales y declinará la tasa general de ganancia. Pero sobre todo Robinson afirma que la contradicción flagrante es que en el primer libro la ley del valor es válida y en el tercero no, porque rige la ley del precio.

Contrariamente a la idea de Robinson, ambas tendencias expuestas por Marx no representan una contradicción, sino que son cuestiones que se abordan en niveles de abstracción distintos que tienen un denominador común, la teoría del valor. Como afirma Rosdolsky (1968), Marx elabora la teoría del valor en el libro I en el marco del capital en general, por lo que necesariamente se ha de hacer abstracción de la competencia, la nivelación de las tasas de ganancia y las

desviaciones entre el valor y el precio de producción de la mercancía. En el libro III Marx transgrede el marco del capital general una vez que ha desvelado en el libro I el secreto del plusvalor.

Esta malinterpretación del método de Marx ha hecho creer que la teoría del valor trabajo, en cuanto un supuesto subterfugio que emana del más primitivo hegelianismo, es prescindible del resto del corpus teórico de *El capital*. Todo lo bueno que tiene *El capital* debe salvarse del oscurantismo de la teoría del valor trabajo. Rosdolsky (1968, p. 589) recuerda a este respecto las lamentaciones de Marx ante Engels al exclamar: “¡Ay, si esas gentes se tomaran cuando menos la molestia de leer correctamente lo que he escrito!”. Inspirados en esta cuestión, en este trabajo se realiza una lectura comparada de la literatura con el objetivo de dilucidar la actualidad y la relevancia de la teoría del valor de Marx y su crítica de la economía política clásica para la comprensión de los problemas de la economía moderna.

La estructura del trabajo es la siguiente. Primero se expone que la teoría del valor de Marx es una teoría monetaria de la producción. La pertinencia de la teoría monetaria de Marx es discutida en la segunda sección. Posteriormente se deriva del enfoque de la competencia de Marx la teoría de la ventaja absoluta de costo. Las principales conclusiones son resumidas en la última sección.

2. La teoría del valor de Marx en cuanto teoría monetaria de la producción

Motivado por las devastadoras secuelas de la crisis de la década de 1930, John Maynard Keynes (1932) escribió un breve ensayo titulado *Una teoría monetaria de la producción*. El eximio economista inglés se había propuesto arrancar de raíz la doctrina de la economía del intercambio puro que tuvieron a bien instruir durante décadas Alfred Marshall y el profesor Arthur C. Pigou en las aulas de la prestigiosa, y a la sazón influyente, Universidad de Cambridge.

Según Keynes, la economía tradicional fue incapaz de responder a la crisis de su tiempo por carecer de una teoría monetaria de la producción. La creencia hasta entonces fue que el dinero no influía en el carácter esencial de las transacciones ni tampoco sobre las decisiones y las motivaciones de los sujetos

implicados en el proceso social del intercambio. La neutralidad del dinero constituía una doctrina del todo insatisfactoria para Keynes, lamentando aún más el hecho de que los economistas, los hacedores de políticas y los empresarios no mostrasen el menor atisbo de espíritu crítico al aceptar todos y cada uno de los postulados sobre los que descansa la teoría del intercambio puro.

Baste decir que las condiciones que suponen la neutralidad del dinero niegan la posibilidad de que ocurran las crisis y las recesiones inherentes al modo de producción capitalista, lo cual –apunta Keynes– contradice los datos evidentes de la vida práctica. Aunque las fases de auge, crisis y recesión en forma alguna son reducibles a un fenómeno puramente monetario, estas responden a una economía en la cual el dinero no es neutral. Keynes cierra su ensayo prometiendo a sus lectores entregarse a la crucial, y a la vez ímproba, tarea de elaborar la teoría monetaria de la producción que complementa las teorías del intercambio puro. Los esfuerzos de Keynes (1936) se materializaron en la Teoría general, obra considerada por Eric Roll (1939) pionera por haber tratado con la debida atención la relación del dinero con el desempleo involuntario, los ciclos económicos, la demanda efectiva y el comportamiento de los agentes.

Empero, la originalidad que atribuye Roll a Keynes en cuanto precursor de la teoría monetaria de la producción languidece una vez que es puesta en relación con la obra de Karl Marx. En la Contribución a la crítica de la economía política y en el libro I de su magnum opus El capital, Marx (1859, p. 9; 1867, p. 4) estimó justo comenzar su exposición de la teoría del valor afirmando que la riqueza en el modo capitalista de producción aparece como una descomunal acumulación de mercancías, en tanto que la mercancía individual constituye su existencia elemental.

El filósofo de Tréveris advierte que la mercancía encierra en sí una contradicción por cuanto es una unidad inmediata de valor de uso y valor de cambio. En cuanto producto de un trabajo privado cuyo carácter social no es factible ser aprehendido automática, inmediata y directamente por la sociedad, la mercancía solamente existe en relación con el dinero (Mandel, 1976, p. 31). Dado que la circulación de las mercancías es indisociable de la circulación del dinero, el punto de partida del proceso inmediato de producción es el propio dinero. Aun siendo las formas elementales del capital, la mercancía y el dinero sólo se transforman en capital en determinadas condiciones.

Por el contrario, Adam Smith y Ricardo confundieron las formas elementales del capital, id est la mercancía y el dinero, con el capital en cuanto tal. Los dos grandes exponentes de la economía política clásica redujeron el capital a la mera suma de valores de uso o cantidades físicas de insumos; esto es, a trabajo acumulado o, en sentido de la economía moderna, a trabajo indirecto.

En cuanto relación social, el capital representa no solamente una suma de mercancías, sino de valores de cambio, de magnitudes sociales. El trabajo acumulado, indirecto, deviene capital una vez que es materializado sobre el trabajo vivo, directo. Luego, el trabajo directo es subsumido en el trabajo indirecto con el fin de conservar e incrementar el valor de cambio, en la medida en que el capital es valor en proceso de valorización. La confusión de la economía política clásica sobre el capital que tuvo a bien develar Marx es tanto más relevante cuanto que es extrapolable a la crítica de la función de producción marginalista del tipo Cobb-Douglas y el concepto de la productividad marginal del capital.

La controversia en torno a la naturaleza del capital que enfrentó a Cambridge, Inglaterra, contra Cambridge, Massachussets, evidenciaron que la función de producción marginalista era incongruente a la par que insatisfactoria (Harcourt, 1973, 1976). Piero Sraffa (1960) aduce que la definición marginalista del capital en cuanto cantidades físicas tropieza con el problema fundamental de su medición. Dado que el capital representa una constelación de valores de uso cualitativamente diferentes, los aumentos o decrementos en su cantidad son incommensurables. Baste reseñar que Aristóteles avizoró este problema hace más de dos mil años al cuestionarse cómo era factible que dos o más valores de uso diferentes podían ser conmensurables entre sí (Rodríguez Herrera, 2015). Marx (1867, capítulo I, p. 32) alaba la perspicacia de Aristóteles por haber comprendido que los objetos cualitativamente distintos no podían relacionarse entre sí en cuanto magnitudes conmensurables sin la existencia de una sustancia común. Sin embargo, Aristóteles no fue capaz de hallar aquella sustancia común que habría de representar un objeto respecto de otro en cuanto algo igual.

La definición de capital de la economía marginalista se ve abocada a este impasse, a menos que los incrementos y decrementos -marginales- del capital se midan en dinero dada la heterogeneidad de los medios de producción (Robinson, 1953, 1955a y 1955b; Sraffa, 1960). Por tal motivo, Anwar Shaikh (1974) destaca la ironía que conlleva la asunción de la teoría del valor trabajo para que las condiciones en las que descansa la función de producción marginalista sean

operables. Esto es, el enigma de la medición del capital se descifra una vez que se asume que la sustancia común a todos los medios de producción es el trabajo social.

En su investigación sobre el valor, Marx (1865 y 1867) arguye que la igualdad jurídico-formal sobre la que se asienta el orden de sociedad capitalista revela que la relación entre individuos es una relación social entre poseedores de mercancías, mientras que el valor de cambio de las mercancías se expresa en cuanto trabajo humano homogéneo. En consecuencia, la sustancia social común a todas las mercancías es el trabajo social, en tanto que el valor de las mercancías es la cantidad de trabajo social (directo e indirecto) contenido o cristalizado en ellas mismas. Dadas unas condiciones técnicas de producción promedio, una intensidad social media y una destreza media del trabajo empleado por el capital, la magnitud del valor estará determinada por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir las mercancías (Marx, 1865 y 1867).

Dos mercancías que constituyen valores de uso cualitativamente distintos serán conmensurables entre sí por cuanto son productos del trabajo social, en cuanto que son valores. Se otea así el carácter bifacético del trabajo que ignoraron a la sazón Adam Smith y Ricardo. De una parte, el trabajo es útil y concreto por cuanto es productor de valores de uso, de riqueza. Por la otra, es trabajo abstractamente humano en cuanto que es fuente del valor. La contradicción que encierra la mercancía por ser unidad inmediata de valor de uso y valor de cambio conduce a su desdoblamiento en mercancía y dinero. De esta suerte, el valor de las mercancías se expresa de acuerdo con el equivalente general, el dinero, permitiendo cuantificar los objetos útiles heterogéneos mediante una unidad común de medida. Prima facie, la teoría del valor trabajo de Marx soluciona el problema de la medición de la cantidad de capital, puesto que, tal y como Moseley (2016) hace notar, el dinero es la forma en como aparece el valor. La crítica marxiana de la noción marginalista del capital no se agota en este punto.

Isaak Rubin (1929) descubre que la base de todo el sistema de Marx (1867, capítulo I, p. 30-34) y su crítica de la economía política clásica se encuentra contenida en la última sección del primer capítulo de su magnum opus, a saber, el fetichismo de la mercancía, y su secreto. Marx devela que el carácter misterioso de la forma de la mercancía constituye una prisión que encierra a las personas en la falsa conciencia que les hace creer que se enfrentan a meras relaciones entre cosas, cuando en realidad se trata de relaciones sociales entre personas.

Adam Smith y Ricardo fueron cautivos de esta falsa conciencia al no penetrar más allá de la apariencia del capital en cuanto objeto. En esencia, el capital es la relación social de la que dimana el fundamento mismo de la sociedad capitalista: la producción de plusvalor. Tal es la crítica de la economía política clásica de Marx, siendo esta extensible a la teoría marginalista por haber desprovisto al capital de su carácter social e histórico al considerarlo meramente un acervo de bienes físicos cualitativamente diferentes.

A fin de ilustrar el concepto marginalista de capital, bastará referirse a Eugen Böhm-Bawerk (1890), quien relata el origen de la formación del capital como la concatenación de dos circunstancias: el ahorro y la producción. De una manera completamente ahistórica, Böhm-Bawerk se vale del ejemplo de una economía cerrada y conformada por un único sujeto, Robinson Crusoe, para explicar la formación del capital. Introduciendo la preferencia temporal, el economista austríaco plantea que el ahorro transmutará en capital, si y solo si Crusoe sacrifica consumo presente por consumo futuro. Esto es, Crusoe debe prescindir de algunos bienes de consumo presentes a fin de ahorrar fuerzas productivas que sean destinadas a la producción de bienes de capital.

Puesto que el fin de la producción es satisfacer las necesidades de consumo (i.e, el valor de uso), por naturaleza todo capital es una masa de insumos intermedios destinada a convertirse en bienes de consumo para el goce y el disfrute del individuo. Rechazando la doctrina de la productividad marginal del capital de Thünen y John B. Clark, Böhm-Bawerk tiene por bien recalcar que los medios de producción en forma alguna son fuente creadora de valor.

Surge entonces la pregunta de cómo es posible que el capital podrá valorizarse si por su naturaleza es improductivo. Böhm-Bawerk resuelve este enigma exponiendo los tres factores que permiten la existencia del interés. Los dos primeros son de carácter psicológico. i) Los individuos prefieren los bienes presentes a los bienes futuros, ii) en tanto que sobreestiman los recursos futuros y subestiman las necesidades futuras. La conjunción de estos dos factores eleva la utilidad marginal de los bienes presentes para con los bienes futuros.

El tercer factor está vinculado a la producción. Según Böhm-Bawerk, la experiencia de la vida práctica demuestra que los métodos indirectos son superiores a los métodos directos para la producción de mercancías. De esta forma, se asegura que los factores originales de la producción, esto es el trabajo y los recursos

naturales, serán más productivos que los bienes de consumo (Roll, 1939, p. 371). Por lo anterior, el tamaño del producto global se ampliará conforme se adoptan métodos de producción que requieren de más etapas intermedias entre los factores originarios y los bienes de consumo. Pero ¿de dónde surge la ganancia del capital, o en sentido de Böhm-Bawerk el interés? La respuesta está en la preferencia temporal. Los bienes presentes reclamarán un agio que constituye el interés como consecuencia de que son permanentemente más útiles y deseados que los bienes futuros de la misma calidad y cantidad (Böhm-Bawerk, 1890). Cuando se intercambian mercancías presentes y futuras, el interés (o sea, la ganancia) surge como algo natural, como un fenómeno normal y como un algo económicamente necesario. Pese a su intrincada teoría subjetiva del valor, la definición de capital de Böhm-Bawerk no es más que la vieja doctrina del trabajo acumulado de la economía política clásica.

En los *Gründrisse*, Marx tiene por bien evidenciar que la idea de que el capital es trabajo acumulado que sirve de medio al nuevo trabajo, considera únicamente la simple materia del capital soslayando su determinación formal, sin la cual dejaría de ser capital. Si el capital es solamente un instrumento de producción, entonces este habría existido en todas las formas de sociedad, lo cual es totalmente ahistórico. El relato de Böhm-Bawerk, además de incurrir en este ahistoricismo, pierde de vista que el dinero es la primera forma que reviste el valor de cambio bajo la envoltura de capital. Más precisamente, la circulación del capital comienza y termina con una suma de dinero:

$$D - M - D'; \text{ donde } D' = D + \Delta D \quad (1)$$

Cuando el dinero circula en la forma de capital, el fin inmediato de la producción capitalista es valorizar el valor. No obstante, el circuito no dice nada acerca de la fuente de la ganancia, pues representa el ordinario proceso de comprar para vender más caro. Surge entonces el problema de resolver el secreto del plusvalor sin violar la ley del valor. O, formulado en otros términos, ¿cómo es posible que el poseedor de dinero obtenga un valor superior al que invirtió inicialmente, si estrictamente ha de comprar y vender las mercancías por su valor? Para resolver tal enigma el poseedor de dinero ha de encontrar en el mercado una mercancía tan específica cuyo valor de uso sea fuente de valor, esto es, que al ser consumida agregue valor. Esta mercancía tan peculiar no es otra que la fuerza de trabajo que es comprada y vendida libremente en la sociedad capitalista.

Como cualquier otra mercancía, el valor de la fuerza de trabajo se determina por la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario para producir el conjunto de medios de vida que permiten la reproducción social de los trabajadores asalariados y sus familias.

Haciendo abstracción de las desviaciones entre valores y precios inherentes a la dinámica del modo de producción capitalista, la mercancía fuerza de trabajo es comprada a un salario monetario que equivale a los costos de la reproducción social, mientras que su comprador, el capitalista, aun cuando satisface su valor de cambio, la adquiere por su valor de uso, el cual no se manifiesta hasta que es puesta en el proceso de producción. El consumo -productivo- de la fuerza de trabajo representa, por tanto, el proceso de producción de las mercancías y el plusvalor. Lo que en apariencia es un intercambio de equivalentes que aceptan libre y voluntariamente las dos partes, es en esencia un intercambio desigual entre el trabajo y el capital. Puesto que el contrato suscrito por ambas partes establece que el producto engendrado por el trabajo corresponde jurídicamente al poseedor del capital, la jornada laboral podrá sobrepasar el tiempo de trabajo necesario para reproducir socialmente la fuerza de trabajo. Consiguientemente, el plusvalor es el residuo que dimana de la diferencia entre el salario y la productividad laboral. El plusvalor nace, pues, de las condiciones sociales e históricas específicas al modo capitalista de producción, por lo que no puede ser algo natural, normal y económicamente necesario como plantea Böhm-Bawerk.

Asimismo, Marx (1867, capítulo VI) supera con su teoría del plusvalor las incongruencias de Adam Smith y Ricardo en cuanto a la distinción entre el capital fijo y el capital circulante, al enunciar dos nuevas categorías: el capital constante y el capital variable. El capital constante se descompone, de acuerdo con el tiempo de rotación de los medios de producción, en capital fijo y capital circulante, siendo la porción del capital que transfiere a la mercancía el valor engendrado por el trabajo indirecto (en sentido de Marx, pretérito u objetivado). Pero es la parte del capital invertida en fuerza de trabajo la que agrega nuevo valor en el proceso de producción de mercancías, puesto que es la simiente de la que brota el plusvalor que es apropiada por el capital una vez que se realiza la mercancía en la esfera de circulación. De ahí que Marx la denomine capital variable. A este respecto, Shaikh y Tonak (1996) llaman la atención acerca de la importancia de no confundir el capital variable de Marx

con la remuneración de asalariados de las modernas cuentas nacionales.

A diferencia de la economía marginalista y la tradición keynesiana, los clásicos y Marx tuvieron un especial cuidado por distinguir el trabajo productivo del trabajo improductivo. Sin embargo, la economía política clásica asimiló la definición de Adam Smith según la cual el trabajo productivo es solo aquel que se destina a la producción de mercancías físicas, dejando por fuera los servicios. Marx crítica la definición de Adam Smith en la medida en que equiparó la materialización del trabajo social en un valor de uso con su encarnación en un bien físico (Rubin, 1929; Shaikh y Tonak, 1996; Guerrero, 1997). Marx (1894, 1933) diferencia el trabajo productivo en general, en cuanto creador de valores de uso, y el trabajo productivo para el capital, siendo este último la fuente de la cual dimana tanto el plusvalor como la ganancia comercial. Por consiguiente, los servicios podrán ser fruto de un trabajo productivo desde el punto de vista del capital.

La relevancia de esta cuestión, como sostienen Shaikh y Tonak (1996), descansa en la necesidad de evitar la falsa equivalencia entre la tasa de plusvalor y la ratio excedente bruto de explotación/remuneración total de asalariados con base en las cuentas nacionales. Per definitionem, la remuneración total de asalariados aglutina los sueldos y salarios tanto de los trabajadores productivos cuanto de los trabajadores improductivos. En este segundo grupo, se encuentran los sueldos y salarios de funcionarios, directivos, administradores, gerentes, entre otros, cuyos ingresos proceden de la redistribución del plusvalor.

Una vez que el secreto del plusvalor es comprendido, Marx (1885) entrelaza las tres formas del capital, id est, capital dinerario (D-M), capital productivo (P) y capital mercantil (M'-D'), con el fin de desplegar el ciclo completo del capital industrial:

$$D - M \left\{ \begin{matrix} FT \\ MP \end{matrix} \dots P \dots M' - D' \right. \quad (2)$$

El capitalista invierte una cantidad de dinero para comprar la fuerza de trabajo (FT) y los medios de producción (MP) que en combinación ponen en marcha el proceso de producción de las nuevas mercancías (P) que encierran en sí un nuevo valor (M') que se realizará en la venta (D'), dando lugar a la acumulación del capital. Las condiciones para que este proceso sea perpetuo y permita la

reproducción en escala ampliada del capital son: i) la reinversión del plusvalor en fuerza de trabajo y medios de producción adicionales; y ii) la existencia de un permanente exceso de oferta de fuerza de trabajo (Marx, 1867 y 1885). De esto se sigue que el crecimiento de la economía dependerá de que las condiciones de rentabilidad sean lo suficientemente atractivas para que los capitalistas reinviertan productivamente el plusvalor, por lo que es condición sine qua non que el aumento de los salarios reales tenga como límite superior la máxima tasa de ganancia.

La enunciación de la ley general de la acumulación y los esquemas de reproducción, convierten a Marx en un avanzado precursor de Von Neumann, Keynes, Schumpeter, Arthur Lewis y la teoría del crecimiento endógeno. Grosso modo, la teoría del valor de Marx integra una teoría monetaria de la producción; o, más concretamente, se trata de una teoría monetaria del proceso de producción del valor, el proceso de producción de plusvalor, el proceso de producción del capital y el proceso de producción y reproducción de toda la relación que es específicamente capitalista. Por lo anterior, en la ulterior sección se procede a analizar la teoría monetaria de Marx a fin de develar su pertinencia.

3. La pertinencia de la teoría monetaria de Marx

La teoría monetaria de Marx se encuentra integrada orgánicamente en su explicación general del valor, de la producción del valor y de la circulación autónoma del valor (Mandel, 1976, p.72). En cuanto tal, el dinero es la materialización misma del trabajo social abstracto, de suerte que Marx (1859, capítulo II; 1867, capítulo III) estimó justo iniciar su investigación por el dinero mercancía.

Esto es, Marx se ve en la necesidad de estudiar el dinero en su aspecto general, desproveyéndole de las formas específicas que reviste en el modo de producción capitalista a fin de comprender cabalmente su papel en el capitalismo (Brunhoff, 1967). Solamente de este modo la teoría monetaria de Marx puede entrelazar de manera orgánica y jerarquizada las funciones del dinero en cuanto que es medida de valores, medio de circulación, medio de pago, medio de atesoramiento y dinero mundial.

Dado que es la encarnación del trabajo social abstracto, el dinero mercancía será medida de valores puesto que en sí posee valor. En cuanto mercancía, el valor del dinero estará determinado por la cantidad de trabajo social directo e indirecto necesario para producir una onza de oro. Marx, por tanto, debe discrepar de Ricardo, en tanto y en cuanto el dinero-oro, al tratarse de la encarnación del valor, no puede ser tratado como una mercancía cualquiera. Las objeciones de Marx (1859 y 1867) exteriorizan la inconsistencia de la teoría del dinero de Ricardo para con su teoría del valor al haberse adherido a la ley de los mercados de James Mill y Jean-Baptiste Say, y a la teoría cuantitativa del dinero de David Hume². De una manera un tanto oscura, Ricardo (1821, capítulo VII) abandona su teoría de los precios naturales para establecer que en el comercio internacional el precio de mercado de las mercancías variará proporcionalmente de acuerdo con los cambios en la cantidad de dinero en circulación. Empero, para Marx la teoría cuantitativa del dinero representa la absurda idea según la cual en la circulación las mercancías llegan sin precio y el dinero sin valor, dando lugar a un intercambio de una parte alícuota de la masa de mercancías por una parte alícuota de un cúmulo de metal.

Puesto que las mercancías son lanzadas a la esfera de la circulación con un precio que tiende a gravitar, en el largo plazo, en torno a los precios de producción³, la suma total de los precios (P) determinará la cantidad de dinero-oro (M) dada una velocidad de circulación (k), lo cual contraviene la teoría cuantitativa del dinero:

$$M = \frac{P}{k} \quad (3)$$

¿Qué ocurre si la cantidad del dinero-oro excede las necesidades de la circulación de mercancías? La función del dinero como medio de atesoramiento

² Vale la pena reseñar que Ricardo concibió el oro como la mercancía patrón que había de representar la medida invariable del valor. Para Marx aquello es incongruente, puesto que para que el dinero-oro pueda ser medida de valores, su valor ha de ser variable.

³ Debe remarcarse, además, que el precio de las mercancías se encuentra en relación inversa con el valor de la onza de oro. Esto es, si las condiciones técnicas de producción promedio del sector de la minería mejoran de tal suerte que el tiempo socialmente necesario para obtener una onza de oro disminuye, ceteris paribus el precio de las mercancías expresado en dinero oro se incrementará.

hace acto de presencia, pues todo exceso de monedas de oro se atesorará o se convertirá en artículos de lujo, dejando invariable el precio de las mercancías. El mayor interés del atesoramiento, no obstante, se encuentra en su incompatibilidad con la ley de los mercados de Mill-Say⁴. En su polémica con Robert Malthus y Simonde de Sismondi, Ricardo rechazó la posibilidad de que la economía experimente una sobreproducción general en la medida en que el dinero está condenado a circular ad eternum, haciendo del flujo circular un movimiento ininterrumpido. Por el contrario, Marx (1867, 1885), aun habiendo demostrado con sus esquemas de reproducción que la producción crea un poder adquisitivo equivalente, afirma que la disyunción entre el poder de compra y el deseo de compra conduce necesariamente a la petrificación del dinero, esto es, a la suspensión de la circulación de las mercancías, al cese del flujo circular.

Tras una venta no existe razón alguna por la que debe acontecer una compra. Los vendedores de las mercancías pueden decidir atesorar su dinero, abriendo la posibilidad de que las crisis por una sobreproducción general ocurran. Más aún, cuando el dinero actúa como medio de pago la relación entre el vendedor y el comprador se convierte en una relación entre acreedor y deudor. Las compras realizadas a crédito implican que la mercancía vendida circula realizando su precio en la forma de un título que jurídicamente otorga el poder al vendedor de reclamar su dinero. Las deudas contraídas obligan a vender con el fin de pagar a los acreedores, lo cual, como en el caso anterior, suspende el flujo circular y permite la posibilidad teórica de que la crisis surja. La ley de los mercados de Mill-Say queda, en definitiva, anulada por la teoría monetaria de Marx, pudiendo reclamar un merecido lugar en la economía moderna por haber anticipado en más de setenta años la crítica contra la ley de Say de Keynes (1936) contenida en la *Teoría General*.

El alcance de la teoría marxiana del dinero es tanto más sorprendente por cuanto de ella subyace una teoría monetaria del crédito. Conocedor de las polémicas que enfrentaron a la Currency School, la Free Banking School y la Banking School, Marx asimiló la teoría del dinero endógeno de Thomas Tooke (1857). La distinción hecha por Tooke entre el dinero bancario y el dinero en sentido estricto, permitió a Marx comprender que el dinero bancario hunde sus raíces

⁴ Por otro lado, tal y como se verá en el siguiente apartado, el atesoramiento tiene efectos sobre la tasa de interés y la balanza de pagos.

en la función del dinero como medio de pago. Durante las fases de expansión del ciclo económico, las condiciones de rentabilidad son tan atractivas que los capitalistas se ven impelidos a invertir productivamente, lo cual necesariamente aumentará la demanda de capital dinerario.

Para financiar los crecientes gastos de inversión en capital constante y capital variable los bancos comerciales otorgarán a las empresas créditos que tendrán como contraparte la creación de nuevos depósitos. La relación entre el acreedor (banco comercial) y el deudor (empresa) se extinguirá una vez que las mercancías se realicen en la esfera de la circulación, si bien el plusvalor que se apropia la empresa en forma de ganancia deberá ser estrictamente mayor que el interés que ha de pagarse al prestamista a fin de que el ciclo continúe perpetuo. Entonces, el ciclo del capital que rinde interés (se encuentra imbricado en el ciclo del capital industrial):

$$D^* - D - M \begin{cases} FT \\ MP \end{cases} \dots P \dots M' - D' - D^{**} \quad (4)$$

En este ciclo representa el crédito mientras que denota el principal más los intereses satisfechos. Tal es el mecanismo de creación del dinero endógeno que se desprende de las teorías del valor, el plusvalor, el capital y el dinero de Marx, adelantando en más de un siglo a las diversas escuelas poskeynesianas (Lavoie, 2014). Hassan Bougrine y Mario Seccareccia (2005), empero, sostienen que el ciclo del capital de Marx contradice su teoría del dinero mercancía, en la medida en que la suma de dinero anticipada para adquirir los medios de producción y cubrir la remuneración de la fuerza de trabajo es ab ovo el dinero crédito. Vale decir que ambos autores se inscriben en la tradición según la cual el dinero es per definitionem deuda. En cuanto tal, los gastos del Estado no son financiados vía impuestos, sino que son cubiertos por el banco central. Rolando Astarita (2008) rebate esta idea al señalar que el dinero bancario aparece como consecuencia de que los agentes confían en que sus depósitos devendrán en base monetaria, esto es, podrán ser convertidos en papel moneda.

De igual manera, el papel moneda remite en última instancia al dinero mercancía equivalente, el oro (Astarita, 2008, p. 154). Cabe decir sobre esta cuestión que Marx sigue la tradición de la economía política clásica (Smith, 1776; Ricardo, 1821; Tooke, 1857) al definir el papel moneda como signo de valor que brota de la función del dinero como medio de circulación. En consecuencia, la emisión monetaria del banco central en manera alguna es una fuente de poder adquisitivo,

tal y como sugieren Bougrine y Seccareccia, puesto que la existencia misma del Estado, en cuanto sociedad política, depende de que pueda arrancar de la esfera de producción el suficiente plusvalor en forma de impuestos.

Vale la pena, pues, desarrollar sucintamente la crítica que se colige de las teorías del valor y el dinero de Marx a los fundamentos sobre los que descansa el Chartalismo (Knapp, 1905; Keynes, 1930) y el multiplicador del gasto público de Keynes (1936, capítulo X). Influidido por el idealismo alemán (Roll, 1939, pp.199-208), Georg Friedrich Knapp (1905, capítulo I) concibe el dinero como una criatura del Estado, siendo su forma ideal el papel moneda no convertible.

De acuerdo con Knapp el Estado posee la capacidad de proclamar el valor del dinero y, por extensión, fijar el precio de las mercancías. Asimismo, los impuestos solamente se recaudarán una vez que todo el dinero creado por el Estado (o el banco central) haya sido gastado. Merced al monopolio estatal de la emisión del dinero, el gasto del gobierno podrá financiarse a perpetuidad sin temor a que quiebren las finanzas públicas. La inflación tampoco supondrá un problema, dado que el Estado es quien designa en todo momento el valor del dinero. La teoría estatal del dinero de Knapp, popularizada tres décadas después por Keynes (1930, capítulo I) en su Tratado de la moneda, inspira la solución de Hyman Minsky (1986) al problema de la inestabilidad financiera.

Con base en la hipótesis de Michal Kalecki (1954) de que el gasto de consumo e inversión de los capitalistas determina su nivel de ingresos, Minsky postula que el gasto del gobierno financiado por el banco central tendrá como contraparte el crecimiento de la producción. Para alcanzar el pleno empleo bastará entonces con que el Estado ejerza de empleador en última instancia y el banco central sea el prestamista de última instancia. Si bien en la Teoría general Keynes abandonó su teoría del dinero endógeno al suponer que la oferta de dinero está determinada exógenamente por el banco central, el mecanismo que establece el multiplicador del gasto fiscal resulta compatible con la propuesta de Minsky. Dada una propensión marginal al consumo, cuando existe desempleo involuntario el gasto del gobierno ex post podrá crear nueva riqueza y elevar el nivel de empleo. Pese a que el Chartalismo acierta en su crítica a la idea de Adam Smith según la cual el dinero surge como consecuencia de las dificultades que entrañaba el trueque, yerra al deslindar la génesis del dinero del intercambio de las mercancías. Para Marx el dinero emerge del propio proceso social del intercambio, es decir de la

contradicción que encierra en sí la mercancía por ser unidad inmediata de valor de uso y valor de cambio.

Por consiguiente, Knapp pierde de vista la naturaleza social del dinero imbricada en las relaciones sociales de producción capitalistas al afirmar que el valor del dinero estará asignado por el Estado. Marx aduce que el valor del papel moneda está determinado por su relación con el dinero mundial (divisas y oro) (Astarita, 2013). Si el banco central incrementa la base monetaria a un ritmo que supera el crecimiento de las reservas internacionales, *ceteris paribus* el papel moneda nacional podría depreciarse, mientras que la reacción del proceso de la circulación será igualar la fuerza de los signos nacionales de valor a la cantidad de su respaldo (divisas y oro), provocando con ello la escalada de los precios (Marx, 1859, 1939a). La solución de Minsky a la inestabilidad financiera tropieza irremediablemente con las teorías del valor y el dinero de Marx. A saber, el dinero que media en la compraventa es un signo que simboliza el valor engendrado en la esfera de producción. Por tanto, para que acontezca el acto de comprar previamente las mercancías deben haber sido producidas para ser vendidas. Luego, la emisión monetaria no agrega un nuevo poder adquisitivo a la sociedad, pues no se puede comprar lo que aún no ha sido producido.

En relación con esto último, Guglielmo Carchedi (1991, 2012) apunta a que el multiplicador del gasto público representa una falacia, en la medida en que el mecanismo propuesto por Keynes solamente permite realizar el valor de las mercancías que no fueron lanzadas a la esfera de la circulación como consecuencia del atesoramiento. Más aún, dado que la creación de nuevo valor depende de que la rentabilidad sea lo suficientemente elevada para motivar a los capitalistas a reinvertir el plusvalor, la tasa general de ganancia constituye el auténtico multiplicador que expande la producción.

Estos elementos críticos que subyacen siguiendo las teorías del valor y el dinero de Marx parecen explicar la lógica de las metas de inflación de los bancos centrales. En una reciente investigación, Ignacio Perrotini-Hernández y Juan Alberto Vázquez-Muñoz (2017) encuentran suficiente evidencia econométrica que sugiere que las auténticas anclas de la inflación son los salarios reales y los costos laborales unitarios. De esto se infiere que los bancos centrales han estado influyendo sobre la distribución funcional del ingreso a fin de alcanzar las metas de inflación. Baste decir que la relación entre los precios y los costos unitarios de producción es analizada por Marx (1894) una vez que abandona el

capital general para comprender la interacción entre los capitales individuales y la redistribución del plusvalor entre las ramas. Por tal razón, el objeto de estudio del siguiente apartado es la teoría de la competencia de Marx.

4. Sobre la competencia y el comercio internacional

Marx (1939a) aduce que la ley fundamental de la competencia reside en que el valor es determinado por el tiempo de trabajo social necesario para la reproducción. Solamente de esta manera el capital individual es puesto en las condiciones del capital en general, en tanto y en cuanto la competencia constituye el mecanismo por el cual las leyes de la acumulación toman su manifestación. En cuanto proceso, la competencia entre capitales está enraizada en las relaciones sociales de producción capitalistas, esto es, el fundamento de la competencia subyace de la fuente de la ganancia; la compra y venta de la fuerza de trabajo.

En la esfera de la producción la competencia entre el capitalista y los trabajadores por el control del proceso laboral deviene en la subsunción del trabajo en el capital. Como unidad inmediata del proceso laboral y del de valorización, la forma general del proceso de producción capitalista de mercancías dimana de la subsunción formal del trabajo en el capital. Marx (1933) arguye que el proceso laboral se consagra en el instrumento de los procesos de valorización y de autovalorización del capital. Una vez subsumido formalmente el proceso laboral en el capital, el capitalista puede reclamarse como su amo y señor⁵.

Empero, la subsunción real pertenece al carácter específico del modo de producción capitalista cuya expresión material es el plusvalor relativo. El desarrollo de la fuerza productiva del capital permite la extracción del plusvalor relativa merced a la mecanización, el perpetuo cambio técnico, la expansión de la escala de la producción, la prolongación o la elevación de la intensidad de la jornada normal de trabajo, y el abaratamiento de los bienes salario. En virtud de lo ante-

⁵ Ben Fine y Alfredo Saad-Filho (2016) agregan que institucionalmente la hegemonía del capital sobre el trabajo es amparada por procedimientos de encaje de la propiedad y el control organizados jerárquicamente a fin de garantizar la maximización de la eficiencia corporativa.

rior, la competencia impele a los capitales a elevar la productividad del trabajo con el propósito de producir plusvalor extraordinario.

En la esfera de la circulación la competencia induce a los capitales a expandir su participación en el mercado con el objetivo de forjar las mejores condiciones para la realización del plusvalor. De este modo, Marx (1894) delimita dos dimensiones en el análisis de la competencia: i) la competencia intrasectorial; y ii) la competencia intersectorial. En el interior de una rama las empresas pugnan por conquistar la porción más grande del mercado, donde el precio y la publicidad se erigen, respectivamente, en el arma y la propaganda que sirven para atraer al más extenso número de consumidores (Shaikh, 2016).

La lucha para producir más barato⁶ implica que las mercancías homogéneas tenderán a venderse en el largo plazo a un mismo precio de mercado, en tanto que las empresas que disfrutaban de los menores costos de producción obtendrán ganancias extraordinarias en relación con el promedio social. Cabe destacar que en la literatura existen dos posturas sobre el origen de la ganancia extraordinaria que prima facie son contrapuestas. La más extendida hunde sus raíces en la tesis del intercambio desigual de Henryk Grossman (1929), Carchedi (1991) y Shaikh (2016), según la cual las empresas dotadas de las técnicas más rezagadas e intensivas en fuerza de trabajo engendran más valor por unidad de producto.

De acuerdo con estos autores, parte del valor de estas empresas se transfiere a las empresas que gozan de la mejor tecnología del sector a través de los precios de mercado. La segunda corresponde a la explicación de Marx del plusvalor extraordinario expresada en el capítulo X del libro I de *El capital*. Según Marx, el trabajo empleado por el capital dotado de la mejor tecnología del sector actúa como trabajo potenciado en relación con el trabajo social medio de la misma clase, en la medida en que requiere de menos tiempo que el tiempo socialmente necesario para producir la misma cantidad de mercancías. Por ende, en el mismo espacio de tiempo el trabajo potenciado genera más valor que el promedio social que se traduce en la apropiación de plusvalor extraordinario para la empresa

⁶ La guerra de precios espolea a las empresas a ajustar sus estructuras de costos a través del perpetuo cambio técnico y el sometimiento del salario relativo. Respecto a esto último, Marx subraya que el salario tiende a disminuir, en el largo plazo, su participación en la creación del nuevo valor como corolario del desarrollo de la fuerza productiva del capital y los rendimientos crecientes.

poseedora de la mejor técnica de la rama. Una vez generalizado el uso del mejor método de producción, el plusvalor y la ganancia extraordinarias desaparecen. La investigación nuestra se inclina por la posición de Marx, en tanto y en cuanto permite comprender no sólo el surgimiento de la ganancia extraordinaria de acuerdo con la ley del valor, sino que también explica el origen de la renta agraria en las condiciones capitalistas de producción. Así pues, como consecuencias de las diferentes condiciones técnicas de producción de las empresas de la competencia intrasectorial emerge una constelación dispar de tasas de ganancia.

La competencia intersectorial, por el contrario, tiende a nivelar las tasas de ganancia a través del movimiento del capital. El capital se retira de los sectores con las peores condiciones de rentabilidad y migra hacia aquellos en los que puede conseguir tasas de ganancia superiores al promedio social. Tendencialmente, estos movimientos alteran la relación entre la oferta y la demanda de tal suerte que equiparan los precios de mercado con los precios de producción hasta uniformar las tasas de ganancia del conjunto de la economía.

De acuerdo con Shaikh (2016), estas dos tendencias aparentemente contradictorias conviven como consecuencia de que los capitales con las mejores condiciones técnicas de producción reproducibles de cada sector operan como los capitales reguladores o precio-determinantes. Esto es, las tasas de ganancia y los precios de producción de los capitales reguladores representan los centros de gravitación en el largo plazo de los flujos del capital-dinero y los precios de mercado, respectivamente.

Vale decir que aun cuando en la economía política clásica y en Marx existe un pleno consenso en cuanto que los precios de mercado son regulados por los precios de producción, este se resquebraja una vez que nos trasladamos al mercado internacional. David Ricardo (1821, capítulo VII, p.133) afirma que la misma ley que regula los valores relativos de las mercancías dentro de un país, no regula el valor de las mercancías intercambiadas entre dos o más países. Para demostrar tal aserto, Ricardo presenta dos mecanismos que tenderán a nivelar en el largo plazo las balanzas comerciales. Siguiendo la teoría cuantitativa del dinero de David Hume, Ricardo arguye que los precios internacionales de las mercancías fluctúan con arreglo a los aumentos y a los decrementos de la cantidad de dinero oro en circulación, i.e, el país con déficit comercial devendrá más competitivo con la salida del dinero oro, y viceversa.

Más adelante, Ricardo (1821, pp. 136-137) alude a la experiencia de su tiempo y sostiene que el capital tropieza con multitud de barreras que impiden su movilidad a nivel internacional. Aun lamentando este hecho, Ricardo reconoce que es *conditio sine qua non* para establecer el equilibrio de las balanzas comerciales en el largo plazo, pues de lo contrario el capital tenderá a migrar hacia los países que gozan de tasas de ganancia superiores al promedio mundial, condenando a su suerte a las naciones con las peores condiciones de rentabilidad. Ricardo tiene a bien concluir que la ventaja comparativa intersectorial se impone a la ventaja absoluta de costo intrasectorial en cuanto regulador de los términos reales de intercambio entre las naciones.

Sin embargo, Shaikh (2016) lanza fuertes objeciones contra los dos mecanismos expuestos por Ricardo. Siguiendo el enfoque monetario de Marx visto en el anterior apartado, Shaikh contraargumenta a Ricardo señalando que el incremento de la cantidad de dinero-oro en circulación no deviene en el aumento del nivel general de precios, sino en la elevación de las reservas de los bancos comerciales y el descenso de las tasas de interés bancarias. Shaikh destaca que ello entrelaza con la aguda observación de Roy Harrod (1957), según la cual los flujos comerciales son indisociables de los flujos financieros. Más precisamente, el déficit de la balanza comercial es compensado en la balanza de pagos por la entrada del capital financiero, desautorizando así la disyunción ricardiana entre el comercio y las finanzas internacionales.

Por lo anterior, Shaikh (2016) postula que las relaciones reales de intercambio entre las naciones se encuentran reguladas en el largo plazo por los niveles relativos de los costos laborales unitarios reales verticalmente integrados de los capitales reguladores. Dicho de otra manera, el país que posee las mejores condiciones técnicas de producción generales y los salarios relativos más bajos ostentará en ciertos sectores una ventaja absoluta de costo. Diego Guerrero (1995) añade que el país más productivo solo será más competitivo que el país con los menores salarios si la diferencia en productividad es más alta que la diferencia en salarios.

Llegado a este punto, es interesante hacer notar que de la ventaja absoluta de costo se colige que el desarrollo desigual entre las naciones es producto del movimiento del capital-dinero y la competencia real en escala mundial, lo cual engarza con la causación circular acumulativa de Gunnar Myrdal (1957), el crecimiento desequilibrado de Albert O. Hirschman (1958) y las leyes del crecimiento

de Nicholas Kaldor (1970). Dado que la acumulación del capital [reversión productiva del excedente] se erige en el motor del desarrollo capitalista, las regiones que disfrutaban de ventajas competitivas crecerán a una tasa más elevada que el resto merced a los flujos de la inversión productiva.

En virtud de los rendimientos crecientes de los sectores manufactureros exportadores, Myrdal subraya que en las regiones dinámicas el crecimiento de la productividad laboral tiende a ser superior al promedio social mundial como corolario de la ampliación de la escala de la producción, el cambio técnico y la introducción de innovaciones que traen consigo las nuevas inversiones productivas.

Hirschman agrega que el cambio técnico no surge simultáneamente en todas las regiones, sino que aparece primero en las regiones que concentran los flujos del capital-dinero y la fuerza de trabajo, explicando de esta suerte su elevado crecimiento en relación con el promedio mundial. Kaldor hace notar que el movimiento del capital, los rendimientos crecientes y las economías de aglomeración reducen los costos laborales unitarios reales de las regiones dinámicas a una tasa mayor que el promedio, lo cual refuerza sus ventajas competitivas en el largo plazo. En sintonía con los clásicos y Marx, estos autores concluyen que la dinámica del modo de producción capitalista es tendente al desarrollo desigual y, en consecuencia, los desequilibrios de la balanza comercial constituyen la regla (Shaikh, 2016). Así pues, la teoría de la ventaja absoluta de costo representa una síntesis coherente de las teorías del valor, el plusvalor, el dinero, los precios y la competencia de Marx que coadyuva a la cabal comprensión de las relaciones reales de intercambio entre las naciones al superar las inconsistencias de los modelos tradicionales de comercio internacional que postulan con base en la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo el equilibrio de las balanzas comerciales.

5. Conclusiones

A lo largo de este ensayo se han ido desarrollando algunos elementos que muestran la relevancia y la actualidad de la teoría del valor trabajo de Marx, siendo el aspecto más destacado el hecho de que se trata de una teoría monetaria de la producción, donde la forma del valor, esto es el valor de cambio, sirve para la ulterior comprensión cabal de las leyes que rigen el movimiento de la

sociedad capitalista. Empero, los críticos de Marx se afanan en ver una supuesta dualidad en *El capital* por cuanto coexisten dos sistemas inconexos, a saber, uno expresado en valores trabajo y otro con base en los precios de producción que hacen inconsistente la transición que va desde el libro I hasta el libro III.

Rosdolsky (1968) responde a los detractores de Marx el hecho de que pasan por alto un punto crucial de *El capital*: los precios de producción no son otra cosa que la forma transfigurada del valor de la mercancía que nace de la competencia intersectorial. Por ende, *El capital* es una obra que debe ser comprendida por lo que es; una teoría general del capital que parte de sus formas elementales, la mercancía y el dinero. La teoría del valor constituye en este sentido la clave de bóveda para descifrar el misterio del capital que aún atormenta a la economía marginalista incapaz medir las cantidades físicas de una masa de insumos intermedios heterogéneos sin violar su teoría subjetiva del valor.

El capital aparece como una relación entre iguales, entre poseedores de mercancías que libre y voluntariamente firman un contrato para intercambiar sus equivalentes. En esencia es una relación social con base en la dominación de una clase sobre otra, que da lugar a un intercambio desigual en la esfera de producción. El resultado más inmediato de aquello es el plusvalor, fundamento mismo de la existencia de la sociedad capitalista. La teoría del plusvalor se une a la ley general de la acumulación capitalista y a los esquemas de reproducción a fin de explicar otro de los secretos que aún no ha resuelto satisfactoriamente la economía marginalista: el crecimiento económico.

El capital de Marx anticipa en casi un siglo a los modelos de crecimiento al exponer que el ahorro y el cambio técnico son variables endógenas que se encuentran determinadas por la inversión productiva, la competencia y los rendimientos crecientes en escala. Las teorías del valor y el plusvalor se enlazan armoniosamente con la teoría del dinero de Marx, arrojando al pozo de la historia del pensamiento económico las críticas de la ley de los mercados de Mill-Say y la teoría cuantitativa del dinero que encumbraron setenta años más tarde a Keynes.

Aún incomprendida por sus críticos modernos, la teoría monetaria de Marx no es una obsoleta doctrina del dinero-mercancía, tanto más cuanto que es una teoría general del dinero de la cual dimanaban una teoría monetaria del crédito y una teoría del papel moneda, ambas integradas orgánicamente en las teorías del valor y el plusvalor. La explicación de Marx sobre el valor, el plusvalor, el capital, el

dinero y la competencia llevan a la teoría de la ventaja absoluta de costo, según la cual las asimetrías entre países y los desequilibrios comerciales constatables en el mundo real son el producto mismo de la acumulación y el movimiento internacional del capital. Por todo ello, la teoría del valor de Marx y su crítica a la economía política clásica mantienen su relevancia para analizar y explicar los problemas económicos actuales de turbulencia financiera, desempleo rampante, ciclos de inestabilidad y crisis productiva, bancaria, ecológica y civilizatoria.

Referencias bibliográficas

- Astarita, R. (2008). *Keynes, poskeynesianos y keynesianos neoclásicos*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Astarita, R. (2013). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Bougrine, H. y Seccareccia, M. (2006). El papel de los impuestos en la economía nacional. En P. Piégay y L. Rochon (eds.). *Teorías monetarias poskeynesianas* (pp. 150-162). Madrid: Akal.
- Brunhoff, S. D. (1967). *La monnaie chez Marx*. París: Problèmes.
- Carchedi, G. (1991). *Frontiers of political economy*. Londres: Verso.
- Carchedi, G. (2012). *Could Keynes end the slump? Introducing the Marxist multiplier. International Socialism*, 136. Disponible en: <http://isj.org.uk/could-keynes-end-the-slump-introducing-the-marxist-multiplier/>
- Davidson, P. (Ed.). (2011). *Post Keynesian macroeconomic theory*. Reino Unido: Edward Elgar Publishing.
- Fine, B. y Saad-Filho, A. (2016). *El capital de Marx*. México: FCE.
- Grossmann, H. (1929). *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*. México D. F.: Siglo XXI.
- Guerrero, D. (1997). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*. Madrid: Trotta.
- Harcourt, G. C. (1973). *Some Cambridge controversies in the theory of capital*. Londres: Cambridge University Press.
- Harcourt, G. C. (1976). *The Cambridge controversies: old ways and new horizons—or dead end?* *Oxford Economic Papers*, 28(1), 25-65.
- Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.

- Kaldor, N. (1970). *The case for regional policies*. *Scottish journal of political economy*, 17, 337-348.
- Kalecki, M. (1954). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. México: FCE.
- Keynes, J. M. (1930). *A Treatise on Money: The Pure Theory of Money*, Vol. I. Londres: Macmillan.
- Keynes, J. M. (1932). Una teoría monetaria de la producción. *Cuadernos de economía*, 17(28), 246-249.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest, and money*. Londres: Macmillan.
- Knapp, G. F. (1905). *The State Theory of Money*. Londres: Macmillan.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian economics: new foundations*. Reino Unido: Edward Elgar Publishing.
- Mandel, E. (1976). "El capital": cien años de controversias en torno a la obra de Karl Marx. México: Siglo XXI.
- Martínez-Hernández, F. A. (2017). The Political Economy of Real Exchange Rate Behavior: Theory and Empirical Evidence for Developed and Developing Countries, 1960–2010. *Review of Political Economy*, 29(4), 566-596.
- Marx, K (1939a). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Gründrisse)*, cuaderno I. Madrid: Siglo XXI.
- Marx, K (1939b). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Gründrisse)*, cuaderno II. Madrid: Siglo XXI.
- Marx, K. (1859). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1865). *Salario, precio y ganancia*. Progreso: Moscú.
- Marx, K. (1867). *El capital: crítica de la economía política. Libro I*. FCE: México.
- Marx, K. (1885). *El capital: crítica de la economía política. Libro II*. FCE: México.
- Marx, K. (1894). *El capital: crítica de la economía política. Libro III*. FCE: México.
- Marx, K. (1933). *El capital. Libro I, capítulo VI* (inédito): Resultados inmediatos del proceso de producción. México: Siglo XXI.
- Milanovic, B. (2018). *Desigualdad mundial: un nuevo enfoque para la era de la globalización*. México: FCE.
- Minsky, H. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy: The Lessons for Industry, Finance and Government*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Moseley, F. (2016). *Money and Totality: A Macro-Monetary Interpretation of Marx's Logic in Capital and the End of the "Transformation Problem"*. Leiden: Brill.
- Myrdal, G. (1957). *Economic theory and underdeveloped countries*. London: Duckworth.

- Perrotini-Hernández, I., y Vázquez-Muñoz, J. A. (2017). Is the wage rate the real anchor of the inflation targeting monetary policy framework? *Investigación económica*, 76(302), 9-54.
- Piketty, T. (2017). *El capital en el siglo XXI*. México: FCE.
- Ricardo, D. (1821). *On the Principles of Political Economy and Taxation: Volume 1 (Works and Correspondence of David Ricardo)*. Londres: Liberty Fund Inc.
- Robinson, J. (1942). *Introducción a la economía marxista*. México: Siglo XXI.
- Robinson, J. (1953). The production function and the theory of capital. *The Review of Economic Studies*, 21(2), 81-106.
- Robinson, J. (1955a). The production function and the theory of capital—a reply. *The Review of Economic Studies*, 23(3), 247-247.
- Rodríguez Herrera, A. (2015). *La riqueza. Historia de una idea*. Madrid: Maia.
- Roll, E. (1939). *Historia de las doctrinas económicas*. México: FCE.
- Rosdolsky, R. (1968). *Génesis y estructura de El Capital de Marx: estudios sobre los Grúndrisse*. México: Siglo XXI.
- Rubin, I. (1929). *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*. Buenos Aires: Cuadernos de Pasado y Presente.
- Shaikh, A. (1974). Laws of production and laws of algebra: The Humbug production function. *The Review of Economics and Statistics*, 115-120.
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism. Competition, conflict and crises*. Nueva York: Oxford University Press.
- Shaikh, A. M., & Tonak, E. A. (1996). *Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, volume 1 y 2. Londres: Liberty Fund Inc.
- Sraffa, P. (1960). *Production of commodities by means of commodities: Prelude to a critique of economic theory*. Londres: Cambridge University Press.
- Tooke, T. (1857). *A history of prices, and of the state of the circulation, from 1793 to 1837*. Londres: Longman, Orme, Brown, Green, and Longmans.
- von Böhm-Bawerk, E. (1890). *Capital and interest: A Critical History of Economical theory*. Londres: Macmillan and Company.

KEYNES, EL ACTUAL

Keynes, the current one

| Federico Novelo Urdanivia¹

*“Keynes’s ideas will live so long
as the world has need of them”
(Skidelsky, 2015; p. xv).*

RESUMEN

El presente artículo pretende estudiar la relación convergente entre las elaboraciones keynesianas, post keynesianas y heterodoxas, así como las diferencias entre el pensamiento keynesiano y post keynesiano respecto a otras versiones heterodoxas. La actualidad de Keynes opera en la lógica del epígrafe tomado de Skidelsky, en su *Essential Keynes*, de 2015: “Las ideas de Keynes vivirán tanto tiempo como el mundo requiera de ellas”; la globalización y sus tropiezos, la pavorosa pandemia, aún en curso, y la lenta, incierta y errática recuperación, son los elementos que vuelven a invocar y a convocar a Keynes y al aparato teórico y metodológico con el que construyó su *teoría monetaria de la producción*. Así, vuelve a nosotros no por la nostalgia de sus seguidores, fundamentalistas y no tanto, sino por la recurrente complicación que construye un capitalismo dejado a la imposibilidad de la autorregulación.

Palabras clave: Ortodoxia, heterodoxia, keynesianismo, post keynesianismo.

Clasificación JEL: B1, B3.

¹ Profesor-investigador, UAM-Xochimilco, México, miembro del SNI, nivel III, correo electrónico: fjnovelo@correo.xoc.uam.mx

ABSTRACT

This article emphasizes the study of the convergent relationship between Keynesian, post-Keynesian and heterodox elaborations, all taken into consideration with respect to other heterodox versions. The actuality of Keynes operates in the logic of the epigraph taken from Skidelsky, in his *Essencial Keynes*, of 2015: “Keynes’s ideas will live as long as the world requires of them”; globalization and its setbacks, the terrifying pandemic, still ongoing, and slowly, uncertain and erratic recovery, are the elements that once again invoke and summon Keynes and the theoretical and methodological apparatus with which he built his monetary economy of production. Thus, it returns to us not because of the nostalgia of his followers, fundamentalists and not so much, but because of the recurring complication that builds a capitalism left to the impossibility of self-regulation.

Keywords: Orthodoxy, heterodoxy, Keynesianism, post-Keynesianism

JEL classification: B1, B3.

1. Presentación

Con insospechada frecuencia se presenta el acto reflejo por el que un autor es convocado ante casi cualquier problema, en el espacioso ámbito de las ciencias y las circunstancias humanas; esta nostalgia se agranda cuando dicho autor, además de teorías, propuso políticas que funcionaron con aceptable eficacia, frente a alternativas profundamente autoritarias, por decirlo con indulgencia. Posiblemente, el mérito radica en un cierto grado de ambigüedad en su obra, que permite que cualquiera que la consulte no regrese nunca con las manos vacías e incluso crea haber encontrado justamente lo que fue a buscar; es posible que la misma obra sea objeto de lecturas altamente diferenciadas y que, en posiciones antagónicas, diversos lectores creen haber reclutado al autor para su particular causa. Con la teoría monetaria de la producción, metamorfoseada y finalmente publicada como *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, de John Maynard Keynes, estoy persuadido que pasaron -y pasan- ambas cosas.

Casi desde la aparición de *Teoría General*, evocar a un Keynes intervencionista, armado de argumentos y aficiones colectivistas, construye una suerte de

lugar común que tiende a ignorar la amplitud y, sobre todo, la profundidad de la ambigüedad keynesiana. Esta ignorancia se apoya en el olvido recurrente de las preocupaciones de Keynes, enderezadas en el propósito de salvar –justo en el momento estelar de las grandes ofertas, fascistas y socialistas, para colectivizar mucho más que la organización económica mundial– al individualismo, a la democracia, al liberalismo y al capitalismo, primero británicos y, después, internacionales. La viabilidad de tal propósito, en los años de la Gran Depresión, descansó en la declaración textual de Keynes: “El Estado debe hacer lo que los demás no hacen”.

Para criticar a la propuesta neoclásica de reducir los salarios nominales y, así, incrementar la ocupación, para describir las complicaciones que, al quererse aplicar a la realidad, enfrentaría la Teoría Cuantitativa de la Moneda o para desvanecer la sugerencia de aumentar la oferta monetaria para reducir las tasas de interés de manera perdurable, cualquier analista de la teoría keynesiana encontrará sólidas razones despojadas de la menor ambigüedad; si, por el contrario, compara la oferta inicial de ese texto con las conclusiones ofrecidas en el último de sus capítulos, encontrará que la heterodoxia tiende a devenir conformismo puro y... blando. En el primer párrafo del primer capítulo de la *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, John Maynard Keynes anuncia: “Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las condiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales”. Mucho más adelante, en el mismo texto (Cap. 24), el conformismo toma su sitio: “Pero si nuestros controles centrales logran establecer un volumen global de producción correspondiente a la ocupación plena, tan aproximadamente como sea posible, la teoría clásica vuelve a cobrar fuerza de aquí en adelante [...] no hay objeción que oponer a la teoría clásica por lo que respecta al grado de conciliación entre las ventajas públicas y privadas, en condiciones de competencia perfecta e imperfecta, respectivamente. De este modo, fuera de la necesidad de controles centrales para lograr el ajuste entre la propensión a consumir y el aliciente para invertir no hay más razón para socializar la vida económica que la que existía antes” (Keynes, 1958: 17 y 363. Los subrayados son míos, FNU).

Existe también, cuándo no, la descalificación de la misma obra probablemente en respuesta al final que la adorna (“Pero, tarde o temprano, son las ideas las que presentan peligros, tanto para mal como para bien”, Keynes, 1956: 367). Comenzaré por lo juicios adversos:

“En 2005, la revista de derechas Human Events seleccionó la Teoría general como uno de los diez libros más perniciosos de los siglos XIX y XX, en compañía de obras como *Mi lucha y El capital*” (Krugman 2012: 106). John K. Galbraith, escribió: “Durante mucho tiempo, Keynes había despertado los celos de sus colegas por la claridad de su estilo y de sus ideas, circunstancias que a menudo no se daban juntas. En la *Teoría General...* desmintió esa fama académica. Es una obra profundamente oscura, mal escrita y publicada prematuramente” (Galbraith, 1983: 257). Para Joseph Schumpeter, “El keynesianismo es una semilla que no puede ser trasplantada a suelo extraño: cuando así se hace, muere, y antes de morir se vuelve venenosa” (Schumpeter 1983: 373). Axel Leijonhufvud afirma que “como economista teórico Keynes no estuvo exento de errores ni de inconsistencias lógicas y, fallos aparte, tuvo ciertas costumbres irritantes en el análisis y la presentación, que no han sido en absoluto útiles para los estudiantes posteriores. Estos hechos no se pueden negar”. Según Athanasios Asimakopulos, “La Teoría General no es un libro de fácil lectura, en parte porque la naturaleza inherentemente compleja de la materia no permite un tratamiento sencillo, y en parte porque Keynes no se tomó (o no tuvo) el tiempo necesario para trabajar todo de manera consistente”. Oliver Blanchard, por su parte, sostiene en su popular libro de texto que “Cuando se publicó la Teoría General de Keynes, en 1936, casi todo el mundo coincidió en que era un libro fundamental pero, al mismo tiempo, casi impenetrable...(tal vez el lector desee echarle un vistazo para convencerse por sí mismo)”. Mark Blaug es aún más categórico: “La Teoría General es simplemente un libro poco claro y mal escrito”. Seymour Harris, en la introducción de la renombrada Guía de Hansen, escribió que “La exposición ofreció dificultades, pues muchas ideas no habían sido pensadas claramente; hubo algunas confusiones y aun errores; no era muy clara la relación entre La Teoría General y la doctrina aceptada, y Keynes, como muchos innovadores, particularmente los que no están empapados en el tema, se inclinó por exagerar la novedad de su enfoque y desarrolló” (Kicillof 2007: 18).

Entre quienes han intentado el reclutamiento para sus filas, sea en la gran corriente convencional o en la más delgada de la heterodoxia, la contabilidad comienza con Jacob Viner (1936: 147-167); continúa con John Hicks, en 1937 a través de *Keynes y los clásicos* (Hicks, 1989: 101-114), y llega a Robert Skidelsky (1999, 268 pp.) En el lado opuesto, destacan Joan Robinson (1976, 348 pp.), y muy recientemente, Zachary D. Carter (2020: 145-175), E. J. Barnes (2020, 375 pp.), y James Crotty (2021, 397 pp.) Este último libro tiene un título sugerente: *Keynes Against Capitalism. His Economic Case For Liberal Socialism*.

En el transcurso de muy pocos años, el interés por revivir y explorar el legado de Keynes se manifiesta a plenitud. En 2015, Skidelsky publica, comenta y prologa una selección de trabajos esenciales de Keynes, como se titula el texto, *The Essential Keynes*; en 2016, Peter de Haan publica *From Keynes to Piketty. The Century that Shook Up Economics*; durante 2019, se publicó un libro monumental, *The Elgar Companion To John Maynard Keynes*, editado por Robert Dimand y Harald Hagemann; en 2021, Justyn Walsh ha puesto en las librerías *Investing With Keynes* y, en este mismo año, Stephen A. Marglin ha publicado *Raising Keynes. A Twenty-First-Century General Theory*.

Es curioso que la biografía de Carter y la novela de Barnes destaquen una ética keynesiana orientada a la búsqueda de un socialismo liberal, con menos insistencia que el libro de Crotty, pero en la misma dirección. El fracaso del socialismo autoritario y la dificultad de conciliar el afecto por el hombre común con el reconocimiento del brillo individual, fueron ambos previstos por Keynes en textos tan luminosos como *Liberalismo y Laborismo* (1926), aunque la doctrina marxista no lo conmovió en lo más mínimo. Más sorprendente resulta, quizá, que del mismo tronco keynesiano brotaran ramas tan distintas como Roy Harrod y Joan Robinson, lo que para el primero –y en labios de la segunda– consistió en engrosar las filas del keynesianismo bastardo, mientras ella se definió como “... la primera gota que cayó en la tinaja con la etiqueta keynesianos de izquierda. Además, en la actualidad constituyo una proporción importante del contenido de la tinaja, ya que buena parte del resto se ha ido evaporando” (Robinson, 1976: 348).

En este artículo, me propongo arrojar un poco de luz sobre las razones por las que los apuros cíclicos del capitalismo, desde la Gran Depresión hasta la pandemia en curso, reiteradamente llevan a buena parte de la

porción pensante de la sufrida especie a buscar algo en la vida y obra del extraordinario intelectual. Los supuestos (realistas), en los que descansa el aparato teórico keynesiano y desde los que proyecta la práctica (política económica), son las razones que mejor explican su notable utilidad.

2. En el camino hacia la *economía monetaria de la producción*

En el proceso de elaboración intelectual que habría de conducir a la *Teoría General...*, Keynes muestra una preocupación creciente respecto a la incompreensión que puedan recibir los propósitos que le animaban. Con antelación, en el prefacio a sus *Ensayos de Persuasión*, esa preocupación también había tomado su sitio: “He aquí coleccionado algo así como los graznidos de un cuervo o los cantos de una rana a lo largo de doce años; graznidos o cantos de una Casandra que nunca pudo influir en el curso de los acontecimientos a lo largo del tiempo. El volumen podía haberse titulado “Ensayos de profecía y persuasión”, porque la *profecía*, por desgracia, ha tenido más éxito que la *persuasión*. Así, el autor de estos ensayos, por toda esta especie de graznidos, todavía espera y cree que no está lejos el día en que el problema económico ocupará el lugar secundario que le corresponde y en que la arena del corazón y de la cabeza será ocupada, o reocupada, por nuestros problemas reales: los problemas de la vida y de las relaciones humanas, de la creación, del comportamiento y de la religión” (Keynes, 1988: 9). Buena parte de las críticas citadas líneas arriba, demuestran que la preocupación tenía buenas razones para existir. La vieja forma de pensar supuso, en el mejor de los casos y cuando la lógica y/o la utilidad del enfoque keynesiano mostraba algún valor, que la novedad se podría incorporar al viejo aparato sin ser capaz de sustituirlo; en el peor, se afirmó que en la propuesta de Keynes lo nuevo no era bueno y lo bueno no era nuevo.

Frente a la evolución posterior de la teoría económica convencional, no deja de llamar la atención que el padre de la macroeconomía se preocupara por no ser comprendido. Una parte significativa, muy probablemente mayoritaria, de los manuales de economía parece haber sido escrita con el propósito de resultar perfectamente ininteligible.

Los componentes fundamentales de la teoría keynesiana, en los que también descansa buena parte de las elaboraciones postkeynesianas, son los siguientes:

Trabajo y dinero son los protagonistas fundamentales de una economía monetaria de la producción, por cuanto el horizonte tecnológico se asume como dado y porque la oferta monetaria no solo afecta al nivel de precios, sino a los precios relativos de forma adversa al de la fuerza de trabajo. No hay neutralidad del dinero y sí una tendencia a la reducción de la ocupación resultante de la inversión productiva.

El principio de Demanda Efectiva domina el panorama económico, por cuanto la respuesta productiva se desarrolla frente a la existencia y variaciones de la demanda. Este principio, parciamente inspirado en la demanda de bienes de consumo sobre la que insistió Malthus, es el sustituto keynesiano de la muy longeva (y errada) Ley de Say y, simultáneamente, alude a la demanda agregada de bienes de consumo, intermedios y de inversión y al punto de encuentro con el precio de la oferta total, sin pleno empleo. Toda demanda genera su propia oferta, diría la economía del crecimiento dirigido por la demanda.

“Sin la incertidumbre, Keynes es algo así como Hamlet sin el príncipe” (Minsky, 1987: 67). La trayectoria cíclica que recorre el sistema económico y la persistente incertidumbre, complican el alcance de las previsiones, en agravio de la inversión. “Por conocimiento incierto no pretendo simplemente distinguir lo que se da por cierto de lo que es sólo probable [...] El sentido en el que estoy utilizando el término es aquel en el cual la perspectiva de una guerra europea es incierta, o el precio del cobre o el tipo de interés de aquí a 20 años, o la obsolescencia de los inventos, o la situación de los poseedores de riqueza privada en el sistema social de 1970. En estas cuestiones no existe ninguna base científica sobre la que pueda formarse ninguna probabilidad calculable. Sencillamente no lo sabemos” (Keynes, 2015 [1937]: 265). Pocas cosas, en la aportación keynesiana, pueden igualar en importancia a la noción de incertidumbre fundamental; la ignorancia de esa noción es parte, solo parte, de las razones del carácter cíclico de la trayectoria capitalista.

La Temporalidad y el contexto histórico de los procesos económicos son requisitos para su comprensión y análisis. El carácter ahistórico de la teoría convencional, es una variable determinante de su ineficacia explicativa.

¿Es la distribución un asunto propio de la macroeconomía? La respuesta negativa, Paretiana, a esta cuestión ha acorralado a la teoría convencional en los supuestos irreales que la esterilizan para entender y mejorar al mundo que “analiza”.

En 1933, Keynes escribe un pequeño texto, *A Monetary Theory of Production* (Keynes, 2015: 174-176), en el que sostiene que la razón principal por la que el problema de las crisis no se resuelve es por la ausencia de una teoría monetaria de la producción. Una economía en la que el dinero juega un papel importante en sus propios motivos y decisiones y es, en corto, uno de los factores operativos en la situación, en la que el curso de los eventos no puede predecirse, tanto en el largo como en el corto periodos, sin conocimiento del medio ambiente del dinero entre el primer y el último estado, adquiriendo la condición de vínculo entre el hoy y el mañana. Y es a esto a lo que se refiere cuando habla de una economía monetaria.

El término, altamente diferenciado del de una economía de intercambio, en la que el dinero es un medio de pago y tiene un carácter neutral, se vuelve más importante cuando se incorpora a la discusión sobre la tasa de interés y a la relación entre el volumen de empleo y el monto de las ventas. Si el rendimiento probable de los bienes de inversión se coloca por encima de las tasas de interés, durante toda su vida útil, la mayor cercanía a una situación de pleno empleo y la certeza de estabilidad en el flujo de los ingresos, provocará una disminución de la preferencia por la liquidez y de la presión al alza, primero, sobre la tasa de interés y, después, sobre el nivel de precios.

En esta explicación sobre el comportamiento de los precios, se tiene un primer acercamiento al fenómeno de la inflación no monetaria, estructural, que resulta de la inelasticidad de la oferta, de la ineficiencia productiva y es una de las mayores complicaciones que enfrenta la teoría cuantitativa de la moneda al pretender aplicarla a la realidad. Las consecuencias económicas de la llamada tercera ola de la pandemia, al calor de la recuperación de la demanda efectiva de bienes de consumo cuya producción descansa en cadenas globales de suministros, que sufren embotellamientos por originarse en países con insuficiente vacunación, es un buen argumento en contra de la vieja afirmación friedmanita “La inflación es, siempre y en cualquier momento, un fenómeno monetario”.

La comprensión de la propuesta keynesiana y post keynesiana, que se adscribe al pensamiento heterodoxo, se aclara en sus diferencias con el pensamiento neoclásico, adscrito al nuevo consenso macroeconómico:

CUADRO 1. Diferencias entre la heterodoxia keynesiana y la ortodoxia neoclásica

| Tema | Keynes y heterodoxos | Nuevo consenso |
|---------------------------|--|-----------------------------------|
| Epistemología y ontología | Realismo, hechos estilizados | Instrumentalismo equilibrista |
| Método aplicado | Organicismo y holismo | Individualismo metodológico |
| Racionalidad | Limitada | Completa |
| Núcleo económico | Producción, ocupación y crecimiento | Intercambio, asignación y escasez |
| Núcleo de política | Regulación del mercado e intervención del Estado | Libre mercado autorregulado |

Fuente: elaboración propia con base en Hein & Lavoie (2019: 541 y 542)

Si el objetivo de la economía es explicar su trabajo en el mundo real, sus supuestos habrán de ser realistas, basados en hechos y en el contexto histórico en que estos se verifican, de manera distinta y muy alejada de los cálculos de posiciones de equilibrio y de predicciones sin respeto por la observación de hechos y fechas.

Considerar a los individuos como miembros de clases sociales, en el contexto de su medio ambiente, cultura, género, instituciones e historia corresponde a la elección de un método mucho más realista que el del individualismo y el atomismo, que caracterizan al pensamiento ortodoxo. El agente representativo es un maximizador de la utilidad y de los beneficios, aplicando los microfundamentos de la macroeconomía, que vive —en caso de existir— fuera de la sociedad.

Respecto a la racionalidad, la heterodoxia reconoce las severas limitaciones en la habilidad individual para adquirir y procesar información, particularmente por la presencia de una irreductible o fundamental incertidumbre. En la ortodoxia, el agente optimizador dispone de un conocimiento cuasi ilimitado acerca de los estados presente y futuro de la economía y con esa información perfecta construye expectativas racionales.

Para la heterodoxia, la producción, la ocupación y el crecimiento constituyen el núcleo económico. Keynes puso particular atención a la utilización de los recursos, porque las economías monetarias de la producción usualmente operan por debajo del pleno empleo. En este contexto, los precios son con-

siderados como precios de (re)producción; de otro lado, para la ortodoxia, el núcleo económico está en el intercambio, la asignación y la escasez. Así, la economía se refiere a la asignación eficiente y a los recursos escasos y los precios usurpan el reflejo de la escasez, mientras el punto de arranque del análisis económico es el intercambio; la producción y el crecimiento son solo extensiones de esta perspectiva básica.

El libre mercado es un mito que siempre ha requerido de acuerdos institucionales para su funcionamiento, además de ser fuente de inestabilidad, ineficiencia y desigualdad inaceptable. Al partir del supuesto de una competencia cercana a la perfección, el libre mercado cobija el surgimiento de oligo y monopolios. La regulación de los mercados y la gestión estatal de la demanda efectiva, son requeridos para el funcionamiento adecuado de la economía. En el otro extremo, la ortodoxia supone la más eficiente asignación y el funcionamiento en pleno empleo de la actividad económica, con mercados autorregulados y estables, mientras la intervención estatal genera ineficiencias y sólo es concebible en presencia de externalidad o de abusos monopólicos (*ibid*).

El contraste entre la ortodoxia y la heterodoxia en macroeconomía, otorga mucho mayor eficacia explicativa a la segunda, a la luz del realismo de los supuestos, del contexto histórico de los hechos, y del peso extraordinario de la incertidumbre. Simultáneamente, el examen de la liquidez, tanto por la presión que su preferencia aplica sobre la tasa de interés, en momentos de mayor inestabilidad y de más densa incertidumbre, como por el papel que desempeña en las hojas de balance de las empresas, ilustra claramente la no neutralidad del dinero (Kregel, 2015: 117-132).

3. Legado y actualidad de Keynes

“Aquellos de nosotros que, en parte, estamos en desacuerdo con su análisis, a pesar de todo hemos sido afectados por él en nuestro pensamiento; y es muy difícil recordar exactamente qué era lo que antes pensábamos. No poco de lo que ahora creemos que siempre hemos sabido, acaso en realidad se lo debamos a él” (Pigou, 1950: 22, citado en Harrod, 1958: 534).

CUADRO 2. Cinco líneas , autores y temas de la economía post-keynesiana.

| Línea | Autores | Temas |
|-------|---|---|
| 1 | Fundamentalistas: J. Robinson, H. Minsky, G. L. S. Shackle y S. Weintraub | Incertidumbre fundamental, inestabilidad financiera, características de la economía monetaria de la producción y debates metodológicos |
| 2 | Kalekianos: J. Steindl, La joven J. Robinson | Conflicto clasista, demanda efectiva, distribución del ingreso y crecimiento |
| 3 | Sraffianos o neo Ricardianos: P. Garegnani | Precios relativos en un sistema de producción multisectorial, elección de técnicas, teoría del capital y la posición de la economía en el largo plazo |
| 4 | Institucionalistas: T Veblen, G. Means, P. W. S. Andrews, J. K. Galbraith, A. Lerner y A. Eichner | Precios, teoría de la firma, instituciones monetarias, economía del medio ambiente y del trabajo |
| 5 | Kaldorianos: R. Harrod, R. Goodwin, J. Corwall y W. Godley | Crecimiento económico, productividad, economía abierta y efectos sobre el crecimiento, y nexos entre los sistemas económico y financiero. |

Fuente: elaboración propia con base en Lavoie, 2014

Durante 1975, Eichner y Kregel iniciaron los intentos por identificar las coincidencias entre las líneas post keynesianas y aquellos elementos que las distinguían de la ortodoxia y de otras líneas de la heterodoxia. Encontraron cinco presuposiciones que satisfacen esos requisitos:

- a. El foco en la economía monetaria de la producción, en la que el dinero no es neutral en el corto y en el largo plazos;
- b. La dominancia del principio de la demanda efectiva en el corto y en el largo plazos;
- c. La importancia de la noción de incertidumbre fundamental;
- d. La insistencia en que los procesos económicos toman su sitio en un tiempo histórico e irreversible y dependen de un prolongado curso de acción, y
- e. La importancia de los temas de distribución y del conflicto de distribución de los productos económicos (Eichner & Kregel, 1975).

Mientras, para la macroeconomía ortodoxa, el mercado laboral ocupa el primer lugar en la jerarquía de los mercados, para la macroeconomía post keynesiana, la jerarquía adecuada es la que coloca en primer sitio al mercado de dinero, crédito y finanzas, seguido del mercado de bienes y

servicios, lo que coloca en el fondo al mercado laboral. Ello es así por la determinación que el primero hará de la estructura de la tasa de interés que será exógena para el proceso de generación del ingreso en el mercado de bienes y servicios, aunque los volúmenes de dinero y crédito serán endógenos. Los cambios en las tasas de interés relevantes tendrán efectos en costos y distribución que impactarán a la demanda efectiva en el mercado de bienes y servicios, con inversión o demanda externa convertida en la fuerza que conduce, se determinarán los niveles de producción, ingreso y empleo.

Estas consideraciones permiten obtener una consistente política, como alternativa al nuevo consenso macroeconómico:

CUADRO 3. Políticas macroeconómicas recomendadas por el nuevo consenso (NCM) y por los modelos post keynesianos (PKM)

| Tema | NCM | PKM |
|---|---|---|
| Política monetaria | El control de la inflación deberá gestionarse desde las políticas de tasa de interés, que afectarán al desempleo en el corto plazo y a la inflación en el largo plazo | Mantener baja la tasa de interés con efectos deseables en la distribución y la estabilidad monetaria, financiera y de la economía productiva y emplear otros instrumentos |
| Política fiscal | Apoyar a la política monetaria en el mantenimiento de la estabilidad de precios mediante la hoja de balance sobre el ciclo | La estabilización en los plazos corto y largo sin la reducción de los déficit autónomos, afecta la distribución y el ingreso disponible |
| Mercado laboral y política de salarios e ingresos | Determinar la NAIRU* en el largo plazo y la velocidad de los ajustes en el corto plazo, el foco debe estar en la flexibilidad de los salarios nominales y reales | El foco debe estar en la rigidez de los salarios nominales, la reducción de precios de los bienes salario y el crecimiento en la unidad de salarios |
| Coordinación | Mejorar la asignación en el largo plazo; la coordinación es preferible en el corto plazo | La coordinación se requiere en el corto y en el largo plazos |

NAIRU: Non-Accelerating Inflationary Rate of Unemployment

Fuente: Hein & Stockhammer (2011)

El duradero oráculo de la inflación, con el que el pensamiento ortodoxo reproduce y trasmite sus temores, está presente en cada propuesta de política del nuevo consenso, bajo los supuestos que le perciben como un fenómeno exclusivamente monetario y controlable con la gestión de la tasa de interés. La inflación que ahora repunta no tiene un origen monetario y sólo se mitigará con la desaparición de los embotellamientos que sufren las cadenas globales de suministros.

Los alcances de la política fiscal en la actividad económica y en la distribución del ingreso son de mucho mayor impacto en la estabilización de la economía productiva en el corto y en el largo plazos, mediante la recaudación y el gasto público. Y la relevancia de los límites de la deuda pública depende de la coordinación institucional, doméstica e internacional, y del destino necesariamente productivo del endeudamiento.

La repetición de la demanda neoclásica al mercado laboral para la flexibilización de los salarios reales ignora que son los nominales los que se pactan entre empleadores y empleados; y la demanda relativa a la flexibilización de los nominales ignora la *ilusión del dinero*. En general, esta demanda —en caso de ser satisfecha— no alcanzaría el propósito declarado de un pleno empleo practicable, como lo demuestra la super flexibilización que cobija la subcontratación ni la determinación a largo plazo de la NAIRU es posible por la diversidad de áreas de la actividad económica. Es muy probable que la pauperización de los salarios, al lado del papel protagónico del crédito en el financiamiento del consumo, ya estén detonando un problema de insolvencia que alumbre la próxima crisis de subconsumo.

4. A manera de conclusión

La disponibilidad de teorías y políticas que puedan ser de utilidad para enfrentar los tropiezos económicos a los que el capitalismo se dirige con creciente frecuencia, no ofrece alternativas académicas despojadas de consideraciones políticas, eventualmente éticas y permanentemente servidoras de intereses y beneficiarios. Como afirma Ha-Joon Chang, “La economía es un argumento político. No es, y nunca podrá ser, una ciencia. En la economía no existen verdades objetivas que puedan ser establecidas independientemente de los juicios políticos y a menu-

do morales. Por lo tanto, ante un argumento económico, debemos plantearnos la vieja pregunta *cui bono?* (¿quién se beneficia?), formulada por el estadista y orador romano Marco Tulio Cicerón” (Chang, 2015; página 405).

El recorrido por las aportaciones keynesianas, a partir de la ruptura con un pasado cuantitativista, que se recuperan con fidelidad en el espectro de la heterodoxia post keynesiana, reanima la búsqueda de comprensión y eventual solución a las recurrentes crisis del capitalismo y, palabras mayores, a la eventualidad de su temporalidad cumplida. En lo inmediato, nos remite a la trayectoria cíclica del sistema, al ambiente incierto en el que deben tomarse decisiones y a la necesidad de tener la mente abierta ante la aparición de *cisnes negros* que, con las oleadas de la pandemia, hoy parecieran volar en bandada.

Las crisis han jubilado, al menos temporalmente, a ideas y paradigmas económicos, con la inquietante excepción de la Gran Recesión (2007), cuya gestión, incompleta y deforme, aún impacta a la economía mundial por su herencia de austeridad y anemia gubernamentales que, al combinarse con el contagioso virus, han producido la desgracia perfecta. Un inquietante movimiento pendular, de un extremo a otro, dificulta el encuentro con una ecuanimidad necesaria para escuchar los diversos argumentos y adoptar teorías y políticas plausibles. Pareciera que a diferencia de lo escrito en 1936, “hoy los intereses creados, más para mal que para bien, son más peligrosos que las ideas”.

Después de la Gran Depresión, Keynes sustituyó al *mainstream*; después de la estanflación, el *mainstream* sustituyó a Keynes; al iniciarse, continuar y concluir la Gran Recesión, el *mainstream* se vistió de *austeridad expansiva* y, con ese ropaje y el apoyo de la OCDE, se resiste a abandonar el escenario.

La reanimación del debate, la reconocida vulnerabilidad de la especie, la incertidumbre fundamental y el abultado déficit social que sigue engrosando el modo de producción capitalista, son los hechos que deben inspirar la imaginación sobre un futuro mejor.

Referencias bibliográficas

- Barnes, E. (2020), *Mr. Keynes' Revolution (A Novel)*, Greyfire Publishing, USA.
Carter, Z. (2020), *The Price of Peace*, Random House, New York.

- Chang, H. (2015), *Economía para el 99% de la población*, Debate, Argentina.
- Crotty, J. (2021) *Keynes Against Capitalism. His Economic Case for Liberal Socialism*, Routledge, UK.
- de Haan, P. (2016), *From Keynes to Piketty. The Century that Shook Up Economics*, Palgrave Macmillan, London.
- Dimond, R. y Harald H. (2019), *The Elgar Companion to John Maynard Keynes*, Edward Elgar Publishing, UK.
- Eichner, A. y Kregel, J. (1975), "An essay on post Keynesian theory: a new paradigm in economics", *Journal of Economic Literature*, USA.
- Galbraith, J. (1983), *El dinero. De dónde vino/adónde fue*, Orbis, Madrid.
- Harrod, R. (1958), *La vida de John Maynard Keynes*, FCE, México.
- Hein, E. y Lavoie, M. (2019), *Post-Keynesian economics*, en Dimand, Robert y Harald Hagemann (2019), *The Elgar Companion To John Maynard Keynes*, Edward Elgar Publishing, UK.
- Hein, E. y Stockhammer, E. (2011), "A post Keynesian macroeconomic model on inflation, distribution and employment", en E. Hein and E. Stockhammer (eds), *A modern Guide to Keynesian Macroeconomic and Economic Policies*, Cheltenham, UK.
- Hicks, J. (1989 [1937]), "Keynes y los clásicos", en *Dinero, interés y salarios*, FCE, México.
- Keynes, J. (2015 [1937]), "The General Theory of Employment", en *The Essential Keynes*, Penguin, Random House, UK.
- Keynes, J. (1926 [1988]), "Laborismo y liberalismo", en *Ensayos de Persuasión*, Crítica, Grijalbo, Barcelona.
- Keynes, J. (1958), *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, FCE, México.
- Kicillof, A. (2007), *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Kregel, J. (2015), "Economía monetaria de la producción y política monetaria", en *Economía Monetaria de la Producción. Dinero, Inestabilidad y Crisis*, UNAM, México.
- Krugman, P. (2012), *¡Acabad ya con esta crisis!*, Crítica, Barcelona.
- Lavoie, M. (2014), *Post Keynesian Economics: New Foundations*, Cheltenham, USA, Edward Elgar.
- Marglin, S. (2021), *Raising Keynes. A Twenty-First-Century General Theory*. Harvard University Press, USA.

- Minsky, H. (1987), *Las razones de Keynes*, FCE, México.
- Robinson, J. (1976), "Carta abierta de un keynesiano a un marxista", en *Relevancia de la teoría económica*, Ediciones Martínez Roca, S. A., Barcelona.
- Schumpeter, J. (1983), *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*, Alianza Editorial, Madrid.
- Skidelsky, R. (1999), *El Mundo después del Comunismo. Una Polémica para Nuestro Tiempo*, SMF/ Gernika, México.
- Viner, J. (1936), "Mr. Keynes on the Causes of Unemployment", *Quarterly Journal of Economics*, 51, noviembre.
- Walsh, J. (2021), *Investing with Keynes. How the World's Greatest Economist Overturned Conventional Wisdom and Made a Fortune on the Stock Market*, Pegasus Books, Ltd. New York.

¿ES LA ECONOMÍA UNA CIENCIA?¹

Is economics a science?

| Andri W. Stahel²

Un Haiku de los economistas ¿es ciencia o no?
Veo a través de la ventana: la respuesta es no.

RESUMEN

Después de más de un siglo de hegemonía casi completa del paradigma neoclásico en la academia, damos por sentado que la economía, como se practica hoy en día, es una ciencia en el mismo sentido que creemos que lo son otros campos de la investigación científica. Aunque muchas voces críticas y disidentes se han hecho escuchar cuestionando diversos aspectos de diferentes teorías y modelos, la científicidad general de la economía como tal se ha quedado en su mayoría incuestionada. Los economistas todavía se presentan como expertos; el Nobel y varios otros premios en economía han sido otorgados, miles de artículos se publican en “revistas científicas”, y cientos de miles de estudiantes se preparan en todo el mundo para convertirse en economistas profesionales. Todos siguiendo un currículo y un plan de estudios notablemente similares. Sin embargo, en este documento, voy un paso más allá y hago la pregunta, no sin dudar debido a la gravedad de la respuesta negativa que le propongo, si la economía tal como es practicada hoy en día por expertos y presentada al público en general, puede considerarse una ciencia en absoluto. Más que la pregunta sobre si tenemos una ciencia económica

¹ Publicación original: Stahel, Andri W. (2020) “Is Economics a Science?” *Real-World Economics Review*, No. 94, 9 de Diciembre, pp. 61-82. Traducción de **Alberto Benítez Sánchez**, Profesor-Investigador Titular C del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa, Área de Teoría Económica, miembro del SNI. Correo: besa@xanum.uam.mx. Agradezco al Dr. Roberto Gutiérrez R. por su invitación a realizar esta traducción para *Denarius* y al Dr. Andri W. Stahel, quien revisó una versión previa de la misma, por las correcciones que sugirió. Naturalmente, las deficiencias de la traducción son responsabilidad mía.

² Filiación: Universitat Popular del Baix Montseny, UPBM, Barcelona, España. Correo: andristahel@gmail.com Texto original disponible en: <http://www.paecon.net/PAERreview/issue94/Stahel94.pdf>.

Fecha de recepción: 20/12/2020 • Fecha de aceptación: 05/09/2021

buena o mala, es todo el edificio y la forma en que la economía moderna ha llegado a ser que, por lo tanto, está siendo cuestionada.

Palabras clave: economía, ciencia, economía neoclásica, escuela histórica alemana

Clasificación JEL: A11, B10, B41, N01

ABSTRACT

After more than a century of near-complete hegemony of the neoclassic paradigm in the academy, we take it for granted that economics, as it is nowadays practiced, is a science in the same sense we believe other fields of scientific inquiries to be. Although many critiques and dissenting voices can and have been heard questioning various aspects of different theories and models, the overall scientificity of economics as such has mostly been left unquestioned. Economists still present themselves as experts; Nobel and various other prizes in economics are awarded, thousands of papers are published in “scientific journals”, and hundreds of thousands of students engage in their studies worldwide to become professional economists. All following a remarkably similar student plan and curriculum all around the world. However, in this paper, I go a step further and ask the question, not without hesitation due to the seriousness of the negative answer I propose to it, whether economics as it is practiced nowadays by experts and presented to the public at large, can be considered a science at all. More than the question about whether we have a good or bad economic science, it is the whole edifice and the way modern economics has come to be, which is, thus, being questioned.

Key words: economics, science, neoclassical economics, German historical school

JEL classification: A11, B10, B41, N01

1. Introducción

La pregunta propuesta por este documento, para permanecer en el ámbito del debate científico, puede ser necesaria una respuesta algo más completa que el haiku antes mencionado... Para empezar, la respuesta ciertamente depende en primer lugar de cómo definamos “ciencia”. Si conside-

ramos la ciencia en términos empíricos y heurísticos, como una forma de comprender y llegar a un acuerdo con la realidad presente, las teorías económicas actuales basadas en abstracciones y generalizaciones enfocadas en generar “modelos” y “leyes económicas” universalmente válidos, han demostrado ser de poca ayuda para entender realidades económicas concretas y específicas que cambian históricamente. La idea, como lo propusieron explícitamente los fundadores del enfoque neoclásico, actualmente hegemónico en la economía, de que la realidad económica puede ser estudiada y abordada científicamente aplicando el método deductivo matemático basado en modelos tomados de la física newtoniana, no parece haber cumplido sus promesas. En cambio, ha llevado a una práctica científica que ha sido cada vez más alienada de la realidad económica observada empíricamente, permaneciendo en la creación de modelos matemáticos a veces sofisticados que, sin embargo, no lograron predecir acontecimientos importantes del mundo real en el pasado. Tampoco nos ha permitido comprender mejor las fuerzas históricas, culturales, políticas y ecológicas más profundas que configuran nuestra vida económica en el presente.

Si tomamos una perspectiva falsacionista popperiana (Popper, 1959) y evaluamos el estatuto científico de la economía en términos de las predicciones teóricas hechas por la teoría que pueden ser refutadas como falsas por observaciones futuras, la práctica de la economía de basar sus modelos en una serie de supuestos restrictivos y no observables empíricamente y, en particular, en la suposición omnipresente de *ceteris paribus* omitiendo en sus modelos variables cruciales relevantes para la evolución del mundo real, ciertamente no puede ser “científica”. Al estudiar la economía del mundo real se consideran una serie de variables críticas como inmutables y, por lo tanto, externas al modelo. Tal es el caso, por ejemplo, de los cambios tecnológicos, los contextos políticos y culturales, los factores ecológicos y, como lo hacen la mayoría de los modelos teóricos, se da por hecha la competencia de mercado (cuando existe una serie de restricciones y limitaciones de carácter político, administrativo, cultural e incluso geográfico al funcionamiento de los mercados reales). También se adoptan muchos otros de los supuestos estándar como por ejemplo información perfecta o al menos simetría de información, el (dos productos, dos países, dos factores de los modelos de producción en los que se basan la mayoría de las teorías comerciales estándar), el comportamiento humano puramente racional y que maximiza los beneficios individuales, las expectativas racionales, etc. Con todo esto,

simplemente se ha vuelto demasiado fácil defender las teorías de los esfuerzos empíricos de refutación, atribuyendo la discrepancia entre los hechos observados en la realidad y las predicciones, a todos estos factores externos que no han sido considerados por el modelo o que éste habían considerado “inmutables”.

En cuanto a los supuestos hechos por los modelos económicos estándar, se supone que no sólo no son verificables, sino directamente que son alsos, a menos que se asuma un tiempo muy corto y, por lo tanto, una validez mínima del modelo. De hecho, las suposiciones *ceteris paribus* colocan el modelo –y por lo tanto la teoría– fuera del flujo del tiempo. Supone un momento abstracto en el que el cambio de todas estas variables “externas” no debe suceder mientras, milagrosamente tal vez, las variables “internas”, endógenas del modelo, cambian. Aunque muchas de estas variables consideradas como externas al modelo son en realidad un aspecto constitutivo y cambiante de la realidad y afectan el resultado.

Es cierto, el muy influyente *Ensayo sobre la Metodología de la Economía Positiva* de Milton Friedman precisamente defiende con precisión el estatus científico de la economía al afirmar que no importa cuáles sean las suposiciones adoptadas ni tampoco si son empíricamente observables. Según su argumento, “la teoría debe ser juzgada por su poder predictivo para la clase de fenómenos que se pretenden *explicar*”; por lo tanto, aduce que:

la cuestión pertinente que se debe hacer sobre las ‘suposiciones’ de una teoría no es si son descriptivamente ‘realistas’, ya que nunca lo son, sino si son aproximaciones suficientemente buenas para el propósito en cuestión. Y esta pregunta sólo puede responderse viendo si la teoría funciona; es decir, si produce predicciones suficientemente precisas (Friedman, 1953: 8 y 15).

Desde una perspectiva popperiana, es sin duda un punto bien argumentado. Sin embargo, podríamos aplicarlo también a la teoría de Friedman de que la economía es una ciencia positiva comparable a las ciencias naturales y la física teórica, como a él y a los economistas estándar les gusta creer. Visto desde esta perspectiva, la predicción principal de su teoría es que la práctica del economista sigue este método y, por lo tanto, que las teorías cuyas predicciones fallan las pruebas empíricas son abandonadas en favor de otras que se mantienen como explicaciones provisionales hasta que, finalmente, a su vez son abandonadas

en favor de otras teorías que hacen predicciones aún no refutadas^{3*}. Sin embargo, cualquier observación incluso superficial de la práctica pasada y actual por parte de economistas profesionales demostrará que esto no ha sido así en el pasado, ni es el caso hoy día. También predice que las “suposiciones” comúnmente hechas son al menos “aproximaciones suficientemente buenas para el propósito en cuestión”. También aquí, ¿cómo podemos esperar que la hipótesis de mercados libres, sin factores políticos, culturales y ecológicos que afecten al proceso económico, sin cambios tecnológicos y en la ausencia de contextos históricos cambiantes y nuevos como, por ejemplo, en el momento en que escribo este documento, la pandemia global de Covid-19, pueda esperarse que sea una “aproximación suficientemente buena” a la realidad? No lo es, y sería sólo por casualidad que dejando fuera de un modelo elementos cruciales, el modelo todavía aporte la predicción correcta.

A pesar de esto, los modelos no son abandonados como predijo la teoría de Friedman. Asimismo, como argumentó Mark Blaug en su evaluación metodológica de la economía:

la elegancia analítica, la economía de los medios teóricos y la generalidad obtenida por cada vez más ‘suposiciones heroicas’ siempre han significado más para los economistas que la relevancia y la previsibilidad. De hecho, rara vez han practicado la metodología a la que se han suscrito explícitamente y eso, me parece, es una de las claves descuidadas de la historia de la economía. La filosofía de la ciencia de los economistas, desde los días de Senior y Mill, se describe acertadamente como “refutación inocua”(Blaug, 1975: 410-411).

Los economistas siempre han considerado el núcleo de su tema como ‘ciencia’, en el sentido moderno de la palabra: el objetivo era producir predicciones precisas e interesantes que, al menos en principio, eran susceptibles de ser identificadas como falsas empíricamente. En la práctica, con frecuencia perdieron de vista este objetivo científico y la historia de la economía está ciertamente repleta de definiciones y teorías tautológicas formuladas a manera de evadir cualquier intento de refutación (Blaug, 1978: 697).

³ * Nota del traductor. Traduzco el verbo inglés *to falsify* por refutar.

Más allá de las esperanzadas ideas de Friedman, mirando la práctica real del economista, lo que encontramos es una serie de líneas de investigación diferentes que comparten el mismo enfoque mecanicista, basado en modelos matemáticos y reduccionistas del proceso económico que se convirtió en hegemónico con la economía neoclásica. Todo fundado en hipótesis y suposiciones que no sólo no son verificables, sino que están más o menos lejos de ser incluso aproximaciones a la realidad económica e histórica. Los enfoques del keynesianismo, el monetarismo, la macroeconomía y la microeconomía, entre otros, han evolucionado en paralelo, a menudo ni siquiera tocándose entre sí, pero todos estaban ignorando tanto el falsacionismo como la necesidad de basar sus modelos en suposiciones precisas y empíricamente verificables. Mientras que en un nivel limitado en economía lo que Imre Lakatos (1978) llamó Programas de Investigación Científica (SRP por sus siglas en inglés), que consiste en una serie de teorías interconectadas, pueden mostrar algún tipo de desarrollo progresista, algunos modelos y autores siendo reemplazados o simplemente olvidados en favor de otros, muestran sin embargo una fuerte inercia y están protegidos de intentos externos de refutación. A menudo son fuertemente protegidos por sus practicantes de la crítica externa, a pesar de su falta de poder predictivo.

En cada uno de esos SRP y en la economía neoclásicas en general, hay una serie de suposiciones menores y teorías secundarias que están abiertas a un cierto grado de escrutinio, algunas de las cuales son abandonados en favor de otras nuevas. Sin embargo, el núcleo de estos diferentes programas de investigación está fuertemente protegido de los intentos de refutación por lo que Lakatos denotó “cinturones protectores”. De este modo, puede soportar décadas o, en el caso de la economía neoclásica, más de un siglo sin que sus practicantes la abandonen ni reemplacen, pesar de que no ha producido “predicciones suficientemente precisas”. Por lo tanto, si bien los aspectos menores pueden mejorarse, el núcleo de determinados paradigmas, para utilizar la perspectiva de Kuhn (1962), puede continuar durante largos períodos participando en lo que Kuhn llamó “ciencia normal”. Una práctica estándar y comúnmente compartida por una comunidad científica a pesar de la crítica externa y la falta de aciertos en sus predicciones, contrariamente a lo que requieren el falsacionismo de Popper y la esperanzada representación de la economía de Friedman. Los hechos, incluso en las ciencias naturales y más aún en el caso de la práctica económica compleja, histórica y dependiente del contexto, son siempre estocásticos, afec-

tados por una serie de variables y aspectos que los hacen diferir de un modelo teórico que siempre significa una simplificación de la realidad. Por lo tanto, para ser aceptados como una razón suficiente para abandonar la teoría dada, tiene que haber ante todo un consentimiento sobre si determinadas observaciones representan o no una refutación de los aspectos fundamentales de una teoría; o si sólo significan una desviación menor que se puede atribuir a una fluctuación estocástica conjetural.

Así, entre la dura y normativa perspectiva de Popper sobre la ciencia que describe cómo “la ciencia debe ser” y la perspectiva descriptiva e histórica de Kuhn sobre cómo “se lleva a cabo la ciencia”, Lakatos propuso lo que él hizo llamar “refutación sofisticada”. En este punto de vista, aunque sus profesionales no abandonan rápidamente los diferentes programas de investigación, pueden distinguirse de acuerdo con su naturaleza progresiva o regresiva. Algunos programas de investigación muestran un fuerte dinamismo interno, logrando explicar cada vez más los fenómenos externos, así como abandonando algunos de sus supuestos menores y marcos explicativos en favor de otros debido a observaciones empíricas y a esfuerzos de refutación. En contraste, otros se vuelven cada vez más defensivos y cerrados en sí mismos, presentando poco progreso en sus teorías y escasa capacidad para hacer “predicciones precisas y útiles” sobre la realidad. Esto último es más una práctica dogmática, autorreferencial y comúnmente convenida por sus miembros que una ciencia en los términos normativos establecidos por Popper.

En opinión de Lakatos, eventualmente, los científicos pueden cambiar de un programa de investigación a otro, y por tanto, aquellos enfoques que han mostrado poco progreso interno pueden eventualmente ser abandonados en favor de otros, con lo que algunos programas de investigación ganan más peso e importancia dentro del campo, mientras que otros los pierden. A veces incluso hay un cambio generacional: los nuevos profesionales que se adhieren a programas de investigación de alguna manera más progresistas, mientras que otros simplemente mueren una vez que el interés en ellos se desvanece y aquellos científicos que siguieron ciertas líneas abandonan la academia. Por lo tanto, aunque no tan rápido ni puro como esperaba Popper, hay refutación en la ciencia y, eventualmente, progreso una vez que aquellos SRP que muestran una menor capacidad para proporcionar predicciones útiles y precisas terminan siendo reemplazados por otros que lo hacen.

Visto desde esa perspectiva, ¿qué podemos observar dentro de la economía como ciencia aceptada y practicada? ¿Existe una “refutación sofisticada” observable, y la economía en su conjunto presenta un carácter progresista? ¿Ha demostrado poseer una naturaleza progresista, ayudándonos a comprender mejor y llegar a un acuerdo con la realidad, aunque la refutación fuerte está ausente de su práctica? ¿Se pueden observar casos de SRP más progresivos que sean adoptados y de SRP más regresivos que sean abandonados en el camino? Estas son preguntas algo más difíciles de responder y, ciertamente, se requiere una perspectiva más global.

Sin embargo, aquí tampoco parece ser el caso. Sobre todo, porque las teorías y el SRP dentro de la economía han demostrado una notable capacidad de perdurar a pesar de su fracaso para predecir y representar adecuadamente los eventos del mundo real. De hecho, hay nuevos enfoques que surgen en períodos específicos, como por ejemplo cuando la “teoría de juegos” se aplicó a la economía y, hoy en día, a las neurociencias y a la economía del comportamiento. Sin embargo, dichos enfoques siempre han sido limitados dentro del desarrollo más general de la economía neoclásica en su conjunto, y su hegemonía es casi completa en la academia. Como tal, la economía de los siglos XX y XXI ha mostrado una notable resistencia a abandonar sus teorías ante la refutación empírica. Tampoco está claro que las teorías de hoy sean mejores para explicar la realidad que las del pasado.

Como Persio Arida (1983) mostró, aunque en la tradición hegemónica la historia del pensamiento económico se presenta de una manera análoga a la de la física, es decir, investigaciones más recientes y descubrimientos que se presentan como poseedores de un poder heurístico más alto con respecto a los más antiguos, en la práctica, esta suposición no se puede mantener en el campo de la economía. Ya la variabilidad histórica de su objeto de estudio y, por lo tanto, la esencia en constante cambio del objeto de estudio, coloca esas ideas aplicables a algunas realidades y contextos fuera del contacto de otros. Las leyes naturales son inmutables, y por lo tanto la teoría de la gravitación de Newton se puede comparar con la de Einstein, aunque más de un siglo las separa. Sin embargo, ¿cómo comparar la capacidad de los clásicos en la época de Smith y Ricardo explicando la realidad económica de su tiempo, con la de los economistas actuales que explican la nuestra? ¿Se pueden comparar?

No podemos juzgar teorías pasadas cuyas predicciones pueden haber sido relevantes en su momento frente a los acontecimientos actuales una vez que la realidad ha cambiado. Por lo tanto, el contenido heurístico de las teorías pasadas no se puede evaluar mirando la realidad histórica actual, ni podemos esperar que una teoría haga el mismo tipo de predicciones precisas cuando se aplica a diferentes contextos espaciales. Lo que puede haber sido observable para los Estados Unidos en la década de 1930 no es lo mismo que podemos esperar que suceda en China hoy. Por lo tanto, simplemente no podemos comparar adecuadamente la *Teoría General* de Keynes de la década de 1930 con la de los economistas keynesianos tratando de entender y de dar respuestas a la depresión económica actual resultante, entre otras causas, de la pandemia Covid-19. Aún menos podemos esperar que las respuestas de Keynes sean universalmente válidas para cualquier contexto geográfico e histórico específico.

Así, como demostró Arida, la historia del pensamiento económico está llena de ejemplos de teorías que han sido abandonadas en un momento dado, sólo para ser recuperadas más tarde, mientras que las teorías que compiten y se contradicen pueden coexistir durante largos períodos. Como sucedió en los casos relativos a la ley de Say o las teorías económicas keynesiana y monetarista que coexisten como los dos puntos de vista hegemónicos desde la década de 1930. Como argumenta Arida, la razón por la que los economistas se adhieren a las teorías dadas y al SRP dado dentro del campo de la economía, a menudo tiene mucho más que ver con los aspectos internos y retóricos, siguiendo reglas comúnmente acordadas y logrando ser aceptados por sus pares, que con la precisión empírica externa de sus predicciones. El paradigma hegemónico aceptado e incluso las líneas de investigación están siendo continuamente protegidas por hipótesis adicionales y argumentos tautológicos que “explican” disonancias que pueden surgir entre hechos predichos y observados. Así, como intentaré seguir mostrando en estas páginas, aunque se presenta como “científica” desde una perspectiva popperiana, la economía se ha convertido en una práctica normal muy cerrada, autorreferencial y notablemente desvinculada de la realidad en el sentido de Kuhn: una práctica en la que la participación en los procedimientos metodológicos comúnmente compartidos que se han vuelto hegemónicos en el campo y los procedimientos a menudo puramente retóricos son mucho más importantes para explicar la supremacía de un modelo sobre otro, que su contenido heurístico real.

Como argumentó Georgescu-Roegen a principios de la década de 1970, el problema con la economía es metodológico: el intento de explicar un proceso esencialmente cualitativo, entrópico e irreversible mediante la aplicación del método newtoniano que había sido desarrollado para estudiar los objetos pasivos existentes en un tiempo puramente abstracto, reversible; un intento por reducir a algunas ecuaciones matemáticas simples un proceso esencialmente complejo y multidimensional. Como él, un economista muy respetado, argumentó:

con la epistemología mecanicista, las herramientas matemáticas también se introdujeron en la práctica del economista, una mutación que debería haber constituido una bendición. Sin embargo, la epistemología mecanicista por su propia naturaleza nos animó a un descontrolado uso de ese instrumento. El resultado ha sido un crecimiento de los ejercicios de “papel y lápiz” (PAP), la mayoría de ellos sin relación con la realidad. Desafortunadamente, el crecimiento está lejos de ser benigno. Ha dado a la economía estándar su tonalidad actual, tanto que los esfuerzos de PAP, incluso cuando están vacíos, representan ahora la mayor aspiración de rendimiento profesional. La tarea más difícil de cualquier ciencia especial, la de hacer frente a los hechos, ha sido relegada a un nivel secundario de importancia y de respeto profesional. Y también lo han hecho las preocupaciones por las instituciones y los cambios cualitativos que son la esencia de la evolución (Roegen, 1976: x-xi).

Al centrarse más en la metodología y el lenguaje comúnmente compartidos que se volvieron hegemónicos dentro del discurso de la economía que en el poder explicativo real de las diferentes teorías y la exactitud de sus predicciones, la economía se ha convertido cada vez más en lo que un grupo de estudiantes franceses descontentos con la economía y los economistas llamó “ciencia autista”.⁴ Es decir, una ciencia cerrada en su mundo interior y alejada de la realidad,

⁴ Este término se dio a conocer debido a una carta abierta que abogaba por una profunda reforma y pluralidad en la enseñanza de la economía publicada en *Le Monde* el 21 de junio de 2000. “Lettre ouverte des étudiants en économie aux professeurs responsables de l’enseignement de cette discipline” (Carta abierta de los estudiantes de economía a los profesores de esta disciplina). La carta, presentándose como una llamada de atención: 1) afirmaba el deseo de escapar de los mundos imaginarios, 2) se oponía al uso incontrolado de las matemáticas, y 3)

incapaz de entablar un diálogo fructífero con su entorno. Esto se puede ver si nos fijamos en los repetidos fracasos de los modelos para predecir eventos concretos como las crisis financieras del pasado, las caídas de las actividades económicas o cómo diferentes “programas de ajuste estructural” impuestos por el FMI han afectado a los países que han tenido que someterse a estos planes de maneras significativamente diferentes a las previstas por el plan. Sólo tenemos que examinar el fracaso de la profesión en general para predecir la crisis financiera de 2008 o para predecir o incluso comprender la crisis actual en que estamos entrando ahora. Es demasiado fácil descartar que la actual recesión esté invalidando teorías anteriores a partir del hecho de que el Covid-19, así como las respuestas sociales y políticas a las pandemias, han sido considerados por los diferentes modelos teóricos como externos a los modelos bajo la suposición de *ceteris paribus*. Sin embargo, esto es de poca ayuda para comprender mejor la realidad económica que surge de estos acontecimientos y factores.

También podemos ver un ejemplo sintomático: el destino del Long-Term Capital Management (LTCM) en la década de 1990. El LTCM fue un ambicioso fondo de inversión especulativo creado por John Meriwether, un famoso operador de bonos de Salomon Brothers, que reunió a un equipo de operadores estrellas y académicos en un intento de crear un fondo que se beneficiaría de “la combinación de los modelos cuantitativos de corte académico con el juicio y las capacidades de ejecución de los operadores”, como afirmaron los promotores en ese momento. Algunos de los bancos más grandes del mundo, desde Citibank hasta Deutsche Bank, invirtieron 1,300 millones de dólares al inicio de ese nuevo fondo. Se basó en una fórmula sofisticada que predice la mejor combinación de activos e inversiones para minimizar los riesgos y maximizar las ganancias de activos financieros y especulativos, derivados de la llamada

pidió una pluralidad de enfoques en economía. Sin embargo, dado que el término “autismo” es un término médico, se ha considerado que su uso para representar la práctica de los economistas carece de empatía con aquellos que realmente sufren la enfermedad. Por lo tanto, el término “economía post-autista” fue reemplazado más tarde por el más neutral “Real World Economics”, y dio lugar a la actual Asociación Mundial de Economía. Véase Fullbrook, Edward (Ed.) (2006), *Real World Economics - A Post-Autistic Economics Reader*. London: Anthem Press. ISBN-13: 978 1 84331 247 5.

Fórmula de Black-Scholes.^{5*} Esta fórmula fue derivada por los economistas Myron Scholes, Robert Merton y el difunto Fischer Black. Predice cuánto vale una opción de compra en un momento dado, y permitió a Scholes y Merton ganar el Premio Nobel de Economía de 1997, una vez que:

su trabajo innovador a principios de la década de 1970, que resolvió un viejo problema de la economía financiera, nos ha proporcionado formas completamente nuevas de lidiar con el riesgo financiero, tanto en la teoría como en la práctica. Su método ha contribuido sustancialmente al rápido crecimiento de los mercados de derivados en las últimas dos décadas. (Real Academia Sueca de Ciencias, 14 de octubre de 1997)⁶

La fórmula tuvo un impacto significativo en la economía, así como en los mercados financieros. Incluso antes de ser publicados, los operadores de opciones simplemente programaron la fórmula Black-Scholes en sus calculadoras o compraron software ya hecho y, pulsando algunos botones, podían encontrar el precio esperado exacto de cualquier opción en cualquier momento, así como determinar la cartera de inversión ideal “libre de riesgo”. Zvi Bodie (Bodie y Merton, 2000), en su manual sobre Finanzas, compara el impacto de su descubrimiento con el de la estructura del ADN. Ambos dieron lugar a nuevos campos de inmensa importancia práctica: la ingeniería genética, por un lado, y por otro, la ingeniería financiera.

En 1994, tanto Merton como Scholes fueron contratados por John Meriwether para aportar la experiencia científica de la academia complementando a los corredores profesionales con “juicio del mercado” y experiencia. En las primeras fases, todo parecía ir bien: Scholes y Merton obtuvieron su premio Nobel y a prin-

^{5*} *Nota del traductor.* Aquí el texto original reproduce la fórmula de Black-Scholes. Dada la complejidad de la misma y debido también a que no se hace referencia a su contenido en el resto del artículo, salvo en la segunda nota al pie de página, decidí omitir tanto la fórmula como la nota. Indico a continuación un texto de referencia al que puede acudir el lector interesado en la misma: Black, Fischer, Myron Scholes (1973). “The pricing of Options and Corporate Liabilities”. *Journal of Political Economy*. 81(3):637-654. doi:10.1086/260062

⁶ La Real Academia Sueca de Ciencias – Premio Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel 1997. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1997/advanced-information/>

cipios de 1998 la cartera altamente apalancada bajo el control de LTCM ascendió a más de 100 mil millones de dólares, aunque su valor neto de activos fue de sólo unos 4 mil millones. Se había convertido en un importante proveedor de índices de volatilidad para los bancos de inversión, era activo en valores hipotecarios y estaba incursionando en mercados emergentes como Rusia. Sin embargo, vino la crisis financiera rusa y la devaluación del Rublo en agosto, una variable no incluida en ningún punto de las fórmulas utilizadas, y el fondo recibió un duro golpe. A principios de septiembre, su capital se redujo a 2,300 millones de dólares. El comportamiento de los mercados dejó de ser “normal” y aparecieron resultados extraños...

Aunque sus modelos les dijeron que no debían esperar perder más de 50 millones más o menos en un día dado, comenzaron a perder 100 millones y más día tras día hasta que finalmente hubo uno, cuatro después de que Rusia cayera en insolvencia, en que perdieron 500 millones en un solo día (Lowenstein, en BBC2 , 1999).⁷

El 22 de septiembre, el capital de LTCM había caído a 600 millones de dólares. Al final del mes, después de haber perdido cantidades sustanciales del capital social de los inversionistas y al borde de la cesación de pagos, tuvo que ser objeto de un paquete de rescate por 3,500 millones de dólares integrado por los principales bancos comerciales y de inversión y orquestado por la Reserva Federal de Estados Unidos, para evitar una crisis importante en el sistema financiero mundial.

Como señala Maurice Ash (1999), esta crisis no es ajena a la “secrecía y la incomprendibilidad para todos excepto por un pequeño grupo de iniciados” de la fórmula que dio origen a esta arrogancia financiera.

Ya han pasado cuarenta años desde que (...) Peter Winch demostró en *The Idea of Progress* que una investigación sobre la sociedad sólo puede realizarse en el idioma en el que se conduce esa sociedad (o que podría derivarse inteligiblemente de ella). Manifiestamente, esto impide la imposición de cualquier explicación del compor-

⁷ BBC2 (1999) “Midas Formula.” En *Horizon*, minutos iniciales, transmitido por la BBC2, Jueves, 2 de Diciembre 1999, 9:30 pm.

tamiento social derivada de una lógica fuera de ella, y sobre todo la imposición de cualquier teoría o ideología universal o cualquier fórmula (...) Nadie, por supuesto, prestó atención a esas ideas, y ciertamente no los economistas. Sus nuevos poderes de medición los estaban convirtiendo en los árbitros de la sociedad, así como la física (mecánica precuántica) era el árbitro del mundo natural (...)

La junta de LTCM pensó que podría jugar a ser Dios con el mercado. Esto es lo que pasa cuando intentas hablar un idioma privado. La verdad de lo que digas no es verificable excepto por tu propia afirmación de ello. En la práctica, sin embargo, incluso si uno mantiene una conversación consigo mismo, como todos nosotros hacemos constantemente, uno debe usar el lenguaje público. Pero si persistimos en la construcción de un mundo interior, el resultado sólo puede ser, en el peor de los casos, una locura de un tipo u otro, o simplemente locura (*idem*: 36 y 37).

Visto desde esa perspectiva, los problemas de la economía como ciencia no son sólo un asunto relativo a algunos aspectos de teorías dadas o autores particulares, entendimientos provisionales y explicaciones que eventualmente pueden ser reemplazados por otros con un mejor poder explicativo y predictivo. A un nivel mucho más profundo y fundamental, es algo que afecta a toda la profesión y la forma en que se profesa la economía hoy en día. No se trata sólo de un uso incorrecto de una herramienta científica determinada o de información incompleta; en primer lugar, es la consecuencia de usar la herramienta incorrecta. De una metodología y un enfoque inadecuados para los fenómenos o, como vimos a Ash argumentando siguiendo las ideas de Winch a propósito de los estudios de Wittgenstein sobre el lenguaje, la imposición de una “teoría o ideología universal” a los fenómenos sociales, complejos y en constante cambio (Stahel, 2006 y Stahel, 2020, Parte I: 34-141). Es la consecuencia de la ciencia económica moderna utilizando un lenguaje privado, un lenguaje secreto, en lugar de entablar un diálogo con la realidad.

2. Dónde comenzó todo

En el momento en que Adam Smith escribió su seminal *An Inquiry into the Causes and Origins of the Wealth of Nations*, en 1776, la mecánica de Newton ya estaba

establecida firmemente y era considerada como el epítome de la ciencia y el genio. Como se puede ver en N. W. Chittenden (1846) sobre su descripción de la vida de Newton presentando la primera publicación de los Principia en Estados Unidos:

Para el maestro y el alumno, el erudito y el estudiante, el devoto de la ciencia y el adorador de la Verdad, los PRINCIPIA deben seguir siendo de un valor inestimable (...)

La ley de la caída de cuerpos en la superficie de la Tierra fue finalmente reconocida como la misma que guiaba a la luna en órbita. Y así su GRAN PENSAMIENTO, que había permanecido durante dieciséis años en un tenue contorno gigantesco, en medio del primer amanecer de una hipótesis plausible, ahora se paró, radiante y no menos grande, a la luz del mediodía de la verdad demostrada. (...)

Y así se introdujo los PRINCIPIA, una obra para la que se ha concedido la preeminencia sobre todo la producción del intelecto humano, una obra que debe ser estimada de valor incalculable siempre y cuando la ciencia tenga un devoto, o un solo adorador se arrodille en el altar de la Verdad (*idem*: vi, 30 y 32)

Es en este contexto cultural que nació la economía moderna. Con Newton y su mecánica, entonces se creó una nueva religión y un nuevo dios para ser adorado. Tal como el poeta, Alexander Pope, propuso como epitafio a Newton: “La naturaleza y las leyes de la naturaleza estaban escondidas en la noche: Dios dijo: ¡Que Newton sea! y todo era luz”. Así como lo representaban Prigogine y Stengers, “Newton es el ‘nuevo Moisés’ a quien se mostraron las Tablas de la Ley. (...) Una nación se une para celebrar el acontecimiento: un hombre ha descubierto el lenguaje de la naturaleza al cual ella obedece” (Prigogine y Stengers: 57). Un prestigio que, como podemos ver en el elogio de Chittenden al logro de Newton, sólo creció en el siglo XIX.

Con las leyes de Newton sobre mecánica de movimiento y gravedad tan simples, elegantes y de largo alcance, el sueño del perfecto control y previsión humana frente a un universo visto anteriormente como hostil, impredecible y sometido a la insondable voluntad de Dios, podría comenzar a tomar forma. Un universo que, como imagen favorecida, fue representado como un inmenso reloj, siendo Dios relegado a la posición del relojero supremo que, una vez que se hizo su obra

de creación, se retira al fondo y lo deja cronometrando la eternidad. Como un inmenso reloj mecánico, fue sometido a leyes lineales de causalidad mecánica que una vez entendidas por la mente humana, podría ser controlado y dirigido por la industria humana, la tecnología y el dominio de las potentes energías extraídas y cosechadas como carbón, gasolina, electricidad y más tarde combustibles nucleares y renovables.

Tal fue la fe en los nuevos poderes y entendimientos de su naturaleza mecánica, que a finales del siglo XIX el físico y noble francés, Pierre Simon, Marqués de Laplace, declaró que:

entonces debemos considerar el estado actual del universo como el efecto de su estado anterior y como la causa del que va a seguir. Dada por un instante una inteligencia que pudiera comprender todas las fuerzas por las que se anima la naturaleza y la situación respectiva del ser que la compone—una inteligencia lo suficientemente vasta como para someter estos datos al análisis—abrazaría en la misma fórmula los movimientos de los cuerpos más grandes del universo y los del átomo más ligero; para ella, nada sería incierto y el futuro, como el pasado, estaría presente a sus ojos. La mente humana ofrece, en la perfección que ha sido capaz de alcanzar la astronomía, una idea débil de esta inteligencia. Sus descubrimientos en mecánica y geometría, sumados a la de la gravedad universal, le han permitido comprender en la misma visión analítica los estados pasados y futuros del sistema del mundo (Simon, 1814/1902: 4-5)

Fue esta idea de la física mecánica y de un creciente poder de predicción científico la que llegó a dominar la ciencia. No sólo en las ciencias naturales, sino también en las ciencias sociales e históricas. Es allí que los economistas buscarían inspiración.

Aunque Adam Smith en sus escritos hace un montón de observaciones fácticas y descriptivas, así como la digresión histórica sobre hechos económicos históricos reales, cuando se trata de exponer sus teorías, las basa en realidades hipotéticas, no en los hechos descritos. Las observaciones generales se toman por razones retóricas, no como el punto de partida de sus teorías. Desde sus ideas sobre la “mano invisible” hasta su teoría del comercio y su afirmación de que el origen de todo valor tiene que encontrarse en el “trabajo productivo humano”, las basa a todas en algunos ejemplos hipotéticos imaginados que se supone que

tienen validez universal. Así, por ejemplo, su famoso ejemplo de fabricación de agujas que ilustra la mayor productividad resultante de la división social del trabajo y cómo supuestamente resulta de la “mano invisible” y no de un impulso altruista, no es el resultado de la observación empírica, sino una abstracción imaginada. Al igual que su cazador que tarda el doble de tiempo en cazar un ciervo que lo que le toma cazar un castor, ejemplo en el que basa su teoría del valor trabajo. Tampoco son su carnicero y su panadero, proporcionando buena comida por su propio interés, personajes profesionales realmente observados sino caracteres abstractos imaginarios, al igual que sus modelos comerciales aplicados a dos países imaginarios que se benefician del comercio entre ellos de acuerdo con algunos ejemplos numéricos hipotéticos simples.

Tal como ocurrió con la física, se propone establecer “leyes universales” y “teorías” deshaciéndose de las realidades históricas, concretas y únicas, eliminando de todas ellas fuerzas y fricciones “perturbadoras”. Sin embargo, al hacerlo, estaba destacando aquellos aspectos que demuestran su punto de vista mientras ignoraba a los que no lo hacen. Por lo tanto, cita algunos resultados potencialmente positivos resultantes de la competencia de libre mercado, como la necesidad de atender las preferencias y necesidades del consumidor; pero ignora otros resultados potencialmente dañinos como, por ejemplo, la sobreexplotación de los recursos naturales y de los trabajadores o, por el lado del consumo, cómo también se pueden observar diversas situaciones en las que los productores tratan de engañar o desorientar a los consumidores. Algo que era sin duda parte de su realidad histórica, había tomado el tiempo para observar la práctica real y la creciente actividad capitalista a su alrededor. Como Newton, que indica sus leyes de movimiento y su fórmula para cuerpos sin fricción que siguen movimientos inerciales, Smith también tenía como objetivo entender el proceso económico eliminando mentalmente de sus observaciones todas las fricciones y complejidades que afectan a las situaciones concretas. Así, construyó una realidad imaginaria, sin fricciones y ahistórica de la que eliminó todo tipo de comportamiento emocional, cultural o políticamente impulsado, y luego dedujo lógicamente algunas leyes que se suponía eran de alcance universal.

Con David Ricardo, esta tendencia a buscar leyes abstractas y supuestamente universales que rigen el proceso económico fue en aumento. Refinando las teorías y modelos de Smith, sus ejemplos lejos de ser resultado de observaciones históricas reales, fueron construcciones imaginarias directamente abstractas

que se acumulaban para sostener sus teorías. Así, por ejemplo, más allá de la teoría del comercio de Smith que señala las ventajas absolutas que obtiene cada país al concentrar sus actividades productivas en los sectores en que es más productivo que los otros, creó su modelo de los beneficios del libre comercio en una representación imaginaria de la realidad de su tiempo. Aunque citaba como ejemplo el comercio entre Portugal e Inglaterra en los sectores textil y vitivinícola, ignoraba la realidad de su tiempo, y termina por imaginar el siguiente ejemplo numérico:

Inglaterra puede estar en condiciones tales que producir la tela puede requerir la mano de obra de hombres durante un año; y si intentara hacer vino, podría requerir el trabajo de hombres por el mismo tiempo. Por lo tanto, a Inglaterra le interesaría importar vino y comprarlo mediante la exportación de telas. Para producir el vino en Portugal podría requerirse sólo el trabajo de hombres durante un año, y para producir la tela en el mismo país podría requerirse el trabajo de hombres por el mismo tiempo. Por lo tanto, sería ventajoso para él exportar vino a cambio de tela (Ricardo, 1817/1960: 82)

Aunque simple y directa en su lógica matemática pura,⁸ apenas se nota que esta no es la forma en que la realidad histórica empírica podría ser observada en la época de Ricardo. Desde una perspectiva histórica e incluso estática en el momento en que Ricardo lo escribió, la producción de vino y telas en Portugal, Inglaterra o en cualquier otro lugar sencillamente no fue así. Simplemente ignoró la forma real en que se producía en estos países y el comercio real de vino y telas que se producía entre Portugal y Gran Bretaña. Ignoró y no dijo nada sobre cómo, efectivamente, era un comercio que había sido firmemente establecido

⁸ Las matemáticas del modelo se explican fácilmente a los economistas graduados (normalmente sin ninguna consideración adicional sobre todos los supuestos implícitos del modelo, como si el rigor del álgebra ya es prueba suficiente de su validez): teniendo en cuenta que los trabajadores en Portugal son relativamente más productivos en la producción de vino que de tela, mientras que en Inglaterra es al revés, si cada país dedica su mano de obra total a la actividad en que los trabajadores son relativamente mejores internamente, la producción combinada de vino y telas mejoraría y ambos países se beneficiarían del comercio en el que el valor de cambio del vino en términos de telas es $8/9 \leq \text{vino/ropa} \leq 12/10$.

por el tratado de Methuen firmado entre estos dos países en 1703, un acuerdo comercial, así como una alianza militar, que puso a Portugal en una clara dependencia histórica frente a Gran Bretaña. Una relación comercial que tuvo un profundo efecto en el desarrollo económico de ambos países, en particular de Portugal, que luchó por industrializarse y alcanzar a otros países europeos y que, no obstante, siguió siendo un país exportador de bienes esencialmente primarios y un importador de manufacturas (en Stahel, 2020: 61-64, se discuten más detenidamente el ejemplo y sus repercusiones históricas.)

Implícitas en el modelo imaginario de Ricardo hay, por supuesto, una serie de suposiciones que ni Ricardo ni sus seguidores se molestaron en hacer explícitas; por ejemplo: los productos se asumen homogéneos (es decir, idénticos) entre empresas y países (no estamos hablando de vinos o telas cualitativamente diferentes); las funciones de producción son lineales, por lo que la productividad marginal de las unidades de mano de obra adicionales no aumenta ni disminuye cuando se emplea más o menos mano de obra para producir vino o paños; la mano de obra es homogénea dentro de un país, pero heterogénea (no idéntica) en todos los países; las mercancías pueden transportarse sin costo entre países; la mano de obra puede reasignarse rápidamente entre las industrias dentro de un país (es decir, puede trasladar a los trabajadores del vino a la ropa sin perder productividad y sin necesidad de formación o adaptación dentro de cada país); el trabajador británico no puede trasladarse a Portugal y producir allí donde la productividad, según el ejemplo de Ricardo, es mayor en todos los sectores, y por lo tanto la mayor productividad se ganaría si no sólo el vino, sino también el textil se produce en Portugal, como en cierta medida se puede observar hoy en día cuando vemos cómo la mayor parte de la producción de productos industriales se deslocaliza a China; la mano de obra siempre está plenamente empleada (de lo contrario, la producción mundial podría simplemente aumentarse empleando más mano de obra, y un aumento del desempleo debido a la especialización podría socavar los aumentos de la productividad); existen diferencias tecnológicas de producción entre industrias y países, las cuales se reflejan en los parámetros de productividad de la mano de obra y no cambian en el tiempo; se supone que los mercados de trabajo y de bienes son perfectamente competitivos en ambos países y que las empresas maximizan los beneficios, mientras que los consumidores (trabajadores) maximizan la utilidad.

Estos y otros supuestos implícitos pueden resumirse diciendo que los cambios históricos y el desarrollo de ambos países simplemente se eliminan del modelo, y el razonamiento de Ricardo se aplica a una realidad abstracta sin tiempo ni lugar, como si los efectos del libre comercio no se evaluaran en función de los efectos que tienen en la evolución histórica de ambos países en su conjunto, no sólo en un momento dado, sino también en sus desarrollos futuros. En todo caso, difícilmente es un buen terreno para pronosticar la evolución del mundo real en el que se aplicaron las políticas basadas en estos modelos y donde Portugal obtuvo persistentes déficits comerciales con Inglaterra, lo que resultó en que una parte significativa de sus riquezas coloniales terminaran en Gran Bretaña. Por lo tanto, financiaron la revolución industrial británica y no la portuguesa.

3. Cómo continuó

Es este mismo enfoque abstracto de mundo imaginario y su lógica matemática lo que está detrás de los modelos de comercio internacional neoclásicos, aún prevalecientes, basados en la construcción de Heckscher-Ohlin. Bertil Ohlin lo propuso por primera vez en su *Interregional and International Trade* publicado en 1933, época en la que, como es bien sabido, el comercio mundial se había derrumbado debido a la gran depresión y el mundo se dirigía hacia la Segunda Guerra Mundial. Una realidad muy alejada del modelo de equilibrio general presentado por Ohlin, basado también en el trabajo de Heckscher (quien fue su asesor doctoral y a quien sucedió en la Escuela de Economía de Estocolmo, en 1930).⁹

⁹ No entraremos en la descripción formal del modelo, que se puede encontrar fácilmente en la mayoría de los libros de texto sobre economía. Se extiende básicamente en la misma línea del modelo de Ricardo al mostrar matemáticamente que ante diferentes dotaciones de los factores de la producción y bajo condiciones de libre comercio, los países tienden a especializarse en la producción de mercancías de cuyos factores están relativamente más dotados y, por lo tanto, son más rentables (aunque, en cuanto al modelo de Ricardo, no necesariamente en términos absolutos), al tiempo que se benefician de aquellas actividades en las que son relativamente menos eficientes a través del comercio internacional. Al igual que con Ricardo, está matemáticamente demostrado que el libre comercio internacional es benéfico para todos, al basarse el argumento en un análisis puramente estático-comparativo y no en los efectos históricos reales

Hoy en día se asume firmemente e incluso se espera que los economistas basen sus modelos y teorías no en aspectos históricos del mundo real, sino en modelos imaginarios. Sin embargo, no siempre ha sido así. En el momento en que se estableció la escuela neoclásica, Wilhelm Dilthey ([1883] 1989) rechazó fuertemente la aplicación de una metodología formada exclusivamente en las ciencias naturales (*Naturwissenschaften*) a las ciencias humanas (*Geisteswissenschaften* o “ciencias espirituales”). Mientras que las primeras se centraban en la explicación de los fenómenos naturales sometidos a leyes naturales invariables, las segundas tuvieron que lidiar con la manifestación creativa de la vida y el cambio histórico. Mientras que dentro de las ciencias naturales buscamos explicar los fenómenos en términos de causa y efecto observable que se repite universalmente en el espacio y en el tiempo, en las ciencias humanas tratamos de entender dichos fenómenos en términos de las relaciones de la parte y del todo, en sus contextos específicos y únicos, como realidades vivas y cambiantes. Así, según Dilthey, se debe aplicar un enfoque hermenéutico y fenomenológico distintivo para entender el *Geisteswissenschaften*. La comprensión hermenéutica y la interpretación de textos antiguos, obras religiosas, derecho, historia, teoría estética, entre otros, eran necesarios no sólo para entender y traducir al presente realidades pasadas teniendo en cuenta su contexto, sino que fue visto por Dilthey como una herramienta fundamental para entender procesos complejos, históricamente cambiantes y dependientes del contexto como, por ejemplo, el proceso económico.¹⁰

del comercio entre diferentes países. Aunque los economistas estándar difícilmente encuentran pruebas empíricas sólidas para estas teorías y menos aún para sus afirmaciones normativas sobre los beneficios a largo plazo del libre comercio, cabe señalar que Bertil Ohlin fue galardonado con el Premio Nobel de Ciencias Económicas en 1977 -junto con el economista británico James Meade- debido a “su contribución a la teoría del comercio internacional y los movimientos de capitales internacionales”.

http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1977/

¹⁰ Este punto es expuesto con más detalle en mi libro publicado recientemente (Stahel, 2020) en el que se propone y presenta un enfoque fenomenológico para la comprensión del proceso económico. La aplicación de una metodología diferente, con objeto de mirar a una realidad viva en términos vivos, permite no sólo una comprensión completamente diferente de cómo funciona la economía; también lleva a una comprensión diferente de lo que es la economía. Por lo tanto, propongo un término diferente, *oikonomy*, para recuperar el significado más amplio original

En esta época también, dentro de las universidades alemanas, la llamada escuela histórica de economía era el enfoque hegemónico y preferido. La escuela histórica controlaba en gran medida los nombramientos a las cátedras de economía en las universidades alemanas, particularmente debido a que muchos de los asesores de Friedrich Althoff, jefe del departamento universitario en el Ministerio de Educación prusiano en 1882-1907, habían estudiado con miembros de la escuela. Además, Prusia es la potencia intelectual de Alemania, y dado su alcance global más allá de la zona alemana, logró dominar la academia no sólo en Europa central, sino también en los Estados Unidos hasta alrededor de 1900, en la medida en que los titulares de doctorados alemanes lideraron la mayor parte de la profesión económica estadounidense.

Sin embargo, su despido y la hegemonía académica de la escuela neoclásica significaron no sólo una reversión del poder dentro de la academia, sino la exclusión completa de estos autores de la tradición económica como tal. Así, autores como Karl Knies, Bruno Hildebrand, Gustav von Schmoller, Etienne Laspeyres, Karl Buecher, Adolph Wagner, Georg Friedrich Knapp, aunque muy relevantes y conocidos en su época, son prácticamente desconocidos hoy en día e ignorados por la ciencia económica contemporánea. Otros, como Werner Sombart y Max Weber, aunque todavía conocidos, no son considerados economistas, sino como sociólogos o historiadores en su lugar. Lo mismo puede decirse de Karl Polanyi, con su cuidadoso análisis de la evolución del sistema de libre mercado, o del monumental *Study of History* de Arnold J. Toynbee con su análisis de la evolución, el ascenso y la caída de las civilizaciones, incluyendo la occidental. Todos estos autores, que encajarían perfectamente en la tradición histórica y que pretendían estudiar la realidad económica e histórica real, son prácticamente desconocidos por los economistas profesionales hoy en día. Tampoco se mencionan en los libros de texto de economía contemporánea.

Todavía a finales del siglo XIX, en un momento en que se estaba estableciendo la escuela neoclásica, Arnold Toynbee, homónimo y tío del autor de *Study of History*, en ese momento un conocido economista británico y representante del enfoque histórico de la realidad económica, estaba convencido de la impostura

del término, en lugar de la “economía” convencional, que se ocupa únicamente de los aspectos cuantitativos, crematísticos o los aspectos relacionados con el mercado de la vida económica.

y la indigencia del enfoque abstracto, basado en modelos, para la comprensión del proceso económico.¹¹ Desde la perspectiva actual, no puedo evitar desear que se haya demostrado que tenía razón en lugar de estar completamente equivocado. En cualquier caso, estaba firmemente convencido de que:

el amargo argumento entre economistas y seres humanos ha terminado en la conversión de los economistas. Pero no fue por la feroz denuncia de los moralistas, ni por el visible sufrimiento mudo de los hombres degradados, que esta conversión se llevó a cabo. Lo que las apasionadas protestas del pasado y del presente y las graves revelaciones oficiales de los informes gubernamentales no podían hacer, el frío aliento de la crítica intelectual ha logrado. Atacado durante dos generaciones como un insulto a la simple piedad natural de los afectos humanos, la Economía Política de Ricardo es finalmente rechazada como una impostura intelectual. La obstinada y ciega repulsión del obrero es aprobada por el profesor.

Sin embargo, incluso ahora muy pocas personas entienden la naturaleza de ese sistema. La he llamado la Economía Política de Ricardo, porque fue él, más que nadie, quien dio a la ciencia esa forma peculiar que, por un lado, excitaba un antagonismo tan intenso, y, por otro, le ganó la extraordinaria influencia que ha ejercido sobre el pensamiento inglés y la política inglesa. (...)

A primera vista nada parece más extraño que esta antipatía a, y esta adoración de Ricardo. (...) ¿Por qué un tratado tan remoto, tan abstracto, tan neutral, vacío de pasión, como fue el caso de la *Riqueza de las Naciones*,^{12*} carente de elocuencia en la denuncia y la exhortación, que expone conclusiones sin emoción, sugiriendo aplicaciones casi sin propósito, ¿por qué un tratado como este debería excitar una repugnancia moral intransigente? Porque era distante, abstracto, neutral, porque, si bien excluía de

¹¹ Aunque muy respetado en su momento, siendo entre otros responsables de popularizar el término “revolución industrial” en Gran Bretaña, una definición acuñada por los franceses que habían pasado por su revolución, admirados por los extraordinarios cambios históricos que estaban observando al otro lado del canal, hoy en día es prácticamente desconocido por la profesión económica. Sólo descubrí sus referencias por pura casualidad y la ayuda de Wikipedia, buscando información sobre su sobrino homónimo, más conocido.

^{12*} *Nota del traductor.* De acuerdo con el contexto, el autor citado parece referirse más bien a los *Principles of Political Economy* de Ricardo.

sus consideraciones todos los aspectos de la vida humana, excepto el económico, tratándolo de forma aislada, llegó, sin embargo, aunque no por intenciones conscientes de su autor, a ser considerado y citado como una filosofía completa de la vida social e industrial. (...)

Pero de nuevo, podemos preguntarnos por qué un tratado tan desprovisto de simpatía, observación, imaginación, incluso estilo literario—una gran parte de él no es más que breves y desarticuladas críticas de otros libros—tratando como lo hizo con el más interesante, el más vital de los asuntos humanos. ¿Por qué debería un tratado como éste dominar las mentes de casi todos los hombres distinguidos de una época distinguida? Debido, respondo—y ni una sola respuesta servirá como una explicación completa— a su maravilloso poder lógico, a la secuencia casi impecable de los argumentos. Los sistemas son fuertes no en proporción a la exactitud de sus premisas, sino a la perfección de su razonamiento; y fue esta invulnerabilidad lógica lo que dio a los *Principles of Political Economy* su influencia instantánea. Ricardo ha sido comparado recientemente con Spinoza; y lo que se dijo de Spinoza se puede decir de él: si se aceptan sus premisas, deberá aceptarse todo. El contraste en el caso de Ricardo entre la flojedad y la irrealidad de las premisas y la cercanía y vigor de la discusión es muy curioso.

Para una explicación completa, debemos hacer avanzar nuestra investigación. (...) Sin duda, la influencia de su libro se incrementó por el hecho de que en el método y el espíritu coincidió completamente con los hábitos mentales de los pensadores más vigorosos y activos de esa época. (...)

Además de la influencia de la escuela de Bentham en el pensamiento político, y la presencia de Ricardo en el Parlamento, podemos encontrar otra razón para el efecto mágico de su tratado en las circunstancias de la época. Vivió en una época de revolución económica y anarquía. Las complicaciones de los fenómenos industriales eran tales que desconcertaban a la mente más fuerte. Adam Smith no había arrojado luz sobre esas cuestiones vitales, discutidas ante cada comité parlamentario sobre la problemática industrial, en cuanto a las relaciones entre renta, beneficios, salarios y precios. (...) Ninguno de aquellos que cavilaron sobre montones de manuales, o pasó años en minuciosa observación industrial del mundo real, había ofrecido una sola

sugerencia para la solución de estos problemas. El hombre de negocios ordinario estaba simplemente aturdido e indefenso. (...)

Para las personas que se andan a tientas en esta oscuridad, el tratado de Ricardo, con sus respuestas claras a sus dificultades crónicas, fue una revelación ... Pero la solución de Ricardo al problema, es decir, que los precios de los productos básicos producidos libremente dependen de los costos de producción, medidos en mano de obra, y que los salarios, los beneficios y el alquiler no son las causas, sino el resultado del precio; esta solución sólo se alcanzó haciendo ciertas suposiciones audaces (...).

El mismo Ricardo nunca se dio cuenta de lo grande que eran los postulados que estaba asumiendo. Es un hecho extraño pero indudable e importante que estaba inconsciente del carácter de su propio método lógico. Pensó, como se ha señalado recientemente, que estaba hablando de hombres y cosas reales cuando en realidad estaba lidiando con abstracciones. Sólo hace una alusión a la gran suposición de la competencia pura. De sus supuestos, como la propiedad privada, la perfecta movilidad del trabajo, el perfecto conocimiento de los salarios y los beneficios en todo momento y en todos los lugares, no hay rastros de reconocimiento de principio a fin de su tratado. Y así como Ricardo permaneció inconsciente de la naturaleza de su método, nunca parece haberse dado cuenta del alcance y el efecto de su trabajo. Su intención era investigar ciertos problemas concretos que desconcertaron a sus contemporáneos. Su logro fue crear una ciencia intensamente abstracta: la economía política deductiva. (...)

Su poderosa mente, concentrada en el argumento, nunca se detuvo a considerar el mundo que el argumento implicaba (...) ese mundo menos real que la isla de Lilliput, que nunca ha tenido y nunca puede tener ninguna existencia.

Un artificio lógico se convirtió en la imagen aceptada del mundo real. No es que el propio Ricardo, un hombre benevolente y bondadoso, lo hubiera querido o supuesto, si se hubiera hecho la pregunta de si el mundo de su tratado en realidad era el mundo en el que vivía; pero inconscientemente cayó en el hábito de ver a las leyes, que eran verdaderas sólo en la sociedad que había creado en su estudio con fines de análisis, como aplicables a la sociedad compleja que realmente existía a su alrededor. Y esta confusión fue agravada por algunos de sus seguidores, e intensificada en versiones

populares ignorantes de sus doctrinas. Su dura y clara delineación, con sus audaces soluciones de problemas hasta ahora insolubles, se impuso a pesar de las protestas. Fue colocada como una máscara sobre el mundo viviente, y escondió su rostro. (...)

Si Ricardo mismo estaba inconsciente del carácter lógico de su método, no se puede decir otro tanto de sus principales discípulos de la próxima generación. Tanto Mill como Senior afirman con la máxima claridad el carácter exacto tanto de su ciencia abstracta como de las suposiciones sobre las que sus conclusiones son válidas. Mill en su *Logic*, publicado en 1843, y en su ensayo sobre el *Method of Political Economy*, escrito mucho antes (...), explica la naturaleza del método de Ricardo con una claridad que no deja nada que desear. Pero lo que tanto Mill como Senior deberían haber hecho no era simplemente señalar cuáles eran los supuestos que hizo Ricardo, sino determinar a partir de la observación real del mundo industrial que vivían la medida en que estas suposiciones coincidían con los hechos y, del conocimiento así adquirido, establecer las leyes de precios, beneficios, salarios, renta, en el mundo real. Esa tarea nunca la intentaron (Toynbee, 1894: 1-7 y 9).

Tampoco lo harían los economistas neoclásicos. Al contrario: aceptarían firmemente el método matemático mecanicista basado en modelos y lo considerarían la forma única de abordar la realidad económica. Así, aunque afirmaron apartarse de Ricardo y los economistas clásicos, adoptaron su método de establecer su ciencia solo sobre el “artificio lógico”. Y desde entonces, los economistas “nunca se detuvieron a considerar el mundo que el argumento implicaba (...) ese mundo menos real que la isla de Lilliput, que nunca ha tenido y nunca puede tener existencia”, como si fuera el mundo actual en el que estamos viviendo. Stanley Jevons, uno de los principales arquitectos de esta nueva escuela de pensamiento, pretendía explícitamente

tratar a la Economía como un Cálculo del Placer y el Dolor, y [como] he esbozado, casi independientemente de las opiniones anteriores, la forma que la ciencia, como me parece, debe tomar en última instancia. Durante mucho tiempo he pensado que en la medida que se ocupa de las cantidades, debe ser una ciencia matemática en la materia si no en el lenguaje. Me he esforzado por llegar a nociones cuantitativas precisas sobre Utilidad, Valor, Trabajo, Capital, &c., y a menudo me he sorprendido al encontrar la claridad con la que algunas de las nociones más difíciles, especialmente

la más desconcertante de las nociones *Valor*, admiten el análisis y la formulación matemática. La teoría de la economía así tratada presenta una analogía cercana a la ciencia de la Mecánica Estática, y las Leyes de Intercambio se asemejan a las Leyes de Equilibrio de una palanca determinada por el principio de velocidades virtuales (Jevons, 1871/1879: vii).

Jevons incluso pasó a sustituir “el nombre Economía Política por el único término conveniente Economía” (*ibid*: xxii), ya que no podía dejar de “pensar que sería bueno descartar, lo más rápido posible, el viejo nombre problemático de dos palabras de nuestra Ciencia” (*ibid*: xiv). Además, argumentó que con mucho gusto entregaría el tema de la economía a matemáticos hábiles:

No escribo para matemáticos, ni como matemático, sino como economista que desea convencer a otros economistas de que su ciencia sólo puede ser tratada satisfactoriamente sobre una base matemática explícita. Cuando los matemáticos reconozcan el tema como uno de los que puedan tratarse útilmente, con mucho gusto lo dejaré en sus manos (*ibid*: xiii).

Por lo tanto, como él insistió, además “sostendré que todos los escritores económicos deben ser matemáticos en la medida en que son científicos en absoluto, porque tratan de cantidades económicas, y las relaciones de tales cantidades” (*ibid*: xxii).

Jevons incluso llegó tan lejos, en colaboración con Léon Walras, otro de los padres fundadores de la economía neoclásica, como para establecer una lista de todos los autores que pueden encajar en este esfuerzo. Por lo tanto, separar a los que deben ser “aceptados como escritores económicos” y los que no. Al definir la economía a través de su método, es decir, la adhesión al método matemático mecanicista tomado de la física newtoniana, en lugar de hacerlo por el contenido y la relevancia empírica de los diferentes argumentos, la economía neoclásica excluyó a todos aquellos que tomaron o tomarían un enfoque histórico o fenomenológico para el campo económico. En particular la economía marxista y la escuela histórica que acabamos de ver. Además, abogó por la especialización y las subdivisiones del campo, en línea con lo que observó en física:

así como todas las ciencias físicas tienen su base más o menos obviamente en los principios generales de la mecánica, todas las ramas y divisiones de la ciencia económica deben ser impregnadas por ciertos principios generales. Es a la investigación de tales principios – a la traza de la mecánica del interés propio y la utilidad, que este ensayo ha sido dedicado. El establecimiento de tal teoría es un paso preliminar necesario para cualquier redacción definitiva de la superestructura de la ciencia agregada (*ibid*: xvii-xviii).

En un apéndice de su libro, Jevons presenta una lista de diez páginas de “Libros matemático-económicos, memorias y otros escritos publicados” que se remonta hasta 1720 (Francis Hutcheson ‘An Inquiry into the Origin of our Ideas of Beauty and Virtue’). Al hacerlo, trata de reforzar este enfoque ya que, como argumentó:

el hecho de que unos cuatro o más escritores independientes como Dupuit, Gossen, Walras y yo, por vías muy diferentes, hayamos alcanzado sustancialmente las mismas opiniones respecto de las ideas fundamentales de la ciencia económica, no puede sino dar gran probabilidad, por no decir certeza aproximada, a esos puntos de vista (*ibid*: xliii).¹³

Al establecer una tradición matemática en la economía (en la que, curiosamente, Ricardo se quedó fuera) y colocándose a sí mismo y a otros con ideas afines dentro de esta tradición, a nivel retórico se establecieron los límites de esta nueva ortodoxia, separando así la “mala” de la “buena” ciencia ... Una separación que se ha consolidado, dando lugar a una casi hegemonía del enfoque mecanicista de la economía desde entonces. Todos aquellos que no aplican un enfoque matemático a la economía o aquellos que tratan de entender el proceso económico en términos reales, históricamente cambiantes, son etiquetados como “no científicos”. En ciertos casos, como los de Ricardo y la teoría marxista del valor trabajo, que también está formulada en términos puramente cuantitativos

¹³ Mientras que 10 páginas en el Apéndice I están dedicadas a otros autores, casi cinco páginas están dedicadas en el Apéndice II a sus escritos sobre «temas económicos», seguido de referencias a sus cuatro libros sobre lógica y sus obras sobre Economía Política.

y abstractos, la exclusión se debió, aparentemente, a alguna razón ajena a las diferencias ideológicas.¹⁴

En cualquier caso, como lo afirma Shackle

los 40 años a partir de 1870 vio la creación de una Gran Teoría o Gran Sistema de Economía, en un sentido completo y autosuficiente, capaz, en sus propios términos, de responder a todas las preguntas que esos términos permitían ... en su belleza y vastedad esta teoría ... parecía derivar de estas cualidades estéticas su propio sello de autenticidad y una autoridad independiente sobre la mente de los hombres. (Shackle, 1967: 4-5, citado en Dobb: 167).

Así, aunque al menos hasta principios del siglo XX todavía se podía encontrar una pluralidad de enfoques en la academia, progresivamente el enfoque mecanicista barrió la profesión y la economía llegó a ser vista y practicada de manera análoga a la física teórica. A través de este proceso, no sólo se han ignorado todos los enfoques alternativos a la interpretación de los hechos basados en otros enfoques metodológicos, sino que la realidad empírica histórica como tal dejó de ser aquello hacia donde se suponía que los economistas dirigían su mirada. A diferencia de la escuela histórica, todas las dimensiones culturales, políticas, institucionales e incluso ecológicas cualitativas del proceso económico fueron, por lo tanto, ignoradas.

El resultado ha sido que, a diferencia de otras ciencias sociales donde coexiste una pluralidad de métodos e interpretaciones, la economía ha estado dominada por un enfoque único y hegemónico. Al examinar incluso superficialmente los libros de texto, los manuales y las enseñanzas de la microeconomía o la macroeconomía, podemos ver cómo la teoría se presenta como un cuerpo unificado de conocimiento; los estudiantes están dirigidos a memorizarlo, mientras que

¹⁴ Aunque reconoce (*ibid*: xxiii) “que incluso el padre de la ciencia, como se le considera a menudo, es enteramente matemático”, sin embargo, lo excluye a él y a todos los demás autores de la Economía Política Clásica de su lista, incluyendo a Ricardo a quien rechaza fuertemente. Sin embargo, como vimos, el de Ricardo era un enfoque puramente lógico-deductivo y, en última instancia, cuantitativo del proceso económico. Las razones ideológicas e históricas detrás de este completo rechazo son estudiadas en Stahel, 2020,1.4, pp. 74-141.

los ejercicios al final de los capítulos tienen que ser resueltos por los estudiantes para ver si lo aprendieron bien o no... como sucede con los libros escolares de física estándar. Al establecer la economía en términos cuantitativos y en términos de modelos abstractos de realidad, su aprendizaje se ha equiparado con aprender a resolver matemáticamente diferentes ecuaciones; no es una cuestión de aprender a interpretar la realidad. Una ciencia que, paradójicamente, se ocupa precisamente de la transformación cualitativa y la subjetividad, a saber, “el uso y la transformación de recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas” y cómo esto se hace de maneras cultural e históricamente específicas por diferentes sociedades y grupos. Por lo tanto, aunque la riqueza ya ha sido definida en términos cualitativos y relacionales por Adam Smith cuando declaró que “todo hombre es rico o pobre de acuerdo con el grado en que puede permitirse disfrutar de las cosas necesarias, convenientes y divertidas de la vida humana” (Smith, 1776/1937: xvii-xviii), la riqueza es estimada en términos cuantitativos, de valor de cambio o directamente en términos de precios monetarios por la economía moderna. (Para una crítica, véase Stahel, 2005).

4. Conclusiones

El uso del método matemático y el establecimiento de la economía moderna a imagen y semejanza de la física newtoniana ha sido y sigue siendo lo que le da la apariencia de “objetividad”, “neutralidad” y “ciencia”. Asimismo, permitió crear, como Toynbee representaba el enfoque de Ricardo, una ciencia “tan remota, tan abstracta, tan neutral, vacía de pasión, [...] carente de elocuencia en la denuncia y la exhortación, que expone conclusiones sin emoción, sugiriendo aplicaciones casi sin propósito.” Una ciencia en la que, contrariamente a lo que ocurre en otras ciencias sociales, es asumido que la ideología y las preferencias políticas personales no afectan a la teoría. Los economistas, como los astrofísicos, son retratados como si estudiaran estrellas distantes y no se ven afectados personalmente si sus conclusiones sostienen una visión política e ideológica u otra. Ignorando, como dijo Blaug (1975: 430), que “cuando ciertas teorías se convierten en la idea científica dominante de su tiempo por razones intrínsecamente ‘buenas’, con frecuencia también hay razones ideológicas que hacen que la teoría sea aceptable para los intereses creados y persuasiva para el hombre

en la calle”. Ignorando, como Maurice Dobb (1973: 22) mostró, “cualquiera cosa que sea aquello que esperamos *a priori*, la historia de la economía política desde sus inicios deja muy claro cuan estrechamente (e incluso conscientemente) la formación de la teoría económica estaba vinculada con la formación y la defensa de la política.

Aunque las doctrinas de la escuela clásica eran muy abstractas, especialmente en la forma que les dio Ricardo (a quien Bagehot llamó “el verdadero fundador de la economía política abstracta”), estaban muy estrechamente relacionadas con cuestiones prácticas de su época, de hecho, a un nivel sorprendente”. Olvidando, como dijo Dobb, que es en el acto de definir y diseñar el modelo, decidiendo qué variables incluir, cuáles excluir y cómo éstas se relacionan entre sí, que entra en la ecuación un marco ideológico preexistente que guía nuestras reflexiones. Ignorando que nuestra percepción no es pasiva, sino activa: activamente, aunque no necesariamente en forma consciente, decidimos dónde mirar, qué percibimos y qué no. Entonces, damos sentido activamente a lo que percibimos que, sin eso, equivaldría sólo a una serie de percepciones sensoriales no relacionadas. Así, a pesar de la aparente lejanía y objetividad de los modelos económicos abstractos, la elección de lo que observamos o no y de un marco metodológico no es neutral y objetivamente dada por la realidad que debe observarse como tal, sino una decisión tomada consciente o subconscientemente por el observador.

Paradójicamente, por lo tanto, es esta misma opción de aplicar el método mecanicista al análisis de la economía lo que hizo que la ciencia económica moderna fuera no científica, si no en su forma, en su práctica y resultados. Los seres humanos, de hecho, los seres vivos en general incluso cuando se comportan por instinto, no se comportan como objetos pasivos, ni siguen trayectorias inerciales hasta que se ven afectados por una fuerza externa que los hace cambiar su movimiento como pueden hacer las bolas de billar o los cuerpos celestes. Incluso los biólogos no pretenden predecir el comportamiento de los animales aplicando fórmulas matemáticas como lo hacen los economistas al estudiar el comportamiento del *homo economicus*. Los historiadores tampoco pretenden predecir acontecimientos y desarrollos históricos futuros aplicando una fórmula matemática como se hace en el campo de la economía. En el mejor de los casos, en el ámbito de la teoría de la complejidad y la comprensión de los sistemas autorganizados, es posible realizar aproximaciones y simulaciones tentativas

sobre posibles patrones y escenarios futuros, como en la previsión meteorológica. Sin embargo, esto siempre se hace en el entendido de la indeterminación inherente y el comportamiento caótico subyacente a los fenómenos del mundo real y, como en el caso de la previsión meteorológica, sólo para un período conciso y un grado de incertidumbre en rápido crecimiento. Aunque, incluso para el pronóstico del clima, es un fenómeno con muchas menos variables críticas y estocásticas que le afecten comparado con cualquier desarrollo económico. Sin embargo, aunque somos bastante conscientes de los límites de las previsiones meteorológicas, ciertamente no nos atrevemos a hacer previsiones fiables y detalladas durante más de una semana, los economistas no dudan en hacer previsiones anuales para la economía basadas en sus modelos.

Incluso para el caso de la física clásica, como mostró Prigogine, los sistemas cerrados simples pueden tener un comportamiento no lineal e indeterminación cuando introducimos la noción de irreversibilidad, fundamental de la entropía. Una vez que consideramos el carácter irreversible del tiempo en lugar de asumir, como lo hacen los economistas y la física clásica, que el tiempo es una realidad puramente cuantitativa, abstracta, externa y reversible. Por lo tanto, siguiendo los argumentos ya presentados por Henry Poincaré a finales del siglo XIX, podemos ver que incluso en un sistema astronómico de tres cuerpos la solución general no puede expresarse en términos de funciones lineales algebraicas y universalmente válidas que son eternamente válidas como las leyes de Newton supusieron. Ellas mismas son sometidas a resonancia e indeterminación, y su estabilidad a largo plazo no puede asegurarse. Como argumenta Prigogine

“existen en la naturaleza sistemas que se comportan de manera reversible y que pueden ser completamente descritos por las leyes de la mecánica clásica o cuántica. Pero la mayoría de los sistemas de interés para nosotros, incluidos todos los sistemas químicos y, por lo tanto, los sistemas biológicos, tienen una orientación temporal a nivel macroscópico. Lejos de ser una “ilusión”, esto expresa una simetría de tiempo rota a nivel microscópico. La irreversibilidad es verdadera en todos los niveles o en ninguno. (En todos los niveles, ya sea el nivel de física macroscópica, el nivel de fluctuaciones, o el nivel microscópico, *el desequilibrio es la fuente de orden. Nonequilibrium brings “order out of chaos”*). (Prigogine and Stengers: 285-287).

“La resonancia ocurre en todos los sistemas que implican interacciones continuas. Los fenómenos descritos por la mecánica newtoniana, por el contrario, son ejemplos simples de idealizaciones que implican interacciones transitorias, como la colisión de bolas de billar sin fricción, que siempre son una idealización. En el mundo real, las interacciones son persistentes, y la existencia de la ‘resonancia de Poincaré’ es la norma” (Capra: 12, que describe las ideas de Prigogine).

No obstante, los economistas parecen no estar disuadidos por estos nuevos avances del conocimiento traídos a la física o incluso por el golpe asestado a la mecánica de Newton por la física cuántica del siglo XX y la relatividad de Einstein. Siguen apegándose a la mecánica clásica como si nada hubiera cambiado en la forma en que el físico entiende el mundo físico. Tampoco les molesta la forma en que otras ciencias sociales y políticas llegaron a comprender el mundo social, ni que en las neurociencias y la psicología, la comprensión del funcionamiento del cerebro humano está sin duda muy alejada del supuesto de “comportamiento racional” en el que a los economistas les gusta basar sus modelos. De la misma forma, los economistas neoclásicos nunca se preguntaron seriamente, al establecer modelos de la realidad económica, si las ecuaciones matemáticas que resultan de dejar de lado todas las posibles fricciones y molestias tienen algún significado que describa la realidad actual y los acontecimientos del mundo real.

Los físicos saben que para calcular el tiempo que tarda una pluma en caer desde las alturas de la torre de Pisa hasta el suelo, la fricción del aire tiene que ser tomada en cuenta. Además, saben que, en presencia de patrones de viento cambiantes, se hace imposible predecir con un mínimo de precisión el tiempo que tardará y la ubicación en que esta pluma lo tocará. Sin embargo, se podría hacer una predicción razonablemente precisa para una bola de billar que se lanza desde lo alto de la torre, aun ignorando estos factores. Por lo tanto, para predecir el movimiento de bolas de billar o cuerpos cósmicos que se mueven en espacios vacíos, la fricción externa se puede dejar fuera de las ecuaciones, y todavía pueden contener predicciones razonablemente precisas. En algunos casos, algunas variables, como las condiciones atmosféricas y la presión, suponiendo que sean homogéneas, pueden incluirse para obtener una mejor precisión calculando la trayectoria de una bala de cañón. No obstante, los físicos no se atreverían a considerar estas funciones como válidas para calcular la trayectoria de las plu-

mas reales en el mundo real. De hecho, ya para un Sistema de Posicionamiento Global (GPS) preciso basado en satélites en órbita diferente, las ecuaciones de Einstein, y no las de Newton, tienen que ser consideradas. Sin embargo ¿no se adhieren simplemente los economistas a su práctica reduccionista a pesar de la creciente complejidad y velocidad del cambio? ¿Acaso no ignoran simplemente factores cruciales en sus modelos y ecuaciones, incluso en tiempos de rápido y fuerte cambio político, tecnológico, social y ambiental?

De hecho, ¿cómo podemos esperar cualquier tipo de precisión predictiva de un modelo de la realidad económica en el que los factores y cambios políticos, culturales, tecnológicos y sociales se hayan quedado deliberadamente fuera del modelo? Por supuesto, no podemos. Sin embargo, es, paradójicamente, esta conocida incapacidad lo que los economistas utilizan con demasiada frecuencia y entusiasmo precisamente para proteger sus teorías y modelos contra cualquier intento de refutación. Cada vez que son observados eventos de la vida real contradiciendo la predicción de un modelo, para rescatar las teorías y los modelos utilizados, argumentan que la desviación ocurrió debido a los factores externos que se han dejado fuera del modelo. De este modo, en una extraña, si no perversa reversión de la lógica científica, en la economía las cosas están al revés: una vez que el modelo se basa en el supuesto de ausencia de interferencias políticas, mercados libres y comportamiento racional, entre otros, cuando, además, predice un equilibrio económico general y de pleno empleo, la desviación se ve como una prueba de que la realidad tiene que ser cambiada y fijada para alcanzar estas realidades deseables en cuyas suposiciones se basa el modelo. Se argumenta que una vez eliminada la injerencia política, se apliquen políticas de libre mercado y se estimule un comportamiento económico racional que maximiza los beneficios, serán alcanzados el pleno empleo, el equilibrio económico general y la eficiencia... Por lo tanto, en lugar de seguir la conducta normativa idealizada de Popper que consiste en abandonar una teoría cuando sus predicciones no se cumplen, los economistas utilizan sus teorías como armas ideológicas para promover y defender ciertas políticas económicas dadas. En lugar de que la teoría busque adaptarse a la realidad, la “realidad desordenada” debe adaptarse a los modelos teóricos.

Además, es esta función ideológica el medio por el cual las teorías y modelos específicos sirven a las agendas políticas dadas, así como también a ciertos intereses económicos. Es ella el medio por el cual ciertas teorías se hacen “agradables

a los intereses creados y persuasivos al hombre en la calle” —o al menos al interés de los más beneficiados de las estructuras y prácticas económicas existentes— y que puede explicar por qué la ciencia económica moderna, aunque muy lejos de ser capaz de dar una representación adecuada de la realidad o hacer incluso una predicción aproximadamente precisa sobre el futuro, todavía es considerada una ciencia. Premios Nobel que se otorgan a modelos inteligentes y sofisticados y mundos imaginarios; economistas profesionales asesorando y recomendando políticas públicas al tiempo que, parafraseando a John Lennon, “la realidad es lo que sucede mientras los economistas están ocupados pensando en otra cosa”.

Referencias bibliográficas

- Arida, Persio (1983). *A História do Pensamento Econômico como Teoria e Retórica. Textos para Discussão no 54*. Rio de Janeiro: Departamento de Economia de PUC-RJ.
- Ash, Maurice (1999). “...or a private language.” *Resurgence* (1993), Marzo/Abril.
- Blaug, Mark (1975). “Kuhn versus Lakatos, or paradigms versus research programmes in the history of economics.” *History of Political Economy (HOPE)* Vol 7, no 4.
- Blaug, Mark (1978 – Third Edition). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bodie, Zvie and Merton, Robert C. (2000). *Finance*. New Jersey: Prentice Hall.
- Capra, Fritjof (1997). “The Time Paradox.” *Resurgence*, no 185, Nov/Dic.
- Chittenden, N. W. (1846). “Prefacio” a Newton, Sir Isaac (1686), version original en Latin/1846 First American edition) *Newton's Principia – The Mathematical Principles of Natural Philosophy*. New York: Daniel Adee.
- Dilthey, Wilhelm ([1883] 1989). *Introduction to the Human Sciences – Selected Works, Vol. 1* (Edited by Rudolf A. Makkreel and Frithjof Rodi). Princeton: Princeton University Press.
- Dobb, Maurice (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith – Ideology and Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, Milton (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press. ISBN: 0-226-26403-3.
- Fullbrook, Edward (Ed.) (2006). *Real World Economics – A Post-Autistic Economics Reader*. London: Anthem Press. ISBN-13: 978 1 84331 247 5.

- Georgescu-Roegen, Nicholas (1976). *Energy and Economic Myths—Institutional and Analytical Economic Essays*. New York: Pergamon Press.
- Jevons, W. Stanley (1871/1879). *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan.
- Kuhn, Thomas S. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press. ISBN 0-226-45808-3.
- Lakatos, Imre (1978). *The methodology of scientific research programmes* (Worral, John & Currie, Gregory, Eds). Cambridge: Cambridge University Press. ISBN: 978-0511621123.
- Laplace, Pierre-Simon Marquis de (1902, French original from 1814). *A Philosophical Essay on Probabilities*, traducido al Inglés desde la versión original en francés 6th ed. por Truscott, F.W. and Emory, F.L. New York: John Willey & Sons.
- Ohlin, Bertil G. (1933). *Interregional and international trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Popper, Karl (1959). *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Routledge. ISBN: 0-415-27844-9.
- Prigogine, Ilya and Stengers, Isabelle (1984). *Order out of Chaos—Man's new dialogue with nature*. New York: Bantam Books. ISBN: 0-533-34082-4.
- Ricardo, David ([1817] 1960). *The Principles of Political Economy and Taxation*. London: J. M. Dent and Sons.
- Shackle, G.L.S. (1967). *The Years of High Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, Adam ([1776] 1937) *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*. New York: Random House.
- Stahel, Andri (2020). *Oikonomy—The art of living and living well*. Campins: Montseny—Spiral. ISBN: 978-84-09-20415-1.
- Stahel, Andri W. (2005). "Value from a complex dynamic system's perspective." En *Ecological Economics* (54): 370-381.
- Stahel, Andri W. (2006). "Complexity, oikonomía and political economy." *Ecological Complexity* (3), pp. 369-381.
- Toynbee, Arnold (1894/Primera edición publicada póstumamente en 1884). *Lectures on the Industrial Revolution of the 18th Century in England—Popular addresses, notes and other fragments*. London: Longmans, Green and Co.

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 |

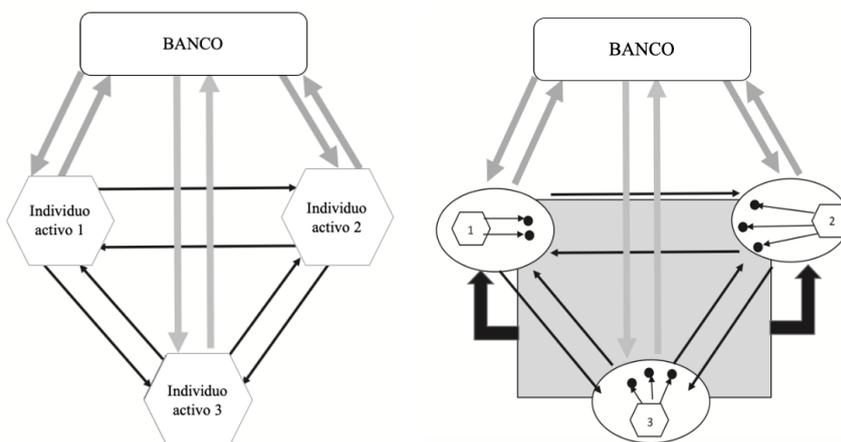
La ventaja decisiva que tiene el enfoque monetario sobre el enfoque real es la diversidad de relaciones económicas que permite describir. Mientras que la teoría académica se limita al *intercambio voluntario*, que a pesar de las diversas modificaciones que se le pueden hacer implica una homogeneidad 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. Wittke, T. Smijders and V. Nee, Stanford University Press.
- Jany-Catrice, Florence & Orléan, André, (2018), « L'économie du xxie siècle », *La Vie des idées* : <<https://laviedesidees.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.

¿ES LA CIENCIA ECONÓMICA UNA FARSA? PRÓLOGO A *LA ECONOMÍA DESENMASCARADA* DE STEVE KEEN¹

*Is economic science a farce? Foreword to Steve Keen's
Economics Unmasked*

| Gael Giraud

“Algunas veces Pangloss le decía a Cándido:
Todos los acontecimientos están encadenados en el mejor de los
mundos posibles; porque finalmente si no lo hubieran echado de un
hermoso castillo con grandes patadas en el trasero por el amor de la
señorita Cunégonde, si no lo hubieran entregado a la Inquisición, si
no hubiera recorrido América a pie, si no le hubiera dado una buena
estocada al barón, si no hubiera perdido todas sus ovejas del buen país
Eldorado, usted no estaría aquí comiendo cidra confitada y pistachos.”

Voltaire, *Cándido*

¹ Publicación traducida: (2014) Keen S. y Giraud G. (Prólogo) *L'Imposture économique*, Editions de l'Atelier, Paris. Edición original: (2001) Keen S. *Debunking Economics*, Zed Books. Edición en español: (2015) Keen S. *La economía desenmascarada*. Capitán Swing. Se utilizó la versión publicada en la Revista E.M.A.U.S 2015/1 No. 45, páginas 329 a 340 que fue ligeramente modificada por su autor respecto a la que apareció en el libro.

Traducción de **Alberto Benítez Sánchez**, Profesor-Investigador Titular C del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa. Correo: besa@xanum.uam.mx
<https://www.cairn.info/revue-du-mauss-2015-1-page-329.htm>

Fecha de recepción: 08/02/2021 • Fecha de aceptación: 07/05/2021

RESUMEN

El libro para el que se escribió este prólogo es un reclamo, el de un economista académico que cuestiona a su comunidad y, más que a ella, a toda la sociedad. Las preguntas que nos dirige son las que todos nos hacemos: ¿A qué se debe que tan pocos economistas hayan sido capaces de anticipar, incluso confusamente, una catástrofe tan importante como la crisis financiera de 2008? ¿Qué ha cambiado en su concepción del mundo a raíz de la crisis?

Algunos de entre nosotros, los economistas, responderán con gusto: la crisis *subprime* fue una “sorpresa absoluta”, un “cisne negro”, un evento de “cola de distribución”. Por supuesto, puede que nos haya faltado vigilancia, *nostra culpa*, pero, al final, era imposible anticipar lo insólito. Y es precisamente por eso que no hemos cambiado casi nada a nuestros modelos económicos. Aparte de algunas minucias aquí y allá, ¿de qué serviría modificar profundamente representaciones teóricas respecto a las cuales tenemos todas las razones para pensar que son las menos malas posibles? *Absolutio*.

ABSTRACT

The book for which this foreword was written is a claim, that of an academic economist who questions his community and, more than it, the whole of society. The questions he asks us are the ones we all ask ourselves: Why is it that so few economists have been able to anticipate, even confusedly, a catastrophe as important as the financial crisis of 2008? What has changed in your conception of the world as a result of the crisis?

Some of us economists will gladly answer: the subprime crisis was an “absolute surprise”, a “black swan”, a “distribution tail” event. Of course, we may have lacked vigilance, *nostra culpa*, but in the end, it was impossible to anticipate the unusual. And that is precisely why we have changed almost nothing to our economic models. Apart from a few minutiae here and there, what use would it be to profoundly modify theoretical representations about which we have every reason to think that they are the least bad possible? *Absolutio*.

Keen responde: algunos observadores, incluido él mismo, habían anticipado el mecanismo perverso que, desde el crédito al consumo destinado a los hogares pobres, condujo a una tormenta bursátil y a una recesión económica como no la habíamos visto desde la década de 1930². Por lo tanto, sólo a condición de poseer el enfoque analítico correcto, la llegada de este “cisne negro” podría, por el contrario, haber sido previsto, si no la hora exacta, al menos su inminencia. Basándose en esta constatación, Keen se remonta a la fuente del problema: la teoría económica misma.

El lector del libro pronto descubrirá, sin duda sorprendido, que en la mayoría de los modelos neoclásicos que dominan la profesión, una crisis como la de 2008 es simplemente imposible. ¿Podemos imaginar a los sismólogos trabajando con modelos que excluyen todo tipo de terremoto? Sin embargo, esta es la situación actual de la “ciencia económica”. ¿Qué hay de sorprendente entonces si, desde el comienzo del experimento de desregulación que comenzó en la década de 1980, el sistema financiero internacional ha experimentado, en promedio, una crisis grave cada cuatro años? Sin embargo, esto ocurre sin que la mayoría de nosotros los economistas estemos alarmados por tal acumulación de catástrofes. En teoría, los mercados financieros deben ser eficientes, y estos fracasos simplemente nunca deberían ocurrir... ¿Qué diríamos si un cometa similar al cometa Halley se estrellara en nuestro suelo cada cuatro años en medio de astrofísicos ocupados trabajando con una imagen del sistema solar construida bajo el supuesto de que ningún meteorito puede golpear nuestro planeta?

Peor aún: en la mayoría de los modelos con los que trabajamos los economistas, el dinero existe sólo como una unidad de cuenta, como un termómetro que únicamente registra la temperatura ambiente. Cambiar la cantidad de dinero en circulación no debería ser más importante que pasar de grados Celsius a Kelvin, y viceversa. Sin embargo, todos los estudios empíricos muestran lo contrario: lejos de ser neutral, la moneda ejerce una influencia decisiva en el ciclo económico, el desempleo, el crecimiento. Algunos de nosotros se defienden a este respecto diciendo que se trata de una ilusión óptica: siempre y cuando esperemos lo suficiente, y si, mientras tanto, nuestras economías no experimentaran revueltas

² La primera versión del libro, en inglés, es de 2001, fecha en la cual Keen ya había predicho que la burbuja de internet terminaría por explotar.

que pudieran enturbiar nuestro estudio, veríamos que, a largo plazo, la moneda funciona como un instrumento de medición. Nada más.

¿La larga duración? ¿Pero cuándo empieza? ¿Quién la ha observado alguna vez? ¿Qué diferencia epistemológica hay entre tal postura y la de los viejos marxistas que afirmaron haber descubierto la “ley de bronce” de la historia (la disminución tendencial de la tasa de ganancia) y, ante la refutación, se aferraron a la escatología de la Gran Noche?

Cuando ya no es la de unos pocos individuos, inofensivos debido a su aislamiento, sino la de toda una profesión universitaria, semejante negación de la realidad es algo grave. Nos lleva a desplegar los modelos de un mundo que no es el nuestro: un mundo sin dinero y sin sector bancario, donde el capital se acumula por sí solo sin ser producido por nadie y donde el sector productivo, porque se supone que tiene rendimientos constantes de escala, nunca obtiene una ganancia agregada neta. Una galaxia imaginaria poblada por caballeros dotados de una capacidad de cálculo infinita, capaz de anticipar el nivel de todos los precios (entonces, ¿qué hay de los “cisnes negros”?) hasta el final del tiempo, los cuales juegan en mercados eficientes, siempre en equilibrio. Un mundo ergódico, lineal, gaussiano y estable, al que sólo ocasionalmente perturban choques exógenos de origen desconocido, pero que, en promedio y a largo plazo (¿cuándo comienza éste, exactamente?), no alteran las virtudes del cosmos.

En un mundo así, el desempleo involuntario no existe, excepto bajo la forma de una fricción insignificante y temporal. ¿Acaso no sufrimos en Europa desde hace cuarenta años el desempleo masivo y de larga duración? ¿La mitad de los jóvenes en España no están hoy desempleados? Esto se debe, según la microeconomía de la Escuela, a que ellos prefieren tomarse unas vacaciones en lugar de trabajar. A menos que sean víctimas de la excesiva rigidez del mercado laboral: el salario mínimo, los procedimientos de despido...

En un mundo así, si las desigualdades de ingresos y de capital han explotado, esto no puede provenir de algo inapropiado en la forma en que se distribuye la riqueza porque, según la teoría, dicha distribución es, en general, óptima. Cualquier intento serio de corregir las desigualdades, tarde o temprano, conduciría a entorpecer la fina relojería de los mercados. ¿Un financiero recibe más de un millón de euros al mes, cuando está menos calificado que un ingeniero al que se le pagan tres mil euros? La razón de tal discrepancia debe ser clara: es porque la “productividad marginal” del financiero es trescientas veces

mayor que la de ese ingeniero. Y mil veces mayor que la de cualquiera que gana el salario mínimo...

En tal mundo, un fenómeno como la deflación también se está volviendo imposible. ¿Acaso no lucha Japón en una trampa deflacionaria desde hace más de veinte años³? No, es simplemente “desinflación prolongada”. “Además, espera, verás, Japón pronto despegará de nuevo, como España, Portugal, Grecia...” ¿No está Japón, sin embargo, plagado de deudas (privadas y públicas), como casi todos los países europeos?, ¿no es probable que estas deudas obstruyan cualquier recuperación económica? “Es porque, en la mayoría de nuestros modelos, las deudas no existen ...”⁴

Los responsables de la toma de decisiones que trabajan en el “mundo real”, el de las empresas, no se equivocan: ¿cuántos no he conocido para los que la mayoría de los economistas cuentan historias para dormir de pie? Este divorcio es trágico. Tanto para los economistas, muchos de los cuales ya no saben lo que es una empresa (a menos que se trate de una caja negra destinada a producir dinero en efectivo por la gestión inteligente de la zanahoria y el palo infligida a sus empleados⁵), como para los ejecutivos de negocios que se ven privados de los medios para pensar en las consecuencias macroeconómicas de sus acciones⁶.

La situación no es mucho más brillante del lado de las autoridades públicas porque, en el mundo que analizamos los economistas, la política económica tampoco tiene sentido: ¿hemos visto a un médico que entregaría el diagnóstico vital de un paciente a la decisión democrática de la mayoría de sus familiares?

³ Después de haber sufrido él también una crisis de *subprimes* al principio de los años 1990: sin duda un enésimo “cisne negro”.

⁴ Extraña situación en la que todo el mundo no cesa de hablar de deudas y en la que un antropólogo como David Graeber nos explica que ésta estructura nuestras sociedades desde hace cinco milenios, mientras que tantos economistas razonan desde hace un siglo sobre representaciones del mundo ¡en las que las deudas no existen! Véase (2005) Graeber *D. Dette. 5000 ans d'histoire*. Les Liens qui Libèrent, Paris

⁵ *La théorie des incitations* en (2012) Giraud G. *La théorie des jeux*, 3era edición. Flammarion, Paris.

⁶ Como se verá en el libro, la macroeconomía nace, en los años 1930, de la observación que la economía, como la física, conoce fenómenos emergentes: el todo es distinto a la suma de sus partes. Por haber reconstruido la macroeconomía a partir de los años 1970 eliminando *a priori* todo efecto emergente, hemos reducido la macroeconomía al estatuto de microeconomía aplicada.

Si tiene una relación ingenuamente positivista con la medicina, nunca lo hará. Podría matar al paciente. Y la noche del funeral, explicaría a los afligidos padres: “*Too bad*, fue una enfermedad rara, sin precedentes. Lo siento mucho.” Keen insiste con razón en este punto: la compasión de nuestro economista será sincera. Porque realmente cree en la verdad de su “ciencia”. A menos que se enfade y tome un tono severo, al estilo de Molière: “Tu hijo no debería haber muerto. Simplemente, no aceptó sufrir lo suficiente. Otro sangrado más y correría mañana en el jardín. No puedes salvar a nadie contra su voluntad.” ¿Acaso, por casualidad, no habrían causado el “sangrado” (por ejemplo, los planes de ajuste estructural infligidos con pérdida total a los países del sur de Europa) la muerte del paciente? Esta pregunta no puede ser respondida con las herramientas de la teoría económica dominante porque, para ella, el paciente nunca debería haberse enfermado.

A finales del siglo XIX, la física se enfrentaba a un problema importante: ¿cómo explicar el fenómeno establecido por los experimentos de Michelson y Morley que demostraban que la velocidad de la luz en el vacío es independiente del marco de referencia (sin aceleración) a partir del cual se mide? La comunidad de físicos creía en la existencia del éter, una sustancia “sutil”, inaccesible para la experimentación y encargada de explicar lo que la electrodinámica clásica y la gravitación newtoniana no podía justificar. Ahora bien, el experimento de Michelson-Morley (1881-1887) contradujo radicalmente la hipótesis del éter. Consternados, algunos científicos estaban dispuestos a sacrificar la experiencia empírica para preservar el dogma del éter. En Boston, Harvard incluso había construido un nuevo edificio para el Instituto Jefferson, sin el más mínimo clavo de hierro, para evitar interferencias en las futuras mediciones del éter. Se necesitó la audacia de un joven ingeniero aislado en Berna, Albert Einstein, para atreverse a cuestionar la teoría del éter, y proponer, en 1905, la teoría de la relatividad restringida (pronto confirmada empíricamente). El libro de Steve Keen muestra que la mayor parte de la teoría económica contemporánea se basa en conceptos similares a los del éter. Elegantes pero inaccesibles para la experiencia. Y, en su mayor parte -aquí es donde termina la analogía con la física del siglo XIX- incoherente.

Un ejemplo entre muchos: la tasa de desempleo sin aceleración de la inflación (NAIRU). Esta es la tasa de desempleo de larga duración (¿Cuándo... precisamente?) compatible con el equilibrio simultáneo de todos los mercados (en particular el mercado laboral) y con una tasa de inflación constante. Cualquier intento de reducir el desempleo por debajo de este umbral estaría destinado al fracaso y condenado a no tener ningún otro efecto que la aceleración innecesaria de la inflación⁷, con la excepción, por supuesto, de las “reformas estructurales” destinadas a flexibilizar el mercado laboral o a aliviar a las empresas de cualquier carga fiscal. Sin embargo, un país como Suiza ha tenido un desempleo inferior al 5% durante décadas. Y Francia, durante los Treinta Gloriosos⁸, conocía el pleno empleo. Sin embargo, el mercado de trabajo de estos dos ejemplos no se parece en nada a la subasta humana, transparente e idealmente flexible, la única capaz, según la teoría, de reducir el NAIRU. No obstante, según Gregory Mankiw, profesor de macroeconomía en Harvard, y una de las voces sobresalientes de la economía contemporánea, los malos espíritus se equivocan al culpar a los economistas por no ser capaces de medir la NAIRU. En su libro de texto, una de las referencias académicas en los Estados Unidos (y en el mundo), Mankiw explica, en efecto, que los físicos tienen un margen de error al medir la distancia entre las estrellas que oscila entre el 50% y el 100%⁹. Dado que esa inexactitud es tolerable en el mundo bien regulado de la mecánica celeste, sugiere, no hay nada alarmante si los economistas dudamos respecto del verdadero nivel de una noción tan difícil de definir como la NAIRU. ¿No es así?

Puede ser, salvo que la distancia Tierra-Sol se conoce con una precisión de unos diez dígitos después de la coma (<<http://fr.wikipedia.org/wiki/Terre>>). Del mismo modo, el paralaje anual nos permite conocer la distancia del Sol a unas 100 000 estrellas con una precisión más de un millón de veces mayor a la que Mankiew atribuye a los físicos. ¿Cómo puede un profesor universitario

⁷ El lector impertinente no dejará de preguntarse: si el dinero es una pura convención, y si la inflación (precios, salarios y subsidios), como ustedes pretenden, ustedes los economistas, es sobre todo un fenómeno monetario, ¿por qué se ha considerado a la inflación, durante los últimos cuarenta años, como el peor de los flagelos?

⁸ *Nota del traductor*: Se designa con esta expresión a los 30 años que van de 1945 a 1975 durante los cuales el crecimiento de la economía francesa fue particularmente elevado.

⁹ (2010) Mankiw G. N., *Macroeconomics* (7th ed.), Worth publishers, Londres, 2010, p. 395.

(independientemente de su disciplina) atreverse a escribir semejante aberración?, ¿y en un libro de texto? Si la distancia Tierra-Sol es estimada aproximadamente en una unidad astronómica (UA), entonces el margen de error que Mankiw presta a los astrofísicos permitiría a la Tierra estar a una distancia entre 0,5 UA y 2 UA. Sabiendo que Venus está a 0,7 UA y Marte, a 1,5 UA del Sol, tenemos derecho a preguntarnos: ¿En qué mundo vive Mankiw? En el mundo de los economistas *mainstream*.

La fuerza de *La Economía Desenmascarada* es proponer una deconstrucción sistemática y razonada de ese mundo. Hasta donde yo sé, nadie había intentado, hasta ahora, articular todas las críticas que se pueden hacer sobre el corpus neoclásico. No sólo las críticas externas (el sentido común, como todos los experimentos de laboratorio, indican que los seres humanos no son de ninguna manera como el *Homo oeconomicus* de la teoría), sino también, y sobre todo, las críticas internas: la incoherencia de la “ley de la demanda”, las debilidades del concepto de competencia perfecta, la controversia de Cambridge sobre el capital, la contradicción inherente a la llamada “crítica de Lucas”, el carácter profundamente anti-keynesiano de la economía “nekeynesiana”, etc. ¿Qué queda al final de este viaje? Ruinas humeantes. Incluso la idea, por antigua que sea, de que los precios de mercado nacen de la confrontación de una demanda y una oferta, se ve socavada: con ella colapsa la última justificación del “precio justo” tal y como fue desarrollado, en el siglo XVI, por los pensadores de la escuela de Salamanca (Martín de Azpicuelta, Luis Saravia de la Calle), en reacción a la manipulación del dinero por parte de los monarcas. No, el valor de los bienes y servicios no está determinado en última instancia por la igualdad de oferta y demanda. En todo caso, la teoría que afirma esto incumple su promesa. No por cuestiones secundarias, sino porque no llega a presentar las pruebas. Así que la teoría económica, si queremos que sea otra cosa que una serie de cuentos de hadas, necesita ser reescrita de arriba a abajo.

Cometer errores es parte del proceso normal inherente a la investigación científica. El propio Einstein cometió un error al añadir una constante cosmológica a su modelo del universo, con el fin de garantizar la estabilidad de este último. Después de que Edwin Hubble demostró que el universo se está expandiendo, Einstein se referirá a su constante como su “error más grave”. Además, posteriormente, hemos tenido que volver a corregir las ecuaciones iniciales del modelo cosmológico relativista para tener en cuenta la aceleración de esta expansión

bajo el efecto de la energía oscura, un concepto en sí mismo sujeto a controversia, lo que hace constar el hecho de que la física, también, posee sus oscuridades.

La economía contemporánea, y esta es otra lección en este libro, se niega a admitir sus errores salvo bajo una forma estrictamente retórica. Como consecuencia, resulta incapaz de aprender de sus fracasos. Y, de hecho, mientras que todas las ciencias fueron profundamente rediseñadas durante el siglo XX (como la teoría matemática de conjuntos, la mecánica cuántica y relativista, la genética, etc.), la economía contemporánea no es más que un refinamiento más o menos sofisticado de un paradigma derivado de la “psicología racional”, desarrollada a principios de la década de 1870. Como si las principales contribuciones de Schumpeter, Keynes, Kalecki, Sraffa, Minsky... no hubieran aportado nada a la inteligencia de los principales acontecimientos económicos del siglo XX.

Sin embargo, gran parte de las críticas en este libro han sido formuladas por economistas ortodoxos. Durante el siglo pasado, las voces más autorizadas se han elevado para advertir que los cimientos del edificio habían sido puestos al revés (Schumpeter, Samuelson, Debreu, Solow, Kydland, Prescott, Mas-Colell, Fama...). Pero sus protestas fueron olvidadas, o enterradas bajo un diluvio de enmiendas que, sin cambiar nada a lo esencial, podían dar la impresión de que el problema ya había sido tratado. A menos que los denunciantes, después de haber cambiado de opinión, se hayan reconciliado con la “doctrina sana” y hayan denunciado sus propias críticas anteriores, sin explicar nunca, además, por qué se habían equivocado al dar la voz de alarma. Uno piensa en las “confesiones espontáneas” de los juicios de Moscú...

El lector, asombrado, sin duda recordará: los veteranos bolcheviques que comparecieron en juicio bajo Stalin tenían interés en acusarse a sí mismos a fin de morir rápidamente, salvándose así de sufrimientos atroces. Entonces, ¿qué temen los economistas *mainstream*, que guardan silencio sobre las inconsistencias de su teoría o sus contradicciones con la experiencia empírica diaria? Nada, salvo el riesgo de ser marginados en el mundo académico, de no poder publicar en ninguna revista líder, de perder sus carreras. Y, por lo tanto, no poder beneficiarse nunca de la ganancia a la que las *revolving doors* (en los Estados Unidos como en Europa) dan acceso: la de los consultores financieros, en particular, que, de la noche a la mañana, pueden multiplicar su “productividad marginal” por 10, 50, 100... Seamos justos: la mayoría de nosotros ni siquiera sabe que hay

un problema con la teoría. No hay nada en la profesión que nos anime a dar un paso atrás y a arriesgarnos a dirigirle una mirada crítica.

Steve Keen es uno de los raros economistas que se atreven a correr tal riesgo.

Cada año, me encuentro con estudiantes de economía literalmente deprimidos: siendo que se habían embarcado en sus estudios con la esperanza de aprender cómo ayudar al mundo a salir de sus problemas, se ven obligados a estudiar una disciplina que, en su parte esencial, se reduce a pequeños ejercicios de microeconomía cuya conexión con la vida real les escapa en gran medida. Si bien, generosamente, querían inventar las formas de actuar, vivir, producir, consumir que harían a este mundo menos injusto mañana y les permitirían hacer frente al formidable desafío del cambio climático, se enfrentan a una teoría de la “armonía preestablecida” junto a la cual la de Leibniz y el Dr. Pangloss todavía peca por el exceso de pragmatismo. ¿El concepto de justicia social? Un sin sentido para la economía, nos explica Hayek. ¿Calentamiento global? Una pregunta secundaria: tan pronto como las inversiones necesarias para la transición ecológica se vuelvan rentables (¡y, dado el desastre anunciado, lo son!), los mercados eficientes las apoyarán¹⁰ ...

Con muy pocas excepciones, las principales universidades y escuelas internacionales, revistas internacionales de nivel 1, libros de texto de referencia... todos enseñan, se refieren o bien obligan a referirse a un corpus central que se deriva de las teorías de la escuela neoclásica a la que se dedica esta obra, incluso los “neo keynesianos” se basan en ella. Este corpus *mainstream* goza de la influencia suficiente como para que los economistas expertos que asesoran a los centros de poder político (gobiernos, la Comisión Europea) y las principales instituciones (el FMI, el Banco Mundial, los bancos centrales, etc.) se refieran sistemáticamente a él, a menos que puedan justificarse ampliamente siempre que no razonen “dentro del marco”. Los estudiantes que conozco no tienen, por lo tanto, nada excepcional, salvo el coraje de indignarse.

¹⁰ Véase (2012) Giraud G. *Illusion financière e*, Les Éditions de l'Atelier, Ivry-sur-Seine.

A veces los más intrépidos se atreven a sincerarse a algún profesor de economía: “No es de extrañar su frustración, queridos niños, escuchan como respuesta, son ustedes nulos en matemáticas. ¡Así que no traten de ocultar su mediocridad bajo el manto de una protesta ignorante!” Sin embargo, los raros matemáticos auténticos que se interesan en la economía, generalmente se retiran molestos preguntando respecto a los habituales sistemas de ecuaciones lineales alrededor de un punto fijo al que se supone localmente estable: ¿Pueden enseñarnos algo relevante sobre el mundo altamente no lineal, complejo (en el sentido técnico del término) y caótico (idem) que es el nuestro? A menos que decidan atacar el problema de frente, y proponer una alternativa profunda a la vulgata dominante. Esto es lo que hizo John M. Keynes, un probabilista por formación, también Richard M. Goodwin, un matemático de Harvard.

Por lo tanto, los problemas de la economía contemporánea no surgen del uso excesivo de las matemáticas, sino de su mal uso, a veces únicamente con el propósito de excluir a los curiosos que pueden hacer preguntas perturbadoras. Con el fin de hacer oír esto, y para demostrar que es posible hacer economía inteligente “para los nulos (en matemáticas)”, Keen eligió escribir un libro sin la más mínima ecuación.

En cuanto al modelo cíclico de Goodwin, él constituye la versión elemental de la teoría alternativa de Keen. Su autor, por supuesto, no afirma que este último es el único candidato para reemplazar la teoría dominante moribunda: se encarga de presentar a su lector a la media docena de enfoques alternativos actualmente en la carrera. De esta manera, se abre otro mundo ante nuestros ojos: una economía en la que los trabajadores desempleados y empleados a tiempo parcial quisieran trabajar más pero no encontrarán trabajo, y no lo encontrarán inclusive después de que el salario mínimo haya sido suprimido. Un mundo, como el nuestro, donde los bancos privados crean dinero todos los días; donde la acumulación de deudas (privadas primero, luego públicas) conduce al conjunto de la economía a la ruina; donde el poder público tiene una misión esencial, la de estabilizar un sistema que, sin él, resulta profundamente inestable. El final del libro atestigua esto: hay alternativas al corpus dominante. Esto elimina nuestra última tentación, como economistas, de persistir en el razonamiento con modelos que algunos de nosotros sabemos que son inconsistentes, con el argumento de que serían las únicas herramientas a nuestra disposición. Cuando hay una teoría heliocén-

trica coherente, e incluso varias, ¿por qué empeñarse en pretender que el Sol gira alrededor de la Tierra?

Por supuesto, y esto lo reconocen fácilmente los economistas “ortodoxos”, la economía ha desbrozado muchas más opciones teóricas que las que estructuran la economía neoclásica. Por supuesto, la enseñanza puede ser, en algunos campos, plural y abierta. Pero esta diversidad aparente no debe alimentar ilusiones: la mayor parte del pensamiento dominante en la economía está directamente, y exclusivamente, inspirado por el corpus central que Keen deconstruye. Porque también puede proclamarse “pluralista” aquel que, en lugar de enriquecer la economía con otras formas de ver el mundo, contribuye a fortalecer su paradigma dominante (y a empobrecer las disciplinas vecinas) mediante la colonización de todo el campo del conocimiento humano: sociología, historia, antropología, ética... imponiéndoles el marco conceptual neoclásico.

Algunos reconocerán en estas estrategias de recuperación la ductilidad del “nuevo espíritu del capitalismo” analizado por Boltanski y Chiapello¹¹. En cualquier caso, no era tan fácil, por lo tanto, señalar cuál es el corazón de este corpus central. Tal vez sea el primer crédito de Steve Keen el haberlo identificado.

El problema no es el de una simple polémica bizantina. ¿Así que no aprendimos ninguna lección del período de entreguerras? ¿Hemos olvidado la victoria electoral democrática de Hitler en enero de 1933, después de tres años de austeridad fiscal orquestada por el canciller Heinrich Brüning en un país sumido en la deflación como resultado del colapso de 1929? ¿Por qué algunos de nosotros pretendemos creer que el desvío antidemocrático de Alemania está vinculado al episodio de hiperinflación de Weimar, siendo que este último tuvo lugar en... 1923? Hacer estas preguntas es recordar la responsabilidad cívica de los economistas: no sólo asesorar a los responsables de la toma de decisiones financieras y al príncipe, sino también iluminar a la opinión pública, el único garante de la legitimidad democrática de nuestras decisiones.

Que este libro contribuya al debate que estallará tarde o temprano, tanto en las aulas como en los pasillos de los ministerios y de los bancos cen-

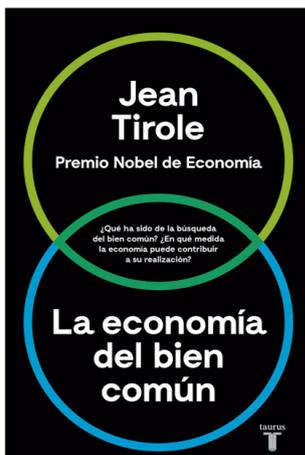
¹¹ *Nota del traductor.* Véase (2011) Boltanski L. y Chiapello E. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Gallimard.

trales, en las columnas de los periódicos y en los programas de televisión: el cuestionamiento necesario de una teoría económica, la nuestra, que no sólo no nos ayuda a sanar las heridas que los colapsos financieros infligen a nuestra sociedad, sino que también contribuye, por su ceguera, a propiciar nuevas crisis¹².

¹² Agradezco a Alain Grandjean, Ségolène Lepiller y Cécile Renouard por su lectura de algunos capítulos de la excelente traducción de mi estudiante, Aurélien Goutsmedt. Gracias también a las ediciones de l'Atelier por su apoyo.

Jean Tirole, *La Economía del Bien Común*. México: Penguin Random House, 2017¹

Laura Lisset Montiel Orozco²



Existen dos pilares en los cuales la sociedad moderna está organizada: la economía de mercado capitalista y el Estado. En primera instancia, la economía de mercado es la forma de intercambio que predomina a nivel global, y en segundo lugar el Estado, en su papel de proveedor de un marco jurídico de regulación y corrector de las fallas del mercado.

Este modo de organización ha sido totalmente desastroso y desigual, tanto para la sociedad como para el medio ambiente, ya que ha generado una desigual distribución de la riqueza a lo largo y ancho del mundo, conduciendo a pobreza de masas,

a desplazamientos y a migraciones internas y externas.

Si bien, el libro en reseña fue escrito en el 2017, leerlo en el panorama actual obsequia al lector un oasis en el desierto de los tecnicismos economicistas que

¹ Director de la Fundación Jean-Jacques Laffont de la Escuela de Economía de Toulouse, Francia, laureado en 2014 con el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel, “por su análisis del poder de los mercados y la regulación”.

² Estudiante del Doctorado en Ciencias Económicas (MDCE) de la UAM. Correo: lauralissetmontiel@gmail.com

han dominado los últimos avances de la ciencia económica. Ofrece un abanico de ideas para proponer soluciones a las hecatombes tanto económicas como sociales, de salud y ambientales que se viven en el contexto actual de crisis global, económica y sanitaria.

Para comprender el concepto de bien común, se recurre a los juicios de valor y a situarse “tras el velo de la ignorancia” con el método de abstracción inaugurado por Thomas Hobbes y John Locke en la Europa del siglo XVIII, el cual consiste en preguntarse: ¿si el lector aún no hubiese nacido, en qué sociedad le gustaría vivir? ¿Si fuera capaz de elegir su género, raza, posición geográfica, económica, cultural, etc., qué lugar ocuparía en la sociedad? Y, más preciso aún ¿qué sociedad quiere tener?

El bien común se entiende y conserva cuando existe convergencia entre el interés individual y el interés general. Por lo tanto, los bienes comunes son todos aquellos que detrás del “velo de la ignorancia” pertenecen a la comunidad: el planeta, el agua, el patrimonio, la sanidad, la biodiversidad, la tecnología, la salud, etc. La economía, al ser una ciencia social y humanística debe contribuir a la realización del bien común.

Asimismo, el discernimiento de la dinámica e interacción entre la economía de mercado capitalista y el Estado, recae sobre las ciencias sociales y humanísticas, pero en particular en la economía, que es capaz de explicar a cabalidad el vínculo entre ambos pilares antes mencionados, los cuales no son antagónicos, sino complementarios; además, están sujetos a un constante escrutinio científico y a permanentes renovaciones para su concepción y funcionamiento.

En este sentido, el libro aborda cinco grandes temas: en la primera y segunda parte, se razona sobre el papel de la ciencia económica, el economista y su labor como investigador para con la sociedad; en la tercera, se analiza una nueva concepción del Estado desde sus orígenes hasta el vínculo existente con el mercado, se detallan las fallas y se proponen soluciones afines al bien común, además de abordar los otros tipos de organización económica no predominantes pero en las cuales el beneficio es un medio y no un fin; en la cuarta parte, se sitúa al lector frente a los desafíos macroeconómicos que consternan y ocupan a la mayoría de los científicos: el clima, el desempleo y otras problemas recientes; y, finalmente, en la quinta parte, se reflexiona sobre cuestiones que deben formar parte del debate público, tales como la revolución digital y los nuevos modelos

económicos, los desafíos industriales, políticas de competencia e industriales y regulaciones sectoriales.

En la reflexión del papel del economista en la sociedad, como científico, docente, investigador, etc., Jean Tirole afirma que debe “contribuir a mejorar la regulación sectorial, financiera, bancaria y medioambiental, el derecho a la competencia; debe mejorar nuestras políticas monetarias y fiscales; (...) debe ofrecer elementos para vencer la pobreza en los países subdesarrollados, hacer que las políticas de sanidad y educación sean más eficaces y justas, prever la evolución de las desigualdades, etc.” (p. 266). Sin embargo, destaca la necesidad de una cultura en economía que involucre a dichos profesionales en el debate público y facilite la comprensión de los mensajes técnicos a aquellos agentes que no tienen pericia en temas abstractos y teóricos de la economía, pero toman decisiones fundamentales, desde el electorado que elige a sus representantes, hasta los políticos encaminados a proponer políticas públicas. Finalmente, en el ámbito de la investigación, los investigadores deben tener el derecho a publicar libremente, sin sesgo o presión política alguna, por esconder sus afinidades políticas. El proceso de construcción científica y crítica debe estar acompañado de propuestas alternativas útiles y viables, y defender la edificación de una ciencia neutral, en beneficio del bien común.

Durante el último medio siglo, la evolución de la ciencia económica se ha nutrido de gran rigor científico y amplitud de teorización, gracias a las matemáticas, la teoría de juegos y la teoría de la información, que son los aportes más relevantes centrados en explicar y proponer soluciones a los enormes fallos de mercado. Sin embargo, los análisis donde intervienen dilemas éticos escapan a los fundamentos de la teoría económica, como la ley de la oferta y la demanda; en particular, para aquellos intercambios que involucran la vida, la dignidad y los juicios de valor. En ellos, los principios económicos de racionalidad e individualismo metodológico no son válidos, ya que en los últimos años se ha demostrado por las neurociencias en la economía y la psicología, que los humanos reaccionan a fenómenos psicológicos colectivos como la empatía, los estereotipos y la filantropía.

En años recientes, se ha observado el creciente ascenso de populismos de derecha e izquierda perpetuados en parte por una carencia de cultura económica, ya que estos son ajenos a los principios básicos de finanzas públicas, llegan o se per-

petúan en el poder valiéndose de los miedos de la sociedad, como la xenofobia, el miedo a lo extranjero (el caso del Brexit es un ejemplo nítido) y llevan a cabo peligrosos esquemas de políticas públicas que desembocan en profundas crisis. En este contexto, el papel del economista es hacer perceptible la ciencia económica para la sociedad y para la clase política. Además, los economistas tienen que involucrarse en el debate público para mejorar los diagnósticos y sus propuestas. Por lo tanto, para comprender la relevancia y dinámica del segundo pilar de la sociedad moderna, el Estado, se analiza su vínculo con la economía de mercado en su labor de ente regulador y corrector de los enormes fallos subyacentes.

Con respecto al papel del Estado, en la tercera parte del libro el autor profundiza en la necesidad de una nueva concepción de éste. En sus orígenes, sus funciones eran: suministrar empleo a las familias por medio de la función pública, y proveer bienes y servicios con la ayuda de empresas públicas; sin embargo, en su visión moderna, acorde con la realidad actual, se ha convertido en un ente regulador de empresas, que busca lograr contrapesos en la competencia de mercado con la finalidad de crear un escenario de competencia sana. Asimismo, debe verificar la existencia de un sistema financiero autosuficiente, que no dependa de la función del prestamista de última instancia. Evidentemente, requiere existir en él una visión de respeto por la preservación del medio ambiente; su proclividad a otorgar la sanidad como un derecho o bien común, y su convicción de proteger los derechos laborales. Para ello, se inspecciona sobre el conflicto entre los funcionarios públicos y los intereses políticos, ya que a menudo se pierde claridad.

Se propone y argumenta una reducción y descentralización del Estado y de los funcionarios públicos, al sostener que tienden a desviarse de sus deberes en favor de la simpatía del electorado para perpetuarse en el poder: los funcionarios deben estar al servicio de los ciudadanos y no al servicio del Estado. Destaca que existe un gasto excesivo en la representación parlamentaria para el caso de Francia, que tiene 348 senadores y 577 diputados, en contraste con Estados Unidos, que tiene 100 senadores (en el caso de México, son 128 senadores y 500 diputados). En este contexto, existe duplicidad de funciones, lo que entorpece el proceso de gestión pública y crean espacios para la corrupción.

Asimismo, dentro de los límites del Estado, se encuentran los intereses particulares políticos, que toleran la postergación en la planificación de políticas públicas de largo plazo, a las que se sustituye con políticas cortoplacistas, que

aseguran la simpatía de los votantes en las elecciones. Por ello, el autor propone una reforma del Estado en que existan instancias independientes encargadas de cada función y con ello se viabilicen funcionarios con libertad de gestión, sujetos a estrictas y continuas evaluaciones. Con ello se podría garantizar que el Estado moderno sea capaz de hacer frente a los desafíos de la sociedad sin preocuparse por la simpatía del electorado.³

Posteriormente, para cerrar el análisis de la tercera sección, se hace un bosquejo de las formas alternativas de funcionamiento de las empresas y su viabilidad. Dentro de cada empresa existe una gobernanza para la toma de decisiones, como la gestión de los recursos humanos, investigación, decisiones de competencia, estrategias de fusión y adquisiciones y en caso de la gobernanza capitalista, gran cantidad de los recursos provienen de inversores y accionistas, los cuales tienen injerencia en la toma de decisiones internas. En contraste, las cooperativas y otras empresas principalmente agrícolas sufren la desconfianza de los inversores. Ante la incertidumbre de una buena gobernanza de los trabajadores comunitarios, las empresas capitalistas que buscan adquirir capital optan por la capitalista y entregan el control a los inversores.

En suma, “Una buena organización de la vida económica promueve un abanico de modos de gobernanza” (p. 668). Aunado a esto, las empresas, deben cumplir con la responsabilidad social de las empresas (RSE) en su adopción de preocupaciones ambientales y económicas, pero no desde el poder coercitivo, sino desde el voluntario, obedeciendo a una convicción. A esto se le conoce como la filantropía delegada, en la cual las personas estarán más dispuestas a la adquisición de aquellos bienes que provengan de comercio justo y con RSE. No obstante, la teoría de la información interviene al existir problemáticas, para comprobar la veracidad de que las empresas son socialmente responsables. Por lo tanto, la empresa querrá involucrarse en las causas justas y no únicamente en

³ Esto explica por qué, en países como México, aún predominado una visión de políticas económicas de corto plazo, un éxito incuestionable es la independencia de los bancos centrales que, antes de ésta, fueron cómplices de procesos hiperinflacionarios en periodos preelectorales. Además, el autor explica que la crisis *subprime* tuvo entre sus orígenes la búsqueda de popularidad del presidente George Bush, impulsado el argumento de que sus electores tuvieran mejor acceso a la propiedad inmobiliaria. Esto culminó en una burbuja especulativa que, al explotar, originó la crisis financiera más profunda hasta ese momento del siglo XXI.

las lucrativas; estas son una respuesta a la economía de mercado para resolver el problema de suministro de bienes públicos.

Las últimas dos partes del libro resultarán al lector de mayor interés debido a la contemporaneidad de los temas examinados, ya que el análisis se sitúa en fenómenos que difícilmente se encontrarán en la literatura de teoría económica del siglo pasado, en gran medida por lo flamante de estos fenómenos: crisis ambiental, economía digital, crecimiento del sistema financiero, digitalización del mundo laboral, nuevos desafíos fiscales, el ascenso de la *Big Data*, entre otros.

En primer lugar, se aborda el desafío macroeconómico climático, que se ha intensificado por la constante emisión de gases de efecto invernadero (GEI), en parte debido al mal diseño del protocolo de Kioto y sus consecuentes reuniones internacionales. Destaca la incapacidad de crear coaliciones internacionales que han fracasado en el fenómeno, a causa del “síndrome del parásito”; es decir, la inacción de unos países esperando beneficiarse de los esfuerzos del prójimo. Aunado a esto, se observa el problema de postergación de las negociaciones, en que los grandes emisores, vanguardia en crecimiento económico, tendrán mayor poder de negociación. Se ha demostrado que las políticas dirigidas aumentan el costo de las políticas medioambientales, y se plantea como única solución plausible para combatir el cambio climático la adopción de políticas de coalición que lleven a todos los países a tomar consciencia del fenómeno voluntariamente (mediante la compartición de riesgos).

Se dedica un apartado al desempleo, en el cual se estudia la relación con la gran desigualdad actual, que tiene sus orígenes en la cualificación del trabajo. Así, el autor explica que los empleos mecánicos, con menor demanda de conocimientos abstractos, serán desplazados inevitablemente, generando una profundización de la desigualdad. Si bien existe desempleo estructural, el problema se agrava por el auge reciente de la tecnología digital y la forma en que ésta ha modificado la estructura de las relaciones sociales.

Al hacer un recorrido por la crisis financiera del 2008, Tirole explica que sus orígenes se deben al interés político particular de crear la ilusión de bonanza económica con fines electorales. Las políticas monetarias que desde los años 2000 mantuvieron tasas de interés sorpresivamente bajas, generaron y han alimentado la existencia de burbujas especulativas. Uno de los problemas actuales es el surgimiento de los derivados y *swaps*, que se alejan de la comprensión de

las autoridades, y por tanto estas son incapaces de monitorear los mercados en búsqueda y prevención de crisis financieras futuras.

Asimismo, se analiza la crisis europea de la zona euro, en la cual los países del sur han dejado rezagada su integración económica, y su situación financiera interna es complicada. Al respecto, se destaca la necesidad de retomar el ideal de la Europa unida y con igualdad, que es un condicionante para la recuperación de la economía y para aliviar sus pérdidas socioeconómicas.

En la última parte del libro, se analiza la relevancia de la política de competencia y la política industrial. El autor hace un recorrido sobre los aportes más recientes de la economía industrial, la cual fue inaugurada por autores franceses como Atoine-Augustin Cournot, Jules Dupuit y Joseph Bertrand. En los aportes más recientes, se profundiza en la interacción entre el Estado y el mercado, en la cual las ineficiencias en el suministro de servicios públicos (telecomunicaciones, energía, correos, transporte ferroviario) han sido resultado de la falta de regulación que hace que su producción recaiga en monopolios que ofrecen calidad mínima de sus servicios, protegidos por el poder del mercado. Aquí, la intervención de la política industrial es fundamental, además del surgimiento de las pequeñas y medianas empresas, que se han convertido en la nueva dinámica de mercado. La solución que propone Tirole radica en el perfecto balance de una regulación incentivadora: responsabilizar a la empresa y motivarla a que sea eficaz para la colectividad.

Al razonar la forma en que la economía digital ha modificado las relaciones comerciales y, por lo tanto, las cadenas de valor. La economía digital impone grandes desafíos para la ciencia económica, la sociedad, y el Estado en cuanto a la exploración de nuevos mecanismos de fiscalidad. En términos de desigualdad, los cambios recientes han generado numerosos excluidos que no se han adaptado al cambio, no obstante, las cinco empresas que dominan el universo digital, Gafam: Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft. Estos gigantes de la tecnología han modificado la interacción entre usuarios, bienes y servicios; han creado necesidades que antes no existían y su poder radica en los datos personales individuales que poseen de cada usuario del mundo y su crecimiento está en función del crecimiento del mercado financiero.

En este marco cabe hacer la observación de que, gracias a la digitalización, se ha creado más diversidad en la posibilidad de empleos, algunos menos presenciales y, aunque *ex ante* a la pandemia existía renuencia al aislamiento, ya

que se le consideraba el peor escenario, los trabajadores autónomos veían en la reagrupación mediante el *coworking* una salida para mantenerse en contacto humano y crear un ambiente fértil al surgimiento de nuevas ideas.

Hoy en día, el peor escenario del libro se ha cumplido, en un contexto de pandemia y crisis económica: el retroceso educativo en países como México es sumamente delicado. El IMCO (2021) estima un abandono de los estudios de más de 628 mil jóvenes y que la pérdida de conocimientos tendrá consecuencias de una reducción del 8% en sus ingresos futuros laborales (Boletín IMCO, Julio, 2021, en <https://imco.org.mx>). Debido a las nuevas tecnologías, la clase asalariada disminuirá su cuantía, ya que crecerá el trabajo autónomo y, parcialmente, esto ayudará a explicar la acentuación de la desigualdad por causas digitales: los empleos innovadores se llevarán la “tajada del león” y serán fundamentales para explicar la redistribución del ingreso.

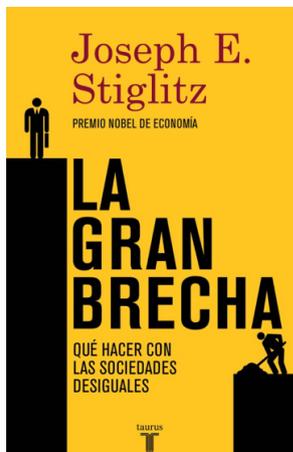
En cuanto a la innovación y propiedad intelectual, la modalidad en que los países gestionan las patentes y las innovaciones incidiendo en su crecimiento es razón para que el autor cuestione la teoría clásica del crecimiento, y recuerda que Robert Solow demostró que no sólo se trata de la acumulación del capital, sino de investigación y desarrollo (I+D). En este panorama, se necesitan universidades que además de ofrecer formación de calidad procuren investigación de punta y animen a los estudiantes al emprendimiento. Después de todo, “hoy, mucho más aún que en 1956, la innovación tecnológica está en el centro del mecanismo de crecimiento. La economía del siglo XXI es, como se dice, la del conocimiento; y, evidentemente, la de una mutación tecnológica de gran amplitud” (p. 1,596).

Finalmente, Tirole reflexiona sobre la importancia de la regulación sectorial, y propone la priorización de la competencia para que la asimetría de información no afecte la calidad de los servicios proporcionados, la competencia y el servicio público, a pesar de que los economistas Atkinson y Stiglitz demostraron en su teorema que existen formas de reducir la desigualdad mediante los impuestos sobre la renta, siendo la forma más eficiente vincular la gobernabilidad interna de las empresas con los incentivos pro sociales.

En conclusión, el libro ofrece un panorama enriquecedor de los grandes desafíos modernos para la teoría económica, y su capacidad explicativa del vínculo entre el Estado y el mercado. Además, señala los retos que acompañan a la explosión de la economía digital y por qué se ha agravado la desigualdad, y propone soluciones plausibles y un terreno fértil de reflexión para mejorar la búsqueda y realización del bien común en los ámbitos académico y empírico.

Joseph E. Stiglitz, *La Gran Brecha. Qué hacer con las Sociedades Desiguales*. México: Taurus, 2015

Karla Yareth Torres Busqueño¹
Luis Alberto Islas Ochoa²



El libro que aquí comentamos trata sobre la desigualdad. Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía 2001 y actual catedrático de la Universidad de Columbia, aborda el tema de la desigualdad económica y política en Estados Unidos en los últimos años. Si bien es cierto que considera que el problema de la desigualdad es en parte consecuencia de problemas estructurales propios del sistema económico estadounidense desde hace décadas, profundiza en el estudio de las causas y efectos de la crisis financiera, y después económica, de 2008 – 2009, a la que se conoce como la “Gran

Recesión”.

El libro es una recopilación de diversos artículos organizados en ocho partes con diversos temas, desde el prelude de la Gran Recesión en el gobierno de

¹ Estudiante del Doctorado en Estudios Sociales, línea Economía Social de la UAM-Iztapalapa. Correo: luisinislas@hotmail.com

² Estudiante del Doctorado en Estudios Sociales, línea Economía Social de la UAM-Iztapalapa. Correo: kybus@hotmail.com

Bush (2001–2009), hasta como “poner a funcionar” de nuevo la economía norteamericana, pasando por el estudio de las causas y consecuencias del aumento de la desigualdad y la contribución del aparato político al ensanchamiento de la brecha de desigualdad.

El argumento fundamental del libro es que el nivel de desigualdad que existe en ese país y en el mundo no es inevitable ni tampoco es consecuencia de las leyes inflexibles de la economía; más bien es el resultado de políticas y estrategias diseñadas por intereses humanos.

Stiglitz denomina la “gran brecha” al abismo que separa a los más ricos, el 1%, del 99% restante, y expone que las diferencias entre estos dos grupos no se limitan al nivel de ingreso percibido, sino que tienen distintas preocupaciones y estilos de vida. Mientras la inmensa mayoría de la población se preocupa por cómo pagar la educación universitaria de sus hijos o la hipoteca de la casa que habitan, o por las dificultades económicas que enfrentarían si algún miembro de la familia se enferma gravemente. Mientras tanto, los integrantes del 1% se preocupan por el nuevo auto o avión a comprar, por el destino turístico de sus próximas vacaciones o por la mejor manera de proteger su dinero frente a los impuestos.

La gran brecha lleva mucho tiempo formándose y ensanchándose. El autor describe, a manera de anécdota, cómo fue vivir las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, época conocida como la “edad de oro” para Estados Unidos, periodo en que la tasa de crecimiento estadounidense aumentó a ritmos nunca vistos y los beneficios de ese crecimiento se repartieron “equitativamente” entre los diferentes segmentos sociales; de hecho, “las rentas de los más pobres crecieron más deprisa que las de los más ricos” (p. 12). Sin embargo, y a pesar de que creció en una familia de clase media alta, como el mismo apunta, le fue evidente que Estados Unidos no era la tierra de las oportunidades que decía ser, porque algunos tienen muchas y bastantes muy poco. Esto lo motivó a dedicar sus estudios doctorales, en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) a analizar los determinantes de la distribución de las rentas y la riqueza. En palabras del autor: “Me hice economista no sólo para comprender las desigualdades, sino también con la esperanza de poder hacer algo para remediar los problemas de ese tipo que asolaban al país” (p. 14).

Sin embargo, el estudio de la desigualdad económica no era un tema que interesara a los economistas de aquella época. El argumento generalizado que

se esgrimía era que la mejor manera de ayudar a las personas en situación de pobreza era aumentar el tamaño del “pastel” (PIB) y así, todas las partes recibirían una parte mayor. Aquí surgen dos aspectos fundamentales: la eficacia y la distribución; es decir, buscar aumentar el beneficio económico y cómo distribuirlo. El argumento es el punto de inflexión en la concepción sobre el manejo de la economía: debido a que las posturas del crecimiento económico estaban en auge, y dominaban en gran parte la opinión pública, la mayoría de los economistas no prestaba atención a las desigualdades crecientes en el mundo. Una característica fundamental de esa postura es el papel que ocupa el economista: la única tarea del economista era descubrir como aumentar al máximo el tamaño de la tarta. La forma de repartirla y distribuirla era una cuestión política, ámbito del que los economistas debían mantenerse alejados.

Esa ausencia de un debate sobre las condiciones de la desigualdad económica fue lo que hizo al autor preguntarse por qué debía importarnos el enorme aumento de las desigualdades; y la respuesta no solo tiene que ver con aspectos relacionados a la justicia social, los principios y la moral, sino también con el funcionamiento de la economía y la sociedad en general. Además, argumenta que “la fuerza de Estados Unidos ha residido siempre en su *poder blando* y, sobre todo, en su influencia moral y económica” (p. 16), por lo que es inconcebible su nivel de desigualdad. El aumento de las desigualdades en Estados Unidos ha hecho evidente el fracaso de su modelo económico. Mientras China sacó a más de 500 millones de personas de la pobreza en los últimos años, el estancamiento se apoderó de la clase baja y media estadounidense. Una de las consecuencias de la desigualdad es la exclusión de grupos sociales vulnerables; entonces, un modelo económico que no beneficia a la mayoría de sus ciudadanos no se puede convertir en un modelo que otros países tomen como ejemplo.

A partir de experiencias personales y académicas expuestas en el libro, el autor explica que las políticas aplicadas por el modelo económico dominante sólo han provocado el ensanchamiento de las brechas desigualitarias. Sin embargo, también argumenta que políticas diferentes podrían traer beneficios diferentes, como un mejor desempeño económico y una consecuente disminución de las desigualdades.

El libro funciona con cierta línea cronológica: inicia con un preludio compuesto por cinco artículos cortos al que intitula “Asoman las grietas”, y termina con una sección de seis artículos a la que intitula “Poner a Estados Unidos a Trabajar

de nuevo”, para después agregar un epílogo-entrevista “Sobre la mentira de que el 1% más rico impulsa la innovación y por qué la presidencia de Reagan fue el punto de inflexión para las desigualdades de Estados Unidos”. Las primeras páginas exponen que un grupo de economistas al que pertenecía el autor llevaba más de tres años advirtiendo a las autoridades sobre la magnitud de la crisis que se avecinaba. La Gran Recesión fue el momento en que el nivel de desigualdad estadounidense reveló parte del verdadero funcionamiento del sistema económico actual. Stiglitz argumenta que: “La construcción de la Gran Recesión está íntimamente unida a la creación de la gran brecha en Estados Unidos” (p. 27).

Para él, la gran culpable de la crisis y del aumento de la desigualdad en general fue una combinación entre ideología y presión por parte de los grupos de interés. Específicamente, se centra en la creencia que los mercados sin regular son forzosamente eficientes, creencia muy arraigada en el ideario del economista conservador, a pesar de que hay extensos debates que muestran que no es así: el sistema capitalista se ha caracterizado desde su creación por enormes fluctuaciones económicas y una tendencia inherente al aumento de la desigualdad.

Además de la carga ideológica descrita, otro elemento que conformó la crisis fue la no poca hipocresía de quienes argumentan que el Estado no debe intervenir en el funcionamiento de los mercados. Pero, en cuanto los embates de la crisis comenzaron, los defensores de la “economía libre” no dudaron en recibir ayuda del Estado en forma de muy costosos rescates financieros. Es decir, la clase dominante, ese 1%, los causantes de la crisis, lograron algo: privatizar las ganancias y socializar las pérdidas. Todos pagamos, y seguimos pagando, la avaricia de unos cuantos.

El autor argumenta que el funcionamiento del sistema financiero es un factor importante para el aumento de la desigualdad y una causa fundamental del mal desempeño económico de los últimos 30 años. El sector financiero tiene la cualidad de captar rentas y apropiarse de la riqueza; hay dos formas de volverse rico: aumentando el tamaño del “pastel” o tomando un pedazo más grande, aunque el pastel no cambie de tamaño o incluso se vuelva más pequeño. Y, en la cima del sector financiero, los ingresos tienen más que ver con la segunda forma, donde gran parte de lo que se obtiene es gracias a la manipulación de los mercados en perjuicio de la base de la pirámide económica.

Las políticas impuestas por el modelo económico actual han fracasado en gran parte del mundo: en África disminuyó la renta *per cápita*, en América Lati-

na surgió el estancamiento (incluso se habla de “décadas perdidas”) y, mientras tanto, Asia siguió un camino diferente. Mientras que en Estados Unidos la población observaba cómo sus ingresos se estancaban, China sacó a 93 millones de personas de la pobreza y pasó a ser la mayor economía del mundo. Se estima que, al terminar el siguiente cuarto de siglo, la producción china duplicaría la de Estados Unidos.

El argumento anterior es una muestra de que, en muchas ocasiones, que las ideologías influyen en mayor medida que las pruebas fehacientes. A pesar de la contundente evidencia que argumenta lo contrario, los defensores del modelo económico actual están convencidos de que los mercados sin regulación funcionan de manera eficiente y estable y que, por lo tanto, los gobiernos deben asegurarse de promover la liberalización comercial y la privatización, limitar los impuestos progresivos ya que podían disminuir los “incentivos” a invertir, y centrar el funcionamiento de la política monetaria en el control de la inflación. Cuando la aplicación de esas políticas desencadenó la Gran Recesión, se optó por la reducción del gasto público, lo que perjudicó en gran medida a los ciudadanos, prolongando los efectos de la crisis sobre la población más vulnerable.

Además de las fallas estructurales del aparato económico y de las políticas diseñadas a partir de él, Stiglitz expone que hay otro gran grupo de culpables del ensanchamiento de la gran brecha: los economistas. Son culpables “los numerosos economistas que aseguraban que los mercados se regulaban a sí mismos, que proporcionaron los supuestos fundamentos intelectuales del movimiento desregulador, pese a la larga historia de fracasos de los mercados sin regulación o mal regulados, y a pesar de los importantes avances logrados en la teoría económica, que había explicado por qué es necesaria esa regulación de los mercados” (p. 39).

Algo que tienen en común los grupos mencionados en el párrafo anterior es su firme creencia en la economía de goteo; es decir, la aplicación de una política fiscal regresiva, donde se grave en menor medida a los grandes negocios y a los ricos como incentivo para estimular la inversión en el corto plazo y así esperar que los beneficios lleguen a la base de la pirámide social. Sin embargo, no fue así, la acumulación del 1% aumentó, presionando la capacidad económica de las clases bajas y medias y aumentando la desigualdad.

Entonces ¿cómo avanzar? La crisis comenzó en el mercado de la vivienda, por lo que era necesario, para tener una recuperación firme, detener las “ejecuciones

hipotecarias”; no obstante, lo que sucedió fue lo contrario: los recursos destinados a la ayuda de los trabajadores con propiedad de una hipoteca en mora fueron destinados al rescate financiero de los bancos, a pesar de su comportamiento como principales creadores de la crisis. Como consecuencia, millones de familias estadounidenses perdieron sus hogares.

El argumento que los defensores de la decisión de rescatar financieramente a los bancos y no a los hogares estadounidenses era el “riesgo moral” de rescatar a los propietarios de casas en mora y fomentar así el ánimo a solicitar préstamos imprudentes. Es decir, se hizo muy poco para realmente ayudar a las familias mientras los verdaderos responsables y el verdadero riesgo moral había sido el rescate bancario.

El autor expone que la Gran Recesión fue un poderoso síntoma, pero que la economía ya estaba enferma desde antes; por lo que, en su opinión, era necesario un estímulo “realmente grande”, uno mucho más grande de lo que había propuesto inicialmente el gobierno y el Congreso había aprobado. Después de la crisis, la discusión giraba en torno a cómo evitar que los bancos hagan daño al resto de la sociedad, y casi no se discutía cómo hacer para que los bancos, y el sistema financiero en general, funcionaran como es debido y cumplieran con su importante papel para la economía.

La regulación bancaria y financiera debería ocupar un lugar prioritario en las reformas gubernamentales a nivel mundial, debido a que esas instituciones tienen una “tendencia histórica a la explotación”: sacan provecho de otros mediante la manipulación de los mercados, información privilegiada, desinformación de la mayoría de los usuarios de tarjetas de crédito así como concesión de préstamos discriminatorios y completamente abusivos; pero, sobre todo, por su tendencia hacia la acumulación monopolista. Uno de los mensajes centrales del libro es que, cuando el sistema financiero de un país funciona mediante la explotación, es responsable del posterior incremento en las desigualdades económicas y sociales de ese país. Por tanto, el autor establece que la regulación restringe el mal comportamiento del sistema financiero en general y que puede ayudar en dos direcciones: “disminuye su capacidad de aprovecharse y anima a los bancos a hacer lo que deben hacer, al reducir la posibilidad de que se obtengan beneficios de otras maneras” (p. 46).

El libro es una invitación a relacionarse más de cerca con los tópicos relativos con la desigualdad. La estructura misma de la obra así está prevista, incluyen-

do textos no abrumadores técnicamente ni con lenguaje especializado; con la esperanza de entender, en primera instancia, la causas y consecuencias para el desempeño de la economía, el funcionar con altos niveles de desigualdad y, consecuentemente, ofrecer alternativas para ir cerrando la gran brecha que a todos nos divide.

Rosa Silvia Arciniega. *Reestructuración productiva de la industria automotriz en el Estado de México, 1994-2016*, México: UAM-Iztapalapa CSH y Tirant Humanidades, 2018

Sergio Guadalupe Sánchez Díaz¹



El libro que comentamos en esta reseña es una obra que consta de tres capítulos sobre la industria automotriz en el Estado de México, a lo largo de dos décadas, de 1994 al 2016, publicado en 2018, en México, por la Universidad Autónoma Metropolitana, Plantel Iztapalapa, en coedición con la editorial española Tirant Humanidades.

Es un libro de corte empírico, basado sobre todo en información estadística y documental sobre el sector que se estudia: la industria automotriz en México, con énfasis en la que se concentra en el Estado de México, con decenas de cuadros estadísticos y múltiples ángulos de información sobre el sector.

Desde luego, la Dra. Rosa Silvia Arciniega consultó otras fuentes de información documental, tales como los reglamentos interiores de trabajo, los contratos colectivos de trabajo de una serie de empresas del armadoras de automóviles, destacando el estudio de la General Motors y las proveedoras de insumos diver-

¹ Profesor-Investigador del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), Titular C, Unidad CDMX, doctorado en Ciencias Sociales con especialidad en Antropología por la misma institución. Ha desarrollado investigaciones en trabajo, sindicalismo, subjetividad, género, teoría social. Miembro del SNI, nivel II. Correo: sads542@yahoo.com.mx

sos para esta industria, además de realizar entrevistas y recorridos en la zona de estudio y en las empresas estudiadas.

Pero no es ésta una monografía más. Estamos ante una investigación con aliento teórico, la base empírica que comentamos le permite a la autora entablar un diálogo con diversas perspectivas de la sociología del trabajo sobre las implicaciones de las reestructuraciones productivas en el trabajo formal en el período que se estudia.

La Dra. Arciniega se pregunta, a lo largo de la obra ¿A dónde va el modelo de relaciones laborales en la industria automotriz en medio de las reestructuraciones productivas capitalistas en el período neoliberal? ¿Cuáles son sus principales rasgos?

Recordemos que, en los años en que se ubica este estudio, asistimos a la era neoliberal, que tuvo muchas y muy variadas manifestaciones, pero que, en lo que hace al trabajo formal, implicó cambios que buscaban introducir una regulación que en general denominamos “flexible”. Asimismo, son las épocas en que, desde el gobierno federal en México, en acuerdo con las cúpulas empresariales, se cuestionó el modelo de relaciones industriales “rígido” que habían predominado por décadas (y que el Dr. Enrique de la Garza llamó el “modelo de relaciones laborales de la Revolución Mexicana”), con contratos colectivos de trabajo que protegían (más o menos) al trabajador o trabajadora, con ciertas garantías ante el despido, con puestos de trabajo definidos, con protecciones diversas que se condensaban en sindicatos protectores, en el mejor de los casos, pero que la mayoría de las veces eran (y siguen siendo todavía) sindicatos autoritarios, de control vertical, vinculados a un Estado (el posrevolucionario) que reivindicó cierto proteccionismo ante el mercado mundial, cierto nacionalismo, entre muchos otros elementos, que aquí no detallamos por falta de espacio.

Entonces llegó el período de cambio capitalista, a nivel mundial, acicateado por la crisis de productividad de mediados del siglo pasado. El fordismo taylorismo resultaba incapaz de dar una respuesta a las exigencias de mayor productividad. El capitalismo, como es su naturaleza, buscó los cambios necesarios, exploró nuevos modelos de relaciones laborales y nuevos cambios tecnológicos.

Empezó así la época de las “reestructuraciones laborales”. El Estado neoliberal y las cúpulas empresariales buscaron implantar un nuevo modelo de relaciones laborales, “flexible”, en el cual ponían en el centro un mayor control de la fuerza

de trabajo por parte de ese empresariado. Un nuevo “comando empresarial” se imponía. El toyotismo, con su oferta de flexibilidad laboral, apareció como una alternativa plausible para el capitalismo, pero, claro, un modelo que no se aplicó de manera pura en diversos lugares del mundo, asumió perfiles diversos, y ésta es la preocupación que ha animado muchos de los estudios de la sociología del trabajo, entre ellos el que aquí comentamos.

Ese modelo flexible apareció con dimensiones que no precisamente iban en beneficio de las y los trabajadores. En México apareció como lo que era realmente, un modelo de relaciones laborales agresivo, con muchas menos protecciones para la fuerza de trabajo, eliminando cuestiones como el trabajo de por vida (la estabilidad laboral), la (relativa) protección sindical, imponiendo la precariedad laboral, las subcontrataciones, los salarios flexibles con base en la competencia y el individualismo entre las y los trabajadores, entre otras muchas transformaciones laborales que entonces parecían definitivas, inamovibles.

Lo antes dicho, fue (y es) una gran disputa política en los años anotados y hasta la actualidad. En México, las élites políticas (del PRI y del PAN) y empresariales se empeñaron en el camino del modelo de relaciones laborales flexibles, ante la oposición de los sindicatos, incluidos los llamados “oficiales”, los cuales se opusieron al nuevo modelo de relaciones laborales en momentos precisos y coyunturales.

Como bien sabemos, a partir del 2018 este camino fue, a su vez, puesto en cuestionamiento, al menos en parte por el resultado de las elecciones federales de ese año, cuando una coalición de centro izquierda empezó a explorar un nuevo rumbo para el país y cuestionó las partes más cuestionables del “modelo neoliberal” en algunos aspectos de las relaciones laborales: cuestionó los bajos salarios, sobre todo el llamado “salario mínimo”, cuestionó la flexibilidad laboral y el despido fácil en el magisterio, combatió la simulación de la contratación colectiva “de protección patronal”.

Pero no entraremos en más detalles en torno a ese periplo del modelo corporativo estatal que predominó en México, pasando por el modelo de relaciones laborales neoliberal, hasta lo que puede ser el inicio de un modelo post neoliberal. El trabajo de la Dra. Arciniega se inserta entonces en la discusión sobre el perfil que el modelo de relaciones laborales flexible asumió en México, en los términos muy generales arriba planteados. El esfuerzo de la autora a lo largo de la obra es grande, pues desmenuza a la industria automotriz en México en el

período señalado en cuanto a sus relaciones laborales, apoyándose en un amplio andamiaje teórico y conceptual, en el que destaca el concepto de “configuración sociotécnica”, propuesta por el Dr. Enrique de la Garza, quien animaba este tipo de reflexiones sobre el modelo laboral neoliberal apenas esbozadas.

Cerramos esta reseña (en realidad una invitación a estudiar este libro), comentando que en él se contrastan las “configuraciones sociotécnicas” en una empresa armadora, como se le conoce, la General Motors ubicada en el estado de México, con las “configuraciones sociotécnicas” en las empresas llamadas proveedoras. Se puede observar mayor control del trabajo por parte del capital en los puestos de trabajo. Hay exigencias de mayor formación para la fuerza de trabajo. Se exige el uso de nuevas tecnologías. Las nuevas formas de organización del trabajo están presentes, provenientes del modelo flexible, como el “justo a tiempo”, entre otras. El modelo parecería ir hacia un modelo que combina flexibilidad con avance tecnológico.

Pero la ilusión termina cuando vemos la información que la autora presenta sobre los salarios bajos de esta fuerza de trabajo, el mayor control del trabajo por parte del capital, con la persistencia de los sindicatos de control afiliados además a la arcaica Confederación de Trabajadores de México, la autoritaria y vertical CTM, que fue el prototipo de sindicato de Estado en la era posrevolucionaria, hoy venida a menos, pero que, sin embargo, sigue ahí.

En fin, estamos ante una obra que actualiza una importante discusión en la sociología del trabajo, en otros países y en México. Muchos años de investigación por parte de la autora están presentes. Es una obra que recupera debates clásicos sobre las reestructuraciones productivas, y abre nuevas puertas para estudiar más a fondo la cultura o las culturas laborales de una clase obrera joven que sigue sin estar presente, en general, en la lucha política que hoy se verifica en México por un cambio, así sea este limitado.