

Título: ¿Deben los economistas estudiar la historia de la economía?: Un análisis metodológico de nuestra materia

Resumen:

«Cada escuela económica tiene sus vínculos cómicos con la metodología. Una metodología económica marxista, por ejemplo, tiene reglas tales como:

La historia de toda sociedad existente hasta la fecha es la historia de la lucha de clases.

Emplee estadísticas, son científicas.

Tenga cuidado con los comentarios llenos de falso conocimiento.

La metodología neoclásica, la dominante en el mundo de habla inglesa, dice entre otras cosas:

La historia de toda sociedad existente hasta la fecha es la historia de las interacciones entre personas egoístas.

Emplee estadísticas, son científicas.

Tenga cuidado con los comentarios que no se pueden falsar y que no se pueden comprobar.

La metodología austríaca afirma:

La historia de toda sociedad existente hasta la fecha es la historia de las interacciones entre persona egoístas.

Emplee las estadísticas con cautela, si es que lo hace, pues son ficciones transitorias.

Tenga cuidado con los comentarios que no estén de acuerdo con los preceptos metodológicos austríacos.» [Donald N. McCloskey (1990), *La retórica de la economía*, Madrid, Alianza Ed., p. 49]

1. INTRODUCCIÓN.

Este trabajo tiene por objeto analizar los elementos metodológicos, los supuestos y las herramientas con que trabaja el economista en la actualidad, y ver qué repercusiones tiene eso para el estudioso de la historia del pensamiento económico. Considero, de partida, que los profesionales de la ciencia económica dan por aceptado el esquema básico de pensamiento del modelo neoclásico u ortodoxo, al que han añadido importantes dosis de estudios empíricos, como resultado del propio desarrollo teórico acaecido en la econometría a partir de los años ochenta, lo que ha multiplicado los trabajos denominados de “econometría aplicada”.

Pero el concepto y significado de *modelo neoclásico* de pensamiento económico se ha desarrollado y enriquecido a lo largo del tiempo, gracias -entre otros- a los avances del análisis institucionalista de la economía que han tenido lugar desde mediados de los años ochenta, y dista del que estamos acostumbrados a concebir los historiadores del pensamiento económico; pues la economía neoclásica ha incorporado sin grandes problemas muchos conceptos analíticos, desarrollados fundamentalmente, pero no sólo, por quienes han sido sus críticos, lo que le permite dar importancia a los componentes institucionales dentro del análisis económico.

Dando por hecho esta estructura de pensamiento neoclásica perfeccionada, que está en evolución, los profesionales de la economía se adentran a explicar comportamientos de los individuos y de las instituciones por ellos creadas (ya nos dijo Adam Smith que casi nunca como resultado de decisiones conscientemente planeadas), sin mayor fundamentalismo metodológico que el de tratar de explicar la compleja realidad que nos rodea. Tarea en absoluto sencilla.¹

Fruto de la formación y las enseñanzas recibidas de dos de mis maestros, los profesores Pedro Schwartz y Carlos Rodríguez Braun, en mi anterior Proyecto Docente, defendido en 1989 con motivo de mi concurrencia al concurso-oposición para profesor Titular de Universidad en el Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad Complutense de Madrid, presenté un tratamiento tradicional de la metodología aplicada a la Historia del Pensamiento Económico, que entonces dividí en cinco formas o métodos de investigar, estudiar, escribir y enfocar esta materia, y que se concebía como el resultado de un largo proceso de formación de diferentes enfoques metodológicos, también tradicionales, que se han ido desarrollando en la filosofía de la ciencia, de forma más general. De esa forma, el estudio metodológico que se realizaba en aquél Proyecto Docente tuvo un contenido al uso, que incluía una descripción de los

distintos métodos deductivo, inductivo y escéptico o relativista, un análisis más profundo del método hipotético-deductivo o falsacionista de Popper, y las críticas y revisiones que hacían de dicho método Kuhn y Lakatos, fundamentalmente. Parte del resultado de aquellas investigaciones quedaron recogidas en Méndez Ibisate (1989).

He creído oportuno, en esta ocasión, superar ese tratamiento tradicional de estudio de la filosofía de la ciencia y sus aplicaciones a la economía, y presentar en este trabajo cuál es, en mi opinión, el estado actual de lo que se conoce como ciencia económica, o más precisamente, cuál es el método y el instrumental con que trabaja actualmente la economía, y su repercusión sobre los profesionales que hacemos historia del pensamiento económico.

Existe otra razón para seguir esta otra línea de enfoque de los problemas metodológicos que afectan al desarrollo de nuestra ciencia económica; tal es que hoy en día los teóricos y profesionales de la economía prestan, generalmente, escasa atención y dan poca importancia a los problemas metodológicos, no tanto -o pocas veces- porque crean que no la tienen, sino porque dan por hecho que el método científico general, que siguiendo la terminología popperiana podríamos calificar de conjeturas (o hipótesis), predicciones y refutaciones, es mayormente aplicable a la economía; y se adentran directamente, sin más, a “hacer economía”, en el sentido de dar explicación a los hechos sociales que tienen lugar en los diversos campos en los que trabajan esos profesionales: bien sea en el sector público, las finanzas o mercados financieros, la tributación, la empresa y la organización industrial, los recursos naturales, los recursos humanos y las relaciones laborales,...

Esa escasa atención a asuntos metodológicos se hace especialmente patente en lo que se refiere a la metodología de la ciencia, entendida a la manera tradicional: Popper, Kuhn, Lakatos, Feyerabend... Sin embargo, los economistas procuran hacer explícitos los postulados o premisas empleados -la mayor parte de las veces metodológicas- cuando “hacen” economía en el sentido profesional y teórico de esta expresión. ¿Cuáles son fundamentalmente esos postulados o premisas que se utilizan hoy en la economía, una vez que ésta ha superado anteriores disputas de los años setenta y ochenta? O utilizando la expresión de Blaug, ¿cómo explican hoy los economistas?

Es muy posible que nos encontremos, como parece señalar Blaug, con que la ciencia económica todavía esté regida, como en el siglo XIX, por posiciones más cercanas al verificacionismo que a la falsabilidad. Es decir, que a partir de premisas derivadas de la introspección, o de la observación casual, se elaboran unas predicciones mediante el método deductivo, con la esperanza de que dichas implicaciones podrán verificarse posteriormente, en lugar de que puedan falsarse. El verificacionismo está más cerca de la determinación del campo en que se cumplen las

predicciones teóricas que de la evaluación de la validez de las teorías o falsacionismo. Como dice Blaug:

«Mi propia opinión es que la debilidad primordial de la Economía moderna consiste precisamente en su reluctancia a producir teorías que generen implicaciones refutables claras, seguida de una falta generalizada de disposición hacia la confrontación de dichas implicaciones con los hechos.» [Blaug (1980), p. 282].

Entre la profesión, mayormente, parece haber triunfado el método propuesto por Friedman (1953),² interpretado con gran flexibilidad, al que se añade la necesidad de falsar las teorías. De modo que los economistas por lo general no se paran a falsar los supuestos de partida y creen que debe juzgarse a las teorías por su capacidad de predicción. El problema de los economistas y del método que aplican, según Blaug, es que todos propugnan el falsacionismo pero apenas unos pocos lo aplican. Pero lo cierto es que esta tendencia, en gran parte, ha cambiado, tanto con el desarrollo del instrumental analítico y teórico de la econometría, que ha permitido a su vez el desarrollo de estudios empíricos de economía y de la econometría aplicada (análisis de economía aplicada fundamentada en modelos y herramientas econométricas), como por el desarrollo analítico que han supuesto la incorporación de la hipótesis de expectativas racionales, la microfundamentación de la economía, que ha extendido el modo de razonar aplicado por la microeconomía, es decir sujetos que buscan su propio interés de forma racional, a otros campos del análisis económico, y, finalmente, nuevos conceptos analíticos surgidos de la extensión de la economía al estudio de las instituciones y del comportamiento humano, que se inician en los treinta, con Ronald Coase, pero que se desarrollan a lo largo de varias décadas con el estudio del comportamiento del Estado y las técnicas de elección racional dentro de los grupos e instituciones (*Public Choice*), el comportamiento humano en lo relativo a la familia, la educación, el crimen y los suicidios, la economía de la información, las finanzas, la empresa y la organización industrial, y fundamentalmente, los derechos de propiedad, entre otros.

La economía como disciplina no científica: dos posturas extremas.

Sin embargo, antes de adentrarme en la tarea planteada, quiero, por razones de rigor, recoger dos posturas extremas, expresadas por los profesores Sánchez Ron y D. McCloskey respectivamente, respecto a la consideración de la economía como ciencia. José Manuel Sánchez Ron simplemente afirma que la economía, sociología, política, historia, etc., no son disciplinas científicas. La utilización de técnicas matemáticas de análisis o la mera matematización de la disciplina no es el único requisito que satisfacen las ciencias de la naturaleza como la física, química, matemáticas, biología, geología... y, por tanto, no son garantía de que una disciplina obtenga el rango de científica:

«No hay ciencia -lo recuerdo una vez más- sin capacidad predictiva. Una capacidad que habitualmente se manifiesta mediante leyes matemáticas, universales dentro de su dominio de aplicabilidad. A veces, es cierto, también consideramos científicas ideas, teorías, que aún no han sido matematizadas (acaso nunca lo serán realmente), pero que poseen la habilidad, el poder de ordenar, mediante algunos principios generales, fenómenos observables, o de abrirnos dominios de la realidad que antes ignorábamos. El evolucionismo, o, aunque sea más debatible, las ideas psicoanalíticas de Freud, son ejemplos en este sentido.

No creo que las disciplinas sociales... hayan llegado todavía, ni que esté claro que lo hagan algún día, a semejante situación. Su capacidad de predicción es muy pequeña. Existen algunas leyes, es verdad, pero hay grandes diferencias entre las pretensiones y ámbitos de aplicabilidad de esas leyes y las físicas, químicas o biológicas.» [Sánchez Ron (1996), pp. 61-2].

Puede que, a pesar de que nos cueste aceptarlo, Sánchez Ron tenga razón en su argumento. Pero no nos queda otro remedio que rebelarnos ante la idea de que la economía no es una ciencia, ya que dicha idea nos lleva a un vacío conceptual, y hace inútiles todos los esfuerzos llevados a cabo en las discusiones metodológicas tanto antiguas, por ejemplo la que se mantuvo entre la Escuela Austríaca y la Escuela Histórica, como más actuales, cual es la que se mantiene entre la economía neoclásica y la institucionalista acerca de si el nuevo institucionalismo utiliza un método, o es un programa de investigación, diferente del neoclásico.

Igualmente, me rebelo ante la afirmación de que la economía no tiene, o apenas tiene, capacidad de predicción. Algunas cosas sabemos hoy los economistas y alguna parte de la realidad que nos rodea podemos explicar. Así, por ejemplo, aún nos sirve hoy en día para explicar y predecir acontecimientos que tienen lugar en el mundo económico o político el modelo de comportamiento humano y económico descrito por Adam Smith, basado en el individualismo metodológico y en las necesidades humanas como la base de la organización social, o de las instituciones humanas, que son producto de actos individuales no organizados o planeados. Algunas hipótesis predictivas, aunque sean tal vez muy generales, podemos establecer sobre el comportamiento de los seres humanos, y algo, aunque no sea mucho, podemos decir sobre el dinero o sobre la demanda. No podemos, por tanto, admitir una afirmación tan categórica como la que realiza Sánchez Ron, aunque después de soltar la bomba afirme hacerlo “para advertir de las diferencias, no para, en modo alguno, disminuir el valor de esas disciplinas sociales”.

Por otro lado, en su obra, *La retórica de la economía*, McCloskey considera que la buena ciencia es una buena conversación y el discurso erudito no consiste en adoptar una metodología concreta,

sino en “el intento sincero e inteligente de contribuir a una buena conversación” [McCloskey (1985), p. 51]. Afirma que la retórica es la mejor forma de entender la ciencia. Y por retórica entiende el arte de hablar o convencer a una persona, aunque no se pretenda alcanzar la verdad; ya que “la retórica no trata de la verdad; trata de la conversación” [McCloskey (1985), p. 53]. McCloskey llega a considerar a las ciencias pura retórica, si bien admite que unas lo son más que otras.³

«La economía, en resumen, no es una Ciencia en el sentido que dábamos a esta palabra en la enseñanza secundaria.

No obstante, las demás ciencias tampoco lo son realmente. Los economistas pueden respirar tranquilos. Otras ciencias, incluso las otras ciencias matemáticas, son retóricas...

... el historiador del pensamiento debe perseguir la retórica del conocimiento» [McCloskey (1985), pp. 57 y 59].

De nuevo, este modo de enfrentar la forma en como se hace y estudia la economía, aunque ilustrador de muchos de los comportamientos y males que aquejan al economista, resulta más destructivo que constructivo y, salvo la mejora de nuestras armas para convencer antes y mejor a la audiencia (¿qué audiencia, me pregunto, en ese caso?),⁴ poco se aporta respecto al conocimiento del mundo que nos rodea.

Por ello, paso a continuación a resumir desde mi punto de vista, que adopta el método neoclásico - o si se prefiere clásico, convencional, ortodoxo, o teórico-, qué hacemos los economistas y cuál es la razón de estudiar historia del pensamiento económico.

2. EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA? (O CÓMO EXPLICAN LOS ECONOMISTAS).

Gary S. Becker ha afirmado que la economía moderna es, por encima de todo, una manera de pensar, entender, o considerar el comportamiento social.

Se utiliza tanto para ayudar a comprender las sociedades primitivas como las economías avanzadas de hoy en día; los países capitalistas, como los países comunistas; tanto para interacciones o transacciones personales que no utilizan mercados explícitos, tales como el

matrimonio, el dar regalos o el suicidio, como para transacciones en mercados organizados, como son la Bolsa o el mercado de naranjas; para decisiones diversas y de todo tipo que van desde la comisión de crímenes hasta el emprender estudios de economía; tanto para explicar comportamientos o decisiones políticas, como judiciales o legislativas; y tanto para decisiones que competen a personas con coeficientes intelectuales elevados, como para las decisiones que toman personas con bajo coeficiente intelectual.

Y la manera económica de pensar no es un asunto fácil o de simple lógica. Casi siempre, las leyes económicas no son resultado del sentido común, sino del descubrimiento de complejos entramados de acciones y reacciones sociales o individuales: consecuencias inesperadas y resultados no buscados directamente por las acciones.

La economía es una manera de entender el comportamiento, que parte del supuesto de que las personas tienen objetivos y tienden a elegir la manera correcta de conseguirlos. Esta manera de entender el comportamiento se ha demostrado particularmente útil en el pasado para responder lo que normalmente se consideran cuestiones económicas, es decir, un grupo particular de preguntas del tipo “¿cómo prevenir el desempleo?”, “¿por qué suben los precios?”, “¿cómo funciona el sistema bancario?”, “¿qué hace que unos países sean más pobres o ricos que otros?”...

Racionalidad en economía.

La parte de la definición que indica que *las personas tienden a encontrar la manera correcta para conseguir sus objetivos*, se denomina *racionalidad*. Término que puede resultar, en cierto modo, despectivo, ya que indica que la manera correcta de que las personas alcancen sus objetivos es a través del análisis racional, analizando evidencias, usando la lógica formal para deducir conclusiones a partir de suposiciones, o por meros procesos de ensayo y error. Pero la racionalidad se entiende como la habilidad de conseguir



Documentos de Trabajo
de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UCM.

[Nuestro Centro](#)

[Colecciones electrónicas](#)

[EconRed](#)

[Web de la Facultad](#)



Autor(es):

Título: ¿Deben los economistas estudiar la historia de la economía?: Un análisis metodológico de nuestra materia

Resumen:

«Cada escuela económica tiene sus vínculos cómicos con la metodología. Una metodología económica marxista, por ejemplo, tiene reglas tales como:

La historia de toda sociedad existente hasta la fecha es la historia de la lucha de clases.

Emplee estadísticas, son científicas.

Tenga cuidado con los comentarios llenos de falso conocimiento.

La metodología neoclásica, la dominante en el mundo de habla inglesa, dice entre otras cosas:

La historia de toda sociedad existente hasta la fecha es la historia de las interacciones entre personas egoístas.

Emplee estadísticas, son científicas.

Tenga cuidado con los comentarios que no se pueden falsar y que no se pueden comprobar.

La metodología austríaca afirma:

La historia de toda sociedad existente hasta la fecha es la

historia de las interacciones entre persona egoístas.

Emplee las estadísticas con cautela, si es que lo hace, pues son ficciones transitorias.

Tenga cuidado con los comentarios que no estén de acuerdo con los preceptos metodológicos austríacos.» [Donald N. McCloskey (1990), *La retórica de la economía*, Madrid, Alianza Ed., p. 49]

1. INTRODUCCIÓN.

Este trabajo tiene por objeto analizar los elementos metodológicos, los supuestos y las herramientas con que trabaja el economista en la actualidad, y ver qué repercusiones tiene eso para el estudioso de la historia del pensamiento económico. Considero, de partida, que los profesionales de la ciencia económica dan por aceptado el esquema básico de pensamiento del modelo neoclásico u ortodoxo, al que han añadido importantes dosis de estudios empíricos, como resultado del propio desarrollo teórico acaecido en la econometría a partir de los años ochenta, lo que ha multiplicado los trabajos denominados de “econometría aplicada”.

Pero el concepto y significado de *modelo neoclásico* de pensamiento económico se ha desarrollado y enriquecido a lo largo del tiempo, gracias -entre otros- a los avances del análisis institucionalista de la economía que han tenido lugar desde mediados de los años ochenta, y dista del que estamos acostumbrados a concebir los historiadores del pensamiento económico; pues la economía neoclásica ha incorporado sin grandes problemas muchos conceptos analíticos, desarrollados fundamentalmente, pero no sólo, por quienes han sido sus críticos, lo que le permite dar importancia a los componentes institucionales dentro del análisis económico.

Dando por hecho esta estructura de pensamiento neoclásica perfeccionada, que está en evolución, los profesionales de la economía se adentran a explicar comportamientos de los individuos y de las instituciones por ellos creadas (ya nos dijo Adam Smith que casi nunca como resultado de decisiones conscientemente planeadas), sin mayor fundamentalismo metodológico que el de tratar de explicar la compleja realidad que nos rodea. Tarea en absoluto sencilla.¹

Fruto de la formación y las enseñanzas recibidas de dos de mis maestros, los profesores Pedro Schwartz y Carlos Rodríguez Braun, en mi anterior Proyecto Docente, defendido en 1989 con motivo de mi concurrencia al concurso-oposición para profesor Titular de Universidad en el Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad Complutense de Madrid, presenté un tratamiento tradicional de la metodología aplicada a la Historia del Pensamiento Económico, que entonces dividí en cinco formas o métodos de investigar, estudiar, escribir y enfocar esta materia, y que se concebía como el resultado de un largo proceso de formación de diferentes enfoques metodológicos, también tradicionales, que se han ido desarrollando en la filosofía de la ciencia, de forma más general. De esa forma, el estudio metodológico que se realizaba en aquél Proyecto Docente tuvo un contenido al uso, que incluía una descripción de los distintos métodos deductivo, inductivo y escéptico o relativista, un análisis más profundo del método hipotético-deductivo o falsacionista de Popper, y las críticas y revisiones que hacían de dicho método Kuhn y Lakatos, fundamentalmente. Parte del resultado de aquellas investigaciones quedaron recogidas en Méndez Ibisate (1989).

He creído oportuno, en esta ocasión, superar ese tratamiento tradicional de estudio de la filosofía de la ciencia y sus aplicaciones a la economía, y presentar en este trabajo cuál es, en mi opinión, el estado actual de lo que se conoce como ciencia económica, o más precisamente, cuál es el método y el instrumental con que trabaja actualmente la economía, y su repercusión sobre los profesionales que hacemos historia del pensamiento económico.

Existe otra razón para seguir esta otra línea de enfoque de los problemas metodológicos que afectan al desarrollo de nuestra ciencia económica; tal es que hoy en día los teóricos y profesionales de la economía prestan, generalmente, escasa atención y dan poca importancia a los problemas metodológicos, no tanto -o pocas veces- porque crean que no la tienen, sino porque dan por hecho que el método científico general, que siguiendo la terminología popperiana podríamos calificar de conjeturas (o hipótesis), predicciones y refutaciones, es mayormente aplicable a la economía; y se adentran directamente, sin más, a “hacer economía”, en el sentido de dar explicación a los hechos sociales que tienen lugar en los diversos campos en los que trabajan esos profesionales: bien sea en el sector público, las finanzas o mercados financieros, la tributación, la empresa y la organización industrial, los recursos naturales, los recursos humanos y las relaciones laborales,...

Esa escasa atención a asuntos metodológicos se hace especialmente patente en lo que se refiere a la metodología de la ciencia, entendida a la manera tradicional: Popper, Kuhn, Lakatos, Feyerabend... Sin embargo, los economistas procuran hacer explícitos los postulados o premisas empleados -la mayor parte de las veces metodológicas- cuando “hacen” economía en el sentido profesional y teórico de esta expresión. ¿Cuáles son fundamentalmente esos postulados o premisas que se utilizan hoy en la economía, una vez que ésta ha superado anteriores disputas de los años setenta y ochenta? O utilizando la expresión de Blaug, ¿cómo explican hoy los

economistas?

Es muy posible que nos encontremos, como parece señalar Blaug, con que la ciencia económica todavía esté regida, como en el siglo XIX, por posiciones más cercanas al verificacionismo que a la falsabilidad. Es decir, que a partir de premisas derivadas de la introspección, o de la observación casual, se elaboran unas predicciones mediante el método deductivo, con la esperanza de que dichas implicaciones podrán verificarse posteriormente, en lugar de que puedan falsarse. El verificacionismo está más cerca de la determinación del campo en que se cumplen las predicciones teóricas que de la evaluación de la validez de las teorías o falsacionismo. Como dice Blaug:

«Mi propia opinión es que la debilidad primordial de la Economía moderna consiste precisamente en su reluctancia a producir teorías que generen implicaciones refutables claras, seguida de una falta generalizada de disposición hacia la confrontación de dichas implicaciones con los hechos.» [Blaug (1980), p. 282].

Entre la profesión, mayormente, parece haber triunfado el método propuesto por Friedman (1953),² interpretado con gran flexibilidad, al que se añade la necesidad de falsar las teorías. De modo que los economistas por lo general no se paran a falsar los supuestos de partida y creen que debe juzgarse a las teorías por su capacidad de predicción. El problema de los economistas y del método que aplican, según Blaug, es que todos propugnan el falsacionismo pero apenas unos pocos lo aplican. Pero lo cierto es que esta tendencia, en gran parte, ha cambiado, tanto con el desarrollo del instrumental analítico y teórico de la econometría, que ha permitido a su vez el desarrollo de estudios empíricos de economía y de la econometría aplicada (análisis de economía aplicada fundamentada en modelos y herramientas econométricas), como por el desarrollo analítico que han supuesto la incorporación de la hipótesis de expectativas racionales, la microfundamentación de la economía, que ha extendido el modo de razonar aplicado por la microeconomía, es decir sujetos que buscan su propio interés de forma racional, a otros campos del análisis económico, y, finalmente, nuevos conceptos analíticos surgidos de la extensión de la economía al estudio de las instituciones y del comportamiento humano, que se inician en los treinta, con Ronald Coase, pero que se desarrollan a lo largo de varias décadas con el estudio del comportamiento del Estado y las técnicas de elección racional dentro de los grupos e instituciones (*Public Choice*), el comportamiento humano en lo relativo a la familia, la educación, el crimen y los suicidios, la economía de la información, las finanzas, la empresa y la organización industrial, y fundamentalmente, los derechos de propiedad, entre otros.

La economía como disciplina no científica: dos posturas extremas.

Sin embargo, antes de adentrarme en la tarea planteada, quiero, por razones de rigor, recoger dos posturas extremas, expresadas por los profesores Sánchez Ron y D. McCloskey respectivamente, respecto a la consideración de la economía como ciencia. José Manuel Sánchez Ron simplemente afirma que la economía, sociología, política, historia, etc., no son disciplinas científicas. La utilización de técnicas matemáticas de análisis o la mera matematización de la disciplina no es el único requisito que satisfacen las ciencias de la naturaleza como la física, química, matemáticas, biología, geología... y, por tanto, no son garantía de que una disciplina obtenga el rango de científica:

«No hay ciencia -lo recuerdo una vez más- sin capacidad predictiva. Una capacidad que habitualmente se manifiesta mediante leyes matemáticas, universales dentro de su dominio de aplicabilidad. A veces, es cierto, también consideramos científicas ideas, teorías, que aún no han sido matematizadas (acaso nunca lo serán realmente), pero que poseen la habilidad, el poder de ordenar, mediante algunos principios generales, fenómenos observables, o de abrirnos dominios de la realidad que antes ignorábamos. El evolucionismo, o, aunque sea más debatible, las ideas psicoanalíticas de Freud, son ejemplos en este sentido.

No creo que las disciplinas sociales... hayan llegado todavía, ni que esté claro que lo hagan algún día, a semejante situación. Su capacidad de predicción es muy pequeña. Existen algunas leyes, es verdad, pero hay grandes diferencias entre las pretensiones y ámbitos de aplicabilidad de esas leyes y las físicas, químicas o biológicas.» [Sánchez Ron (1996), pp. 61-2].

Puede que, a pesar de que nos cueste aceptarlo, Sánchez Ron tenga razón en su argumento. Pero no nos queda otro remedio que rebelarnos ante la idea de que la economía no es una ciencia, ya que dicha idea nos lleva a un vacío conceptual, y hace inútiles todos los esfuerzos llevados a cabo en las discusiones metodológicas tanto antiguas, por ejemplo la que se mantuvo entre la Escuela Austríaca y la Escuela Histórica, como más actuales, cual es la que se mantiene entre la economía neoclásica y la institucionalista acerca de si el nuevo institucionalismo utiliza un método, o es un programa de investigación, diferente del neoclásico.

Igualmente, me rebelo ante la afirmación de que la economía no tiene, o apenas tiene, capacidad de predicción. Algunas cosas sabemos hoy los economistas y alguna parte de la realidad que nos rodea podemos explicar. Así, por ejemplo, aún nos sirve hoy en día para explicar y predecir acontecimientos que tienen lugar en el mundo económico o político el modelo de comportamiento humano y económico descrito por Adam Smith, basado en el individualismo metodológico y en las necesidades humanas como la base de la organización social, o de las instituciones humanas, que son producto de actos individuales no organizados o planeados. Algunas hipótesis predictivas,

aunque sean tal vez muy generales, podemos establecer sobre el comportamiento de los seres humanos, y algo, aunque no sea mucho, podemos decir sobre el dinero o sobre la demanda. No podemos, por tanto, admitir una afirmación tan categórica como la que realiza Sánchez Ron, aunque después de soltar la bomba afirme hacerlo “para advertir de las diferencias, no para, en modo alguno, disminuir el valor de esas disciplinas sociales”.

Por otro lado, en su obra, *La retórica de la economía*, McCloskey considera que la buena ciencia es una buena conversación y el discurso erudito no consiste en adoptar una metodología concreta, sino en “el intento sincero e inteligente de contribuir a una buena conversación” [McCloskey (1985), p. 51]. Afirma que la retórica es la mejor forma de entender la ciencia. Y por retórica entiende el arte de hablar o convencer a una persona, aunque no se pretenda alcanzar la verdad; ya que “la retórica no trata de la verdad; trata de la conversación” [McCloskey (1985), p. 53]. McCloskey llega a considerar a las ciencias pura retórica, si bien admite que unas lo son más que otras.³

«La economía, en resumen, no es una Ciencia en el sentido que dábamos a esta palabra en la enseñanza secundaria.

No obstante, las demás ciencias tampoco lo son realmente. Los economistas pueden respirar tranquilos. Otras ciencias, incluso las otras ciencias matemáticas, son retóricas...

... el historiador del pensamiento debe perseguir la retórica del conocimiento» [McCloskey (1985), pp. 57 y 59].

De nuevo, este modo de enfrentar la forma en como se hace y estudia la economía, aunque ilustrador de muchos de los comportamientos y males que aquejan al economista, resulta más destructivo que constructivo y, salvo la mejora de nuestras armas para convencer antes y mejor a la audiencia (¿qué audiencia, me pregunto, en ese caso?),⁴ poco se aporta respecto al conocimiento del mundo que nos rodea.

Por ello, paso a continuación a resumir desde mi punto de vista, que adopta el método neoclásico - o si se prefiere clásico, convencional, ortodoxo, o teórico-, qué hacemos los economistas y cuál es la razón de estudiar historia del pensamiento económico.

2. EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA? (O CÓMO EXPLICAN LOS ECONOMISTAS).

Gary S. Becker ha afirmado que la economía moderna es, por encima de todo, una manera de pensar, entender, o considerar el comportamiento social.

Se utiliza tanto para ayudar a comprender las sociedades primitivas como las economías avanzadas de hoy en día; los países capitalistas, como los países comunistas; tanto para interacciones o transacciones personales que no utilizan mercados explícitos, tales como el matrimonio, el dar regalos o el suicidio, como para transacciones en mercados organizados, como son la Bolsa o el mercado de naranjas; para decisiones diversas y de todo tipo que van desde la comisión de crímenes hasta el emprender estudios de economía; tanto para explicar comportamientos o decisiones políticas, como judiciales o legislativas; y tanto para decisiones que competen a personas con coeficientes intelectuales elevados, como para las decisiones que toman personas con bajo coeficiente intelectual.

Y la manera económica de pensar no es un asunto fácil o de simple lógica. Casi siempre, las leyes económicas no son resultado del sentido común, sino del descubrimiento de complejos entramados de acciones y reacciones sociales o individuales: consecuencias inesperadas y resultados no buscados directamente por las acciones.

La economía es una manera de entender el comportamiento, que parte del supuesto de que las personas tienen objetivos y tienden a elegir la manera correcta de conseguirlos. Esta manera de entender el comportamiento se ha demostrado particularmente útil en el pasado para responder lo que normalmente se consideran cuestiones económicas, es decir, un grupo particular de preguntas del tipo “¿cómo prevenir el desempleo?”, “¿por qué suben los precios?”, “¿cómo funciona el sistema bancario?”, “¿qué hace que unos países sean más pobres o ricos que otros?”...

Racionalidad en economía.

La parte de la definición que indica que *las personas tienden a encontrar la manera correcta para conseguir sus objetivos*, se denomina *racionalidad*. Término que puede resultar, en cierto modo, despectivo, ya que indica que la manera correcta de que las personas alcancen sus objetivos es a través del análisis racional, analizando evidencias, usando la lógica formal para deducir conclusiones a partir de suposiciones, o por meros procesos de ensayo y error. Pero la racionalidad se entiende como la habilidad de conseguir la respuesta adecuada, y puede ser el resultado del pensamiento racional o de otras muchas cosas; el razonamiento lógico, por tanto, no es el único camino, ni siquiera el más común, de llegar a la respuesta lógica. Puede ser el ensayo y error, puede ser la mera introspección subjetiva, o incluso ni eso. Por ejemplo, los genes no

pueden pensar, pero en muchos casos se comportan como si tuviesen calculado cómo maximizar su propia supervivencia en futuras generaciones. Tal ocurre con la proporción entre los sexos en la mayoría de las especies, incluso en algunas especies en las que sólo existe una pequeña proporción de machos que efectivamente tengan oportunidad para reproducirse. La evidencia empírica demuestra que en la mayoría de las especies, incluyendo la nuestra, se producen crías masculinas y femeninas aproximadamente en la misma proporción. No existe ninguna razón clara que explique que esto es positivo para las especies, ya que un sólo macho puede fecundar varias hembras. Y aún así, incluso en especies en las que sólo una pequeña proporción de machos tienen efectivamente oportunidad de reproducirse, la proporción entre sexos es 1:1. ¿Por qué?

La respuesta es que si hay más hembras que machos en la población (por ejemplo dos tercios de los recién nacidos son hembras), las parejas que tengan hijos tendrán más descendientes, en media, que las que produzcan hijas. Por tanto, las parejas que tengan descendientes hijos tendrán más descendientes en tercera generación que las parejas que tuvieron hijas; y la mayoría de la población habrá descendido de sus genes, incluyendo el gen de tener hijos (no hijas). Por lo tanto el gen de tener crías masculinas habrá aumentado en la población.⁵

La situación inicial, donde, en cada generación dos tercios de la población son hembras es inestable. Del mismo modo ocurre si más de la mitad de las crías fuesen masculinas; los genes para tener crías femeninas tendrían más ventaja y se difundirían más. De cualquier forma, la situación debe volver a ser de una proporción similar entre los sexos. Los genes no pueden pensar, pero en este, y otros muchos casos, se comportan como si tuviesen calculado cómo maximizar su propia supervivencia en futuras generaciones. Desde luego no lo hacen. Y de igual modo ocurre con el comportamiento racional de los individuos, que se supone en economía, puede provenir no únicamente del cálculo racional con información perfecta, o dado un conjunto de información limitado, sino también de la costumbre, las reglas sociales, o el desarrollo de una estrategia para conseguir un determinado nivel de satisfacción como supuso Herbert Simon.⁶

La parte de la definición que afirma que las personas tienen objetivos debe reforzarse añadiendo que las personas tienen objetivos *razonablemente simples*. Debemos tener una idea acerca de cuáles son los objetivos de las personas ya que si no, es imposible realizar cualquier predicción sobre cómo actuarán. Cualquier comportamiento, por muy peculiar que sea, puede explicarse suponiendo que el comportamiento mismo era el objetivo de la persona: “¿por qué hacía tal cosa, por rara que parezca?, porque *quería* hacer tal cosa por rara que parezca.”

La economía se basa en el supuesto de que las personas tienen objetivos razonablemente simples y eligen los medios adecuados para conseguirlos. Las dos premisas del supuesto son falsas: a veces las personas tienen objetivos muy complicados y a veces cometen errores.

El comportamiento racional, en el sentido de “tomar la decisión correcta”, puede predecirse, pero el irracional no, ya que existen una o muy pocas formas correctas de hacer las cosas pero muchas formas de hacerlas incorrectas. Si suponemos el comportamiento irracional de una persona casi nunca acertaremos en las predicciones del mismo ya que tendremos que averiguar *qué* comportamiento irracional llevará a cabo de todos los posibles. Haremos mejor suponiendo que es racional y reconociendo que algunas veces actuará de forma incorrecta. Por tanto, la tendencia a ser racional es el elemento consistente, y por tanto predecible, del comportamiento humano. La única alternativa al supuesto de racionalidad es, aparte de la de abandonar e indicar que el comportamiento humano no puede entenderse ni predecirse,⁷ una “teoría” del comportamiento irracional, una teoría que nos indique no sólo que alguien no seguirá siempre el comportamiento racional, sino *qué comportamiento irracional en particular* realizará. Hasta ahora, que yo sepa, no existe ninguna teoría satisfactoria de esa clase.

Elementos racionales del supuesto de racionalidad.

Existen, además, ciertos elementos que nos permiten afirmar que el supuesto de racionalidad funcionará mejor de lo que intuitivamente parece. En primer lugar está la denominada ley de los grandes números.

A menudo nos preocupamos no del comportamiento de un simple individuo, sino del efecto agregado del comportamiento de mucha gente.⁸ Por lo tanto, como la parte irracional del comportamiento es aleatoria, sus efectos en media (o promedio) son nulos en términos agregados. Dicho de otro modo, si una causa común actúa sobre los individuos de un grupo, aunque algunos de sus miembros actúen de manera atípica, puede predecirse con éxito la reacción del comportamiento global. Algunos individuos pueden comportarse de una manera extraña por razones que a nuestro entender son inexplicables, pero no por ello el comportamiento del grupo es menos predecible, precisamente porque las cosas raras que un individuo pueda hacer tenderán a eliminarse con las otras cosas raras realizadas por otro.

Esto es especialmente importante para entender cuán errónea es la idea tan extendida de que el libre albedrío y la ausencia de certeza en relación con el comportamiento humano hacen imposible el estudio científico del mismo.

La segunda cuestión a tener en cuenta es que dentro de márgenes aceptables de error se puede predecir en economía ya que al considerar un grupo o grupos de individuos éstos no se comportan de manera caprichosa, sino que ofrecen respuestas muy estables frente a los varios estímulos que actúan sobre ellos (cuando aprieta el calor más visitantes acuden a las playas o piscinas y más se incrementan las ventas de helados, por ejemplo). Si el comportamiento del grupo humano fuera aleatorio y caprichoso ni la ley, ni la justicia, ni el horario de las líneas aéreas serían más fiables que una ruleta; una observación amistosa podría producir tanto una reacción furiosa como de simpatía, y de nada serviría la realización de exámenes para evaluar las capacidades de los individuos.⁹

En este punto el lector siempre puede aducir que existen *comportamientos caóticos* entre los individuos; pero no es menos cierto que éstos también se encuentran en las leyes de la naturaleza y no por ser caóticos dejan de tener sus propias reglas. Incluso los sistemas caóticos, que siempre son sistemas no lineales,¹⁰ atienden a reglas de causalidad (causa-efecto). Lo que ocurre es que la propia formulación de estos sistemas no lineales, que incluyen términos cuadráticos para las incógnitas, hace que pequeñas desviaciones en las condiciones de partida produzcan efectos divergentes enormes en las soluciones. Pero el caos no implica necesariamente que el sistema sea indeterminista.

El caos tiene como resultado la dificultad de explicar e interpretar las causas de un fenómeno, especialmente cuando se hace, o sólo se puede hacer, a través de la observación de los efectos. Pues al ser las desviaciones tan grandes, prácticamente imposibilita la deducción mediante la observación de fenómenos; ni siquiera podremos conocer la situación inicial *aproximadamente*. Pero a su vez, y más importante, cuando en un fenómeno sucede que pequeñas diferencias o desviaciones en las condiciones iniciales engendran enormes diferencias en la situación final, cualquier pequeño error cometido sobre las primeras produce un error inmenso sobre los fenómenos finales, y entonces se vuelve imposible la predicción. “La predicción del comportamiento futuro de un sistema caótico está por definición seriamente limitada aunque el sistema sea determinista.” [Sánchez Ron (1996), p. 55].

Incluso admitiendo que parte, ya que desde luego no todos lo son, de los comportamientos de los individuos o de los modelos y sistemas económicos son caóticos, eso no implica ni que nuestra disciplina no sea científica, ya que hoy en día el caos se encuentra prácticamente en toda la naturaleza (física, ingeniería, biología, química, ecología,...), ni que no pueda modelizarse o predecirse. Incluso el meteorólogo y matemático Edward Lorenz percibió y explicó el caos porque logró ver algo más que azar en los fenómenos meteorológicos; vio orden *disfrazado* de casualidad, y trató de explicar ese orden no lineal.

La tercera razón por la que el supuesto funciona mejor de lo esperado es que, generalmente, tratamos no con un grupo aleatorio de gente sino con personas que han sido seleccionadas por el papel particular que desempeñan. Consideremos los directivos de las compañías. Elegidos al azar, posiblemente el supuesto de que quieren maximizar los beneficios de la empresa y saben cómo hacerlo no será muy plausible. Sin embargo, personas que no quieran maximizar los beneficios, o no sepan cómo hacerlo, es poco probable que sean elegidos para el trabajo; si lo son es poco probable que lo mantengan; y si lo logran, las empresas probablemente perderán peso específico en la economía hasta que lleguen a cerrar. Así, los simples supuestos de maximización de beneficios y racionalidad se convierten en un buen modo de predecir el comportamiento de las empresas. Incluso la alteración del supuesto de maximización de beneficios, siempre que mantengamos el supuesto de racionalidad, concebido tal como se explicó anteriormente, no impide explicar y predecir el comportamiento de los empresarios.

Cambios en el enfoque metodológico neoclásico. Ejemplo 1: la empresa.

El modelo neoclásico u ortodoxo, para el caso de la empresa, se ha visto muy enriquecido por las aportaciones e incorporación al mismo, sin particular estruendo o chirrido, de los supuestos y problemas planteados por el análisis económico institucionalista. Tal es el caso, por ejemplo, de las respuestas que ha sido capaz de desarrollar el modelo neoclásico, a través del análisis de mercados no competitivos, de comportamientos estratégicos, de la teoría de juegos, etc., cuando se ha planteado qué ocurre si los empresarios en lugar de maximizar beneficios buscan maximizar su posición dominante en el mercado, o si existen objetivos y fines dispares o contrapuestos entre los propietarios de las empresas y los gestores o administradores de las mismas.

De otra forma interpretado, el supuesto de racionalidad que hacemos los economistas no implica que el único modo en que opera o se manifiesta ésta sea a través del mercado perfecto. Ni lo fue, con anterioridad, en los análisis, por ejemplo, de Alfred Marshall, ni de autores posteriores agrupados en la mal llamada escuela de Cambridge (Pigou, Chamberlin, Robinson, Hicks), dominadores de la microeconomía en la primera mitad del siglo XX.

El análisis neoinstitucionalista o contractual, que ha centrado su mirada en análisis económico de las organizaciones, ha llamado la atención sobre las carencias, en este sentido, del análisis microeconómico tradicional que se había dedicado a estudiar sólo los mercados y sus precios, considerando a la empresa como un mero agente productor, representado por el óptimo tecnológico que constituye su función de producción, o como una especie de “caja negra” que proporcionaba respuestas automáticas al entorno. Ello ha permitido al análisis económico ortodoxo romper con esa simplificación metodológica y, a partir del trabajo pionero de Ronald Coase (1937), “La naturaleza de la empresa”, preguntarse por qué existen las empresas. La sencilla respuesta de

Coase fue: por ser la manera menos costosa de organizar ciertas actividades económicas. De forma que la empresa pasa a ser una forma alternativa de organización económica frente al mercado, y un modo alternativo respecto al mercado de efectuar intercambios y reducir los conflictos que tales intercambios ocasionan.

«Desde entonces, el desarrollo de *la economía positiva de la empresa*, basado esencialmente en las Teorías de Agencia y de los Derechos de Propiedad, ha ido dando sentido, como soluciones minimizantes de costes ante diferentes condiciones ambientales y tecnológicas, a la variedad de formas contractuales que constituyen los distintos tipos de organizaciones empresariales, y al proceso de innovación contractual que originan el cambio tecnológico y las restricciones normativas.

En la actualidad, la respuesta a las preguntas de por qué existen empresas y por qué tienden a adoptar ciertas formas sigue basándose en la naturaleza costosa de todas las transacciones o intercambios, tanto si éstos se efectúan en un mercado como en una organización. En ambos casos, la actividad económica tiende a articularse de modo que sean mínimos los “costes de transacción” inherentes a toda situación en que la información es costosa y los individuos anteponen su propio interés al ajeno. Esta simple intuición, casi tautológica -todo lo observado existe porque minimiza costes de transacción-, permite ya, sin embargo, relativizar y rechazar otras explicaciones de la existencia de la empresa, como las basadas en las economías de escala o en el riesgo.» [Arruñada (1997), pp. 584-5].¹¹

Teóricos del análisis contractual de la empresa, como el profesor Benito Arruñada, consideran que para abrir lo que la Economía ha entendido como una “caja negra”, no es preciso abandonar el modelo de naturaleza o comportamiento humano que tan buenos resultados ha proporcionado tanto en el ámbito estrictamente económico como en el estudio de la familia, el Derecho, la política y las instituciones públicas, la toma de decisiones o la evolución biológica.

«Para aplicar la modelización económica convencional a la Administración de Empresas, quizá se necesita tan sólo poner un mayor énfasis en la capacidad de respuesta del ser humano, capacidad que tiende a minusvalorarse en numerosos análisis económicos, más preocupados por situaciones estáticas... Teniendo esto en cuenta, veremos al ser humano como un buscador de soluciones que intenta maximizar su utilidad dentro de las restricciones de recursos en que vive, incluyendo entre tales recursos limitados, y con carácter fundamental, los de tipo informativo. Un ser que prefiere más a menos, que sustituye y es consistente en sus preferencias; que tiene deseos ilimitados, al menos en alguna dimensión, y que, fundamentalmente, está dotado de recursos para innovar, alterar su conducta y buscar nuevas oportunidades...

No se está proponiendo el uso de un modelo de ser humano maximizador del

consumo material. Antes, al contrario, su función de utilidad incluye todo tipo de variables... [Y aunque] es cierto que el modelo tendrá dificultades para predecir conductas individuales, como por qué alguien arriesga o no su vida para salvar a otra persona que está ahogándose. Si embargo, es eficaz en las predicciones generales, como que el número de personas dispuestas a arrojarse al agua disminuye con la peligrosidad del gesto o aumenta con la cercanía familiar entre ambas personas... Tampoco debe tildarse el modelo económico de egoísta. Por el contrario, no sólo las conductas individuales altruistas, sino también las pautas generales de carácter cooperativo tienen cabida dentro de la hipótesis de maximización de la utilidad.» [Arruñada (1997), pp. 603-4].¹²

Frente a estas posturas, existen opiniones contrarias desde el propio campo de la nueva economía institucional. Así, en opinión del profesor Santos Redondo (1999), esta postura conciliadora entre las metodologías subyacentes del análisis económico convencional u ortodoxo y el análisis institucionalista, además de ser falsa y responder a cierto temor por parte de éstos últimos de ser tachados de meros metodólogos o considerados como autores situados fuera de la “profesión” económica, oculta las importantes diferencias que existen entre ambos enfoques de análisis, especialmente en la consideración del agente económico y en el estudio del proceso de toma de decisiones, y está frenando el avance y desarrollo de la economía de las organizaciones.

No obstante, el propio Ronald Coase, aunque incide una y otra vez en la idea de que los economistas han olvidado o descuidado los aspectos institucionales, o como dice “la estructura institucional de la producción”, aboga porque sus contribuciones se incluyan en el aparato metodológico tradicional. En su discurso de recepción del premio Nobel, en 1992, afirma:

«[Mis contribuciones], una vez que se hayan incluido en el análisis, producirán, tal como creo, un cambio completo en la estructura de la teoría económica, al menos en lo que se denomina la teoría del precio o microeconomía.» [Coase (1992), p. 713].

Y más adelante explica por qué ha tardado en incorporarse el concepto de costes de transacción a la teoría general, y dice:

«Incorporar los costes de transacción a la teoría económica estándar, que se ha basado en el supuesto de que dichos costes son cero, sería muy difícil, y los economistas que, como la mayor parte de los científicos,... son extremadamente conservadores en sus métodos, no han estado inclinados a intentarlo... [Además]

yo no señalé qué factores determinaban el resultado de esta elección [entre la organización dentro de la empresa o a través del mercado], por lo que puse difícil a otros la construcción de lo que se denomina la “intuición fundamental”. Pero las interrelaciones que gobiernan la combinación de mercado y jerarquía... son extremadamente complejas, y en nuestro actual estado de ignorancia no será fácil descubrir cuáles son esos factores... Se necesita mucho trabajo empírico... la falta de datos disponibles sobre contratos y actividades de las empresas es el principal obstáculo al que se enfrentan los investigadores de la organización industrial...

Mis comentarios se han interpretado a veces como que implicaban que yo era hostil a la matematización de la economía teórica. Eso no es cierto.» [Coase (1992), pp. 718-9].¹³

Y en otra obra suya, recopilación de los artículos más importantes y representativos de su carrera, expone que:

«Lo que distingue a los artículos de este libro no es el rechazo por la teoría económica existente -que presenta la lógica de la elección, y es de amplia aplicación-, sino el empleo de esta teoría económica para examinar la función que juegan en el sistema económico la empresa, el mercado y la ley...
... Sin ningún conocimiento sobre lo que se obtendría con arreglos institucionales alternativos es imposible elegir inteligentemente entre los mismos. Lo que necesitamos es, por lo tanto, un sistema teórico capaz de analizar los efectos de las modificaciones en dichos arreglos. Para hacerlo no es imprescindible abandonar la teoría económica estándar, pero hay que incorporar los costes de transacción al análisis; dado que mucho de lo que sucede en el sistema económico está diseñado para reducirlos o para hacer posible aquello que su existencia impide... Sin duda tendrán que añadirse otros factores también... Se ha realizado una excelente labor, pero queda aún mucho por hacer. Los trabajos más desalentadores que faltan concretar son los que se encuentran en ese nuevo tema de estudio: “El derecho y la economía”» [Coase (1988), pp. 12 y 31].

El avance producido en organización industrial, y otros muchos campos de la economía, donde se han ido incorporando, toda vez que se han especificado, los costes de transacción, gracias al trabajo de Oliver Williamson, fundamentalmente, y otros como Alchian, Demsetz, Fama, Jensen, Meckling, North, Posner..., y donde se han comenzado a desarrollar las teorías de la agencia, los derechos de propiedad, de la información imperfecta, o los conceptos de selección adversa, riesgo moral, información asimétrica, elección bajo condiciones de incertidumbre y riesgo, etc., ese avance, sería muy bien acogido hoy por Coase y, a la vista de sus afirmaciones en 1992, le sorprendería la rapidez con que se ha llevado a cabo.

En su misma obra de 1988, Coase acepta que, en tanto no se desarrolle el conocimiento por parte de los psicólogos o los sociobiólogos que “nos permita construir un retrato de la naturaleza humana con tal detalle como para poder dilucidar el conjunto de preferencias con que los economistas puedan empezar a trabajar”, el modelo de análisis de las elecciones, basado en la racionalidad de los individuos, puede ser útil siempre que no haya una obsesión por el comportamiento maximizador de los individuos, como si se encontrasen abocados a la maximización de algo.

«Mientras tanto debemos contentarnos con saber que cualquiera que sean los motivos por los que la gente elige, en casi todos los casos, un precio (relativo) mayor conduce a la disminución de la cantidad demandada. Y ello no se refiere solamente a un precio en dinero, sino a precio en su sentido más amplio... Este conocimiento... No me parece que requiera el supuesto de que los hombres son seres racionales maximizadores de la utilidad... Por otra parte no nos dice por qué la gente elige en la forma que lo hace... [es] la aceptación por parte de los economistas de una visión de la naturaleza humana carente de contenido...» [Coase (1988), pp. 10-2].

La última parte de este texto de Coase me parece, sin embargo, algo injusta con los economistas de forma general. Cabe recordar aquí que Adam Smith, entre otros, sí explicó los motivos e incentivos de los individuos a comportarse como lo hacían. Su visión de la naturaleza humana no está en absoluto “carente de contenido”. Adam Smith sí nos indica por qué la gente elige o se comporta de la forma en que lo hace, dando paso a una aceptación generalizada de su explicación de la conducta humana por parte de la profesión.

Adam Smith parte de la idea, muy escolástica y de los filósofos griegos, de que las necesidades humanas son la base de la organización social. Cuando Smith se plantea el diseño de las sociedades organizadas, con orden, libertad y justicia, afirma que éstas sociedades son posibles por estar basadas en los intereses individuales: “No es la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero lo que procura nuestra cena, sino el cuidado que ellos ponen en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas”. La persecución del propio interés, que no significa egoísmo puro, manifiesta el deseo general de mejorar de situación en la vida, y se trata de interés por uno mismo y sus más próximos (familia). Lo que supone y explica cierta constancia del “cálculo” y la continuidad en el esfuerzo.

Pero la búsqueda del propio interés, que no es mero egoísmo, está a su vez tamizada por otros dos conceptos. Al propio interés se añade la “simpatía” que consiste en la búsqueda, posiblemente mediante un proceso de introspección, de la aprobación de los demás. Eso lleva consigo una concepción no sólo particular, sino social o adquirida en el entorno social, de unos determinados

valores y su búsqueda o persecución. Lo que hace que se preste de forma importante atención a la opinión de los demás (el temor al “qué dirán”). Los individuos sienten el deseo de imitar a los mejores o a los que a uno le parecen los mejores. Y, finalmente, todos tenemos dentro un “espectador imparcial” que por pura introspección nos permite colocarnos a nosotros mismos como delante de un espejo y analizar cómo creo yo que me ven los demás y cómo me gusta o gustaría que los demás me vean.

Esa búsqueda del propio interés, unido al impulso fundamental de la naturaleza humana de “trocar, comerciar o intercambiar y negociar” hace que se expandan por todo el sistema las consecuencias no buscadas inicialmente de construir una sociedad más próspera y justa.

En este diseño social de Smith, son fundamentales las instituciones, las reglas del juego, entre las que destacan el propio mercado, la justicia y el Estado. En una tradicional cita expone la importancia de las reglas que deben presidir la actividad económica:

«En la carrera hacia la riqueza, los honores y las promociones, [el hombre] podrá correr con todas sus fuerzas, tensando cada nervio y cada músculo para dejar atrás a todos sus rivales. Pero si empuja o derriba a alguno, la indulgencia de los espectadores se esfuma. Se trata de una violación del reglamento, del juego limpio, que no podrán aceptar.» [Smith (1759), p. 182].

Otro autor nuevo institucionalista, como Eggertsson, llega a afirmar tajantemente que “lo que distingue a la Economía Neoinstitucional de la microeconomía tradicional es fundamentalmente la incorporación, *dentro del esquema neoclásico*, de costes de transacción positivos que a su vez es lo que motiva el cambio en la línea temática de la investigación: el coste de realizar transacciones hace que sea primordial la asignación de derechos de propiedad, introduce la cuestión de la organización económica y hace que la estructura de las instituciones políticas sea clave para la comprensión del crecimiento económico.” [Eggertsson (1995), p. 25, cursivas mías].

Incluso el propio concepto de mercado se ha visto afectado por este análisis institucional en la forma de hacer economía actualmente. Hoy en día el análisis económico ya incorpora la idea de que “los mercados son instituciones que existen para facilitar el intercambio, es decir, existen para reducir los costes que implica la realización de transacciones” [Coase (1988), p. 14]. Desde Adam Smith sabemos que los mercados, al igual que otras instituciones como el dinero, el gobierno, la justicia, etc., cumplen una misión en un mundo con costes de transacción, que en otra realidad con costes de transacción nulos no tendrían sentido alguno. Los economistas sabemos hoy, y así lo tratamos de incorporar a nuestros diversos análisis particulares, que para que exista competencia en los mercados es preciso un complejo sistema de normas y regulaciones. Son las reglas del juego.

Los economistas hemos refinado mucho aquella interpretación del mercado que reducía éste a un problema de asignación de recursos; tal como rezaba la célebre definición neoclásica de economía, aparecida en el famoso *Ensayo* de Lionel Robbins de 1932: estudio de la asignación de medios escasos, y de usos alternativos, a fines múltiples y de distinta importancia. James Buchanan nos enseñó que este concepto de *homo oeconomicus* restringe enormemente el problema económico y limita nuestras actuaciones a las de clientes en una tienda: todos los artículos están a la vista y ofrecen plena información de los mismos al decisor; poseen precios fijados y calidades patentes ante el cliente que tiene unos gustos concretos y un presupuesto conocido. Buchanan nos enseñó hace años que existe un enorme coste en la toma de decisiones, tanto porque el tiempo dedicado a la misma posee costes de oportunidad, como porque adquirir información para decidir es costosísimo. Como nos recuerda Rodríguez Braun (1999), de forma creciente, los economistas han ido integrando, con mayor o menor elegancia analítica, en sus modelos elementos reales, relevantes y empíricamente contrastables.

Hoy, aunque en realidad sea desde Adam Smith, entendemos el mercado como un amplio orden que permite y propicia el intercambio y la división del trabajo entre las personas en un grado extraordinario, y da lugar a una creación de riqueza cuantitativamente muy superior a cualquier diseño institucional alternativo, y que además distribuye de forma más justa. Dependemos de nuestras capacidades y nadie está predestinado; los individuos no somos consecuencia de factores preexistentes, ni satisfacemos nuestras necesidades conforme a una jerarquía preestablecida (siguiendo una secuencia discreta y generalizable). Gracias al mercado podemos especializarnos.

Mediante una concepción del mercado como institución ahorradora de costes de transacción, éste no sólo fomenta ese sistema económico notablemente productivo y eficiente, sino que además, y esto es crucial, facilita el descubrimiento de los recursos (que nunca están dados, ni negados), porque los agentes están dispuestos a buscar los medios para satisfacer los gustos y las necesidades de los demás: el mercado trata de eso, y como las transacciones son voluntarias, si lo que uno hace no gusta a los demás, no podrá intercambiarlo y deberá cambiar de actividad, guiado por el mercado, que es, como dijo Hayek, “la vía más eficaz para identificar aquello en lo que somos buenos, y cómo podemos desarrollar nuestras ventajas comparativas”. [Rodríguez Braun (1999), p. 55].

Todo este proceso de creación de riqueza y descubrimiento de recursos es especialmente beneficioso a quienes tengan ventajas para la iniciativa y la creación de riquezas, es decir, quienes detecten oportunidades que se les escaparían a otras personas (probablemente aquellos que estén más preparados para la adversidad, no le teman al riesgo y tengan menos respeto a las convenciones). Por ello, muchos economistas austríacos, nuevos institucionalistas, o neoclásicos

admiten ya que la percepción exclusivamente asignativa del mercado oculta su eficacia fundamental en el descubrimiento de los recursos, el intercambio y la creación de riqueza.

Cambios en el enfoque metodológico neoclásico. Ejemplo 2: los mercados financieros y de valores.

Otro ejemplo. Utilizando un razonamiento similar con el mercado bursátil, esperamos, razonablemente, que la inversión media la realice alguien con una idea aproximada del valor de las empresas, aunque el ciudadano medio e incluso el inversor medio estén escasamente informados a este respecto. Los inversores que continuamente invierten mal en la Bolsa, en poco tiempo tendrán poco con lo que invertir. Los que continuamente aciertan con sus inversiones, tendrán más dinero que arriesgar y, probablemente, pronto podrán añadir el dinero de otras personas. Por lo tanto los inversores bien informados tienen una influencia mayor en la Bolsa que su proporción con respecto a la población; es decir, no se trata de decisiones democráticas. Esto no implica que no se produzcan comportamientos erráticos en los mercados financieros (burbujas especulativas), que han sido explicados mediante modelos tradicionales a los que se han incorporado a veces supuestos de expectativas racionales o bien supuestos de información incompleta (información asimétrica, o difusa). Si analizamos la Bolsa bajo el supuesto de que todos los inversores están bien informados, podemos llegar a predicciones poco acertadas debido a la inexactitud de la suposición. En este, como en otros casos, la última prueba del método es la de si las predicciones describen la realidad correctamente.

De hecho, Grossman y Stiglitz (1980) han demostrado que no es posible que todos los agentes estén bien informados a la vez, ni que todos los mercados, incluyendo el mercado de información, estén siempre en equilibrio y siempre perfectamente ajustados en precios (“arbitrados”), si el arbitraje es costoso: “si el equilibrio competitivo se define como una situación en la que los precios son tales que todos los beneficios del arbitraje quedan eliminados”, no es posible “que una economía competitiva esté siempre en equilibrio” [Grossman y Stiglitz (1980), p. 393]; y proponen un modelo en el que existe cierto grado de desequilibrio en el equilibrio, es decir, en el que los precios reflejan la información disponible de un grupo de agentes informados aunque sólo parcialmente, de forma que quienes gastan recursos en obtener información reciben una compensación. Grossman y Stiglitz demuestran en su artículo que el sistema de precios permite la transmisión y el conocimiento público de la información que han obtenido de forma costosa una parte de los individuos (arbitrajistas) al resto de agentes desinformados. Y, en general, este proceso opera, afortunadamente, de forma imperfecta. “Afortunadamente”, porque si los precios transmitiesen perfectamente toda la información así obtenida, no existiría el equilibrio, ya que en este caso quienes dedican sus recursos a obtener información no recibirían compensación alguna.¹⁴

Pese a esta carencia de información, o la admitida existencia de información imperfecta, en ningún caso, la profesión tira la toalla e interpreta que el comportamiento de los mercados financieros sea algo histórico e imposible de analizar de manera racional. Permanece viva, no obstante, cierta visión mitológica de los mercados bursátiles como una especie de casinos gobernados un poco al azar y un mucho por las argucias de los jugadores profesionales; visión que insufló John Maynard Keynes, y que justifica las continuas apelaciones a la intervención de poderes públicos y autoridades financieras, nacionales y supranacionales, en este campo de la economía. Sin embargo, la moderna teoría de las finanzas muestra que los precios de las acciones no están gobernados por el capricho o la irracionalidad de los operadores. Las Bolsas son mercados eficientes en el sentido de que recogen toda la información pública conocida y no cometen errores sistemáticos en sus previsiones. En este contexto, el valor de los activos tiende a revelar los fundamentos, y los cambios en los precios de las acciones sólo se producen con la llegada de información inesperada que los altera.¹⁵ Los cambios que responden a los fundamentos (expectativas de ganancias crecientes en las empresas, pérdida de rentabilidad de activos competitivos de la renta variable, una ampliación del mercado, un crecimiento económico duradero,...) no son anómalos y suelen ser duraderos. El peligro, se dice, suele venir cuando la “mala noticia” se superpone a unos malos fundamentos, y el *crash* se hace imparable o no resulta posible distinguir cuál es el factor que más influye sobre el precio de los activos.

En este marco las burbujas de precios, es decir las sobrerreacciones de los precios de las acciones al alza o a la baja, son una especie de fenómenos psicológicos, capaces de hincharse y estallar sin cambios en la realidad económica. Pero, a diferencia de lo que se cree, las burbujas no son el resultado de la irracionalidad de los operadores. De entrada, a largo plazo, y excluyendo los máximos y los mínimos, la rentabilidad real para el inversor tipo que compra acciones es exactamente la misma que en un mundo gobernado enteramente por los fundamentos. En la extensión de un ciclo, las cimas y los valles de la burbuja se compensan. Por otra parte, los inversores actúan también racionalmente cuando conscientes de que existe un fenómeno de burbuja, condenado a estallar algún día, deciden participar en él. En este caso, las perspectivas de pérdida de un colapso repentino (el riesgo de obtener grandes pérdidas) se equilibran exactamente con las perspectivas de rentabilidades superiores a las normales si se liquida los activos antes de una corrección bajista del mercado (las posibilidades de obtener beneficios extraordinarios).¹⁶

Sin embargo, en la práctica, la teoría y la evidencia empírica no han logrado mostrar si las burbujas existen realmente o son movimientos cuya explicación en términos de fundamentos aún no se ha logrado establecer con precisión. Uno de los intentos más serios y conocidos de verificar esa hipótesis es el *test de volatilidad* de Schiller. Éste identificó los fundamentos racionales para establecer la valoración de activos según la corriente de dividendos. Por tanto, si las cotizaciones de las acciones son predicciones racionales de dividendos futuros, deberían fluctuar menos que éstos. Como este no es el caso, los mercados bursátiles, según Schiller, no son eficientes; están regidos por dosis importantes de irracionalidad.

Sin embargo, la conjetura de Schiller depende de la solidez de la relación entre el precio de la acción y los dividendos futuros, relación poco robusta y más bien engañosa. En la mayoría de las economías desarrolladas, y como parte de la política de las empresas, las corrientes de dividendos se mantienen *deliberadamente* más suaves que la corriente subyacente de beneficios. Si para las mismas series analizadas por Schiller se observan los beneficios, en lugar de los dividendos, la volatilidad de precios no aparece por ningún sitio. De modo que existe una estrecha conexión entre la evolución del beneficio empresarial y la cotización de las acciones.¹⁷

Si de verdad existiesen las burbujas, tampoco tendrían por qué desinflarse de modo brusco y provocar un *crash*. Esta afirmación se sustenta tanto para los modelos de expectativas racionales como para los modelos de información imperfecta. Si los operadores tienen expectativas racionales y saben con precisión cuándo se pinchará la burbuja, lo racional sería vender los activos el día antes para cosechar los mayores beneficios posibles. En el momento en que los agentes tienen la información y la utilizan racionalmente, nadie querrá comprar a los altos precios de hoy un activo cuyo valor se derrumbará mañana y, en consecuencia, la hipotética burbuja puede continuar de modo indefinido alimentándose a sí misma. Si los inversores no son capaces de predecir con exactitud el *crash* y además son aversos al riesgo, la burbuja tampoco tiene por qué desaparecer, ya que nadie se arriesgará a equivocarse y perder dinero.

Estudios más recientes, como el de Daniel y Tritman (2000), muestran que incluso lo que se denominan, en otro sentido al que aquí hemos dado, “comportamientos irracionales” de algunos inversores, pueden ser muy beneficiosos para los inversores que se comportan racionalmente y que se aprovechan de los movimientos alcistas descolgándose antes de que los valores inicien su vertiginoso descenso. Cuantos más irracionales haya más provecho sacarán los racionales. Pero la condición básica es que los inversores irracionales no sepan que lo son o no se den cuenta que hay otros que están ganando dinero siguiendo sus estrategias. Porque la irracionalidad, no se entiende aquí como un comportamiento caprichoso e impredecible; lo que los economistas denominan comportamientos irracionales en sus modelos responde a pautas de comportamiento de los agentes diferentes a las del supuesto principal, tan racionales y tan explicables (modelizables) como la otra.

En este caso de los mercados financieros, cuyos modelos ya se construyen sin información perfecta de los agentes, se refiere a una forma determinada de procesar la información. Los inversores no se comportan de manera tan racional porque al procesar la información, éstos cometen errores. Uno de estos errores es el exceso de confianza, que lleva al inversor a sobreponderar la información que confirma sus estimaciones originales y a infraponderar, durante algún tiempo, aquellas informaciones que son inconsistentes con su punto de vista. La sobreponderación de información que confirme su visión puede ser la causa del impulso alcista de determinados valores o acciones. Puesto que se trata de procesar información, el impulso alcista será mayor cuanto más vaga sea la información de que se disponga, cuanto más difusa sea dicha

información sobre los títulos o sobre lo que realmente hacen y desarrollan las empresas, o cuando los criterios tradicionales no sirvan para valorar objetivamente el precio de la acción (tal es el caso del comportamiento de muchos de los denominados valores tecnológicos). Cuanto más ambigua y difusa sea la información, mayor será el margen existente para la interpretación; el que peque de exceso de confianza sobrevalorará la acción. Y cuando sean muchos los que padezcan exceso de confianza se producirá el impulso alcista del valor. Cuantos menos sepan que el exceso de confianza que está teniendo lugar en el mercado es producto de esta sobreponderación irracional, más duradero será el impulso alcista o la burbuja de determinados valores.

El hecho de que la información sea tan determinante e importante en este tipo de mercados, ya que el que más información (racional) disponga más ganará y más peso tendrá en las decisiones del mercado, hace que se produzca una profesionalización de los individuos que se dedican a tomar decisiones en Bolsa y otros mercados financieros, dejando el público en general y las empresas cada vez más en manos de estos “técnicos” a sueldo la gestión de sus ahorros o excedentes. Eso ha generado ventajas de diversificación y economías de escala que han propiciado la concentración de inversiones en grandes fondos; pero que no han hecho desaparecer las asimetrías de información de los gestores profesionales que mantienen mejor conocimiento de unos mercados, países y empresas que de otros. Además, como dichos gestores deben dar cuenta periódica de los resultados obtenidos a los partícipes o propietarios de dichos fondos, tienen un gran incentivo a actuar de forma “borreguil” en sus decisiones imitando a aquellos gestores o analistas que consideran tienen mejor información de un país, empresa, o mercado determinado. De modo que tienen incentivo a ir con el mercado y a salirse lo antes posible cuando cambia la tendencia, para no perder más que los otros. Los mercados financieros se alimentan a sí mismos en sus tendencias, movidos por la racionalidad, limitada por la asimetría de información, de sus partícipes. La economía tradicional o neoclásica intenta explicar, de ese modo, lo que ocurre en dichos mercados y muchos predicen con éxito sus movimientos, pese a que operan con otro tipo de racionalidad.

Racionalidad e información.

El ejemplo de los mercados financieros nos permite insistir y ahondar en un tema sustancial, que ha sido incorporado por el modelo neoclásico de pensamiento en su forma actual de explicar el comportamiento y la realidad económicos: que el comportamiento racional (en el sentido de “tomar la decisión correcta”) *requiere información*. Si esa información es costosa en sí misma, el comportamiento racional consistirá en adquirir información, pagando los costes de obtenerla, sólo si las ventajas obtenidas como contrapartida son, al menos, tan grandes como el coste de obtenerlas. Los costes de obtener información conducen a modelos en los que los agentes que toman decisiones y participan en los mercados, normalmente lo hacen con información incompleta, lo que explica que en un único mercado pueda haber más de un único precio: podemos encontrar una variedad o distribución de precios en casi todos los mercados, dependiendo principalmente de los costes de información.

Una buena información requiere tomar en consideración que nuestras propias acciones y actuaciones repercuten y alteran las decisiones de cada uno de los individuos, afectando al resultado final de mis acciones y de las del resto de los individuos. Tal es el caso, por ejemplo, cuando se conduce por una autopista congestionada, y siempre parece que el otro carril va más deprisa que el de uno. Si elegimos la estrategia obvia de cambiarnos al carril más rápido pronto descubriremos con desasosiego que, a los pocos minutos, la furgoneta vieja y roñosa que estaba justo detrás de uno en el carril que se dejó atrás, está ahora delante nuestro. Y es que al cambiarnos de un carril a otro hemos ralentizado este último. Y si existe un carril rápido la gente se cambia a ese carril, igualando su velocidad con la de otros carriles. Por lo tanto un carril se mantiene rápido sólo mientras que a gente no se dé cuenta de que es un carril rápido. Este ejemplo explica también la aplicación del principio de sustitución en el margen en las decisiones de los individuos.

Los modelos sobre los que se construye gran parte de la teoría económica actual, aunque no así los que se enseñan al estudiante de economía, que aún incluyen costes de información nulos, son modelos de información incompleta o limitada, donde los agentes que toman parte en las decisiones tienen capacidades limitadas de memoria, inteligencia, tiempo para resolver decisiones, etc. Todo ello hace que su información, y su racionalidad, sea limitada. Esto contradice la opinión de que la consideración de la racionalidad limitada en el individuo genera un enfoque totalmente alejado de la economía tradicional, que concibe la racionalidad del individuo cuasi perfecta; por el contrario, la economía ortodoxa ha incorporado este concepto dentro del esquema neoclásico produciendo hipótesis mucho más ricas y potentes en sus posibilidades de contrastación. De hecho, Grossman y Stiglitz (1980) demuestran, de forma importante, que debido a que las transacciones son costosas y al hecho al que esto conduce de que haya un número limitado de mercados, puede establecerse un equilibrio competitivo (p. 405). Es cierto que la economía supone que los sujetos maximizamos la utilidad (u otras cosas no monetarias como impresionar a la pareja),¹⁸ pero considera como rasgo definitorio que lo hacemos en un ambiente de recursos escasos, entre los que se incluye la información y, por tanto, nuestra propia racionalidad. La limitación de información se integra con carácter esencial en el análisis económico, pues, de no producirse tal, muchas restricciones de recursos serían fácilmente evitables, ya que “el conocimiento [o la información] es poder”.

Además, con la introducción de un tratamiento explícito de la información en Economía, iniciado por Stigler en 1961, la limitación de la racionalidad no merece tratamiento específico ya que la información puede y debe considerarse en economía como cualquier otro bien, susceptible de producción y compraventa. Como nos señala el profesor Arruñada:

«En contra de las visiones que resultan del estudio inicial de la Microeconomía, el modelo económico no presupone que el decisor conoce toda la información relevante y se limita a maximizar una función objetivo. Por el contrario, para su uso en la empresa es esencial considerar la información como un recurso más, el cual, como todo recurso, no sólo es escaso y valioso, sino que es objeto de producción e intercambio. Sin embargo, una parte del análisis de las organizaciones carga todavía con un lastre innecesario, como consecuencia de sustituir el supuesto de maximización racional por los de “satisfacción” y “racionalidad limitada”, siguiendo así los trabajos del premio Nobel Herbert A. Simon (1957). Según éste, el ser humano “satisface” y opera en condiciones de “racionalidad limitada”, lo que viene a significar que maximiza sujeto a las restricciones que le definen su propia capacidad para procesar la información y la complejidad del entorno en el que vive o trabaja. Esta descripción de la realidad parece más realista que la usual en el enfoque económico. Si embargo, las diferencias son escasas respecto al análisis moderno, por lo cual el uso de tales conceptos sólo genera una confusión innecesaria.» [Arruñada (1997), p. 604].

Racionalidad y toma de decisiones en grupos: teoría de juegos.

Sabemos, sin embargo, que el supuesto de racionalidad empleado es un *supuesto sobre los individuos* (o sobre la forma de actuar de éstos), no sobre los grupos. Pueden existir situaciones en las que el comportamiento racional de los individuos en un grupo los lleve a estar peor. Podemos poner ejemplos con el grupo más simple existente: un grupo de dos.

Ocurre en ocasiones que cuando los individuos se comportan racionalmente, entendiendo por ello que hacen la elección que mejor conduce a sus objetivos, el resultado lleva a que los dos individuos empeoran. Tal es el caso del *dilema del prisionero*. En tal caso, ambos criminales confiesan porque cada uno calcula, correctamente, que confesar es mejor que callar haga lo que haga el otro criminal.¹⁹ La explicación lógica es que cada preso sólo elige su estrategia y no la del otro (recuérdese que en el ejemplo habitualmente utilizado los dos presos se encuentran incomunicados y no pueden revelarse sus estrategias). El problema de información incompleta, o el mero hecho de que el juego se juegue una sola vez y no se repita, hacen de ese ejemplo particular un caso de estrategia dominante clara sobre todas las demás y siempre, para cada jugador.

La reiteración o repetición del juego del dilema del prisionero, *en un número finito de veces*, nos conduce de nuevo al resultado peculiar, que denominamos “racionalidad limitada”.²⁰

Supongamos que el caso del dilema del prisionero se repite un número finito de veces, por ejemplo 100 veces. Si alguno de los presos traiciona y delata al otro sabe que en la próxima o siguientes jugadas el compañero lo traicionará a él. Y, por tanto, conociendo las reglas, sería de esperar que los dos se negasen a confesar (cooperan). Sin embargo, consideremos la última jugada o turno del juego. Cada jugador sabe que, haga lo que haga, el otro ya no tendrá oportunidad de castigarle. Por lo tanto la última jugada es un dilema del prisionero ordinario: la traición domina a la cooperación para ambos jugadores, luego los dos se traicionan, confiesan, y son castigados. Los dos jugadores pueden hacer este razonamiento, luego los dos saben que el otro les va a traicionar en la jugada cien. Sabiendo esto, sé que no tengo que tener miedo al castigo por lo que haga en la jugada 99, ya que independientemente de lo que yo haga, el otro jugador me va a traicionar en la siguiente (la última) jugada. Por lo tanto, le traiciono en la jugada 99, y él, que ha hecho los mismos cálculos, me traiciona a mí. Como los dos sabemos que nos vamos a traicionar en la jugada 99, se repite el mismo razonamiento para las jugadas 98, 97, ..., etc., y si somos racionales y sabemos el número de jugadas nos traicionaremos desde la primera jugada resultando ser la cooperación una solución inestable, igualmente que en el caso más simple.

Cuando se repite un juego puede observarse cada uno de los resultados o respuestas de los jugadores como una serie de decisiones separadas, o puede observarse como una sucesión de decisiones que comportan la elección de una estrategia (el caso del ajedrez puede ser un buen ejemplo). La estrategia perfecta es aquella que produce el mejor resultado. Pero, como venimos repitiendo, los jugadores no son perfectos. La teoría debe incorporar jugadores más realistas, que poseen habilidades limitadas, inteligencia y capacidad de memoria limitada, y tiempo limitado para resolver un juego. En ese caso, con racionalidad limitada de los jugadores, en donde no pueden tener en su cabeza absolutamente todas y cada una de las posibles variantes del juego hasta el final, el dilema del prisionero puede tener una solución cooperativa que no sea inestable. De modo que la introducción de la teoría de juegos en el análisis económico nos permite resolver satisfactoriamente la explicación de comportamientos y supuestos más realistas sobre los individuos que adoptan decisiones en grupos, afectándose mutuamente.

La racionalidad limitada de los agentes abandona algunos de los principios de la teoría de la racionalidad estricta, como el de la existencia de una serie de alternativas dadas o una distribución de probabilidades previamente conocidas para cada una de ellas, pero conserva los principios básicos de la acción racional, a nuestro entender.

Es por ello que, aún cuando la economía continúa empleando la terminología tradicional de los modelos maximizadores de la utilidad, lo que se supone realmente es que el sujeto económico adopta sus decisiones para lograr sus objetivos a partir de una información limitada; y, por tanto, el resultado, más que un óptimo de utilidad en sentido estricto será más bien, en muchos casos, una

“estrategia de satisfacción”, utilizando el término popularizado por Herbert Simon.

Un enfoque científico...

Aunque la facilidad o dificultad para recoger observaciones no determina el que una materia sea o no científica, sí debemos admitir que la investigación científica difiere radicalmente entre los campos donde es posible experimentar en un laboratorio de aquellos en que no lo es.

Sin extenderme en demasía sobre este punto, quiero subrayar que el método científico, tal y como se entiende y acepta hoy, consiste en la elaboración de hipótesis o proposiciones (no de opiniones o juicios) contrastables con el fin de poder ser refutadas.²¹ Se trata del método hipotético-deductivo popperiano.

El método científico, que consiste en elaborar respuestas sobre cuestiones pertinentes con la realidad que nos permitan conocer mejor el mundo que nos rodea, es un conjunto impersonal de criterios para responder a determinadas preguntas; pero saber qué cuestiones deben plantearse, cómo hacerlo exactamente y cómo obtener la evidencia real, son problemas que requieren evidentemente, en muchas ocasiones, grandes dotes imaginativas y cierto ingenio.

Es por ello que el método científico puede contener cierto “elemento sorpresa” o de espontaneidad en el surgimiento de las teorías. En absoluto incompatible con la idea de Merton de que una ciencia “madura” o profesionalizada se caracterice por un progreso acumulativo continuo. Y es por ello, también, que se afirme (Popper) que la labor del científico es equiparable a la del artista o la del músico en cuanto a creatividad e imaginación se refiere.

Dicho lo cual, el economista debe estar dispuesto a incorporar el número necesario de supuestos no contrastables, e incluso no necesariamente verdaderos, en su teoría siempre que se puedan deducir predicciones contrastables. Tampoco debe rehusar discutir los juicios de valor bajo la condición de que sepa lo que está haciendo. Por supuesto, poco importa que los supuestos sean “*en gran medida* poco realistas”, como se suele decir, ya que cualquier teoría es una abstracción de la realidad y no pretende duplicarla, sino explicarla para aumentar nuestro conocimiento y comprensión del mundo.²²

...con elementos institucionales

El enfoque económico actual toma en consideración el papel que desempeñan las organizaciones y las instituciones en los sucesos económicos y en la explicación que del mundo realizan los economistas.

Las organizaciones y las instituciones no son inmutables; por el contrario, varían con el tiempo y la localización, con los acuerdos políticos y con la estructura de los derechos de propiedad, con las tecnologías empleadas y con las cantidades físicas de los recursos, bienes y servicios que se intercambien.²³ Y, por tanto, su inclusión en el análisis económico y en el modelo de elección racional pueden no sólo alterar, sino también enriquecer mucho los resultados y las conclusiones obtenidos. Como afirma T. Eggertsson:

«El análisis económico sugiere que, en ausencia de costes de transacción, el interés individual de los miembros de la sociedad los llevaría indefectiblemente a contratar el establecimiento de estructuras políticas y sistemas de derechos de propiedad que maximicen la riqueza nacional... pero esta generalización no es válida si introducimos costes de transacción en el análisis del intercambio político. El modelo de elección racional se convierte entonces en un modelo coherente con estructuras de derechos de propiedad que no llevan necesariamente a la maximización de la riqueza nacional y que incluso pueden producir el declive económico, fenómeno que podemos interpretar como un fallo de la organización económica debido a la existencia de costes de transacción.» [Eggertsson (1990), pp. 10-1].²⁴

Llegados a este punto del trabajo, ahora sabemos que la teoría económica ya no interpreta como “fallos” del sistema económico o de la organización económica la existencia de costes de transacción; los costes de transacción, como se viene afirmando, no son signos de ineficiencia o irracionalidad. Dada la naturaleza humana, y salvo que ésta se modifique, la existencia de tales costes de transacción, o lo que es lo mismo, la existencia de las instituciones (normas y reglas) que son las que imponen los costes de transacción, permiten que salvemos muchos de los problemas y obstáculos existentes en el mundo real, ya que los individuos no vivimos en “el cielo”.

Cuando analizamos por qué algunos mercados funcionan mejor que otros o por qué hay mercados más desarrollados y eficientes en unos lugares que en otros, además de admitir que el grado de

desarrollo económico influye, debemos añadir que una parte de la explicación reside en las instituciones y sus efectos sobre la economía. Las instituciones, según las define Douglass North, son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las restricciones artificialmente diseñadas que determinan la forma en la que los individuos interactúan.²⁵ Toda sociedad, y especialmente los mercados, funciona gracias a las relaciones que se establecen entre los individuos. Y, por tanto, para que un mercado funcione deben existir normas que establezcan lo que se puede hacer o no; como las reglas de cualquier juego. Ningún individuo racional participaría en un juego en el que no existieran reglas; que no supiera qué está permitido y qué está prohibido, qué objetivo se pretende alcanzar y cuál sería -y cómo se llegaría- al final del juego.

Como nos enseñó Adam Smith es imposible que exista un mercado sin una legislación que proteja el derecho a la propiedad o que garantice el cumplimiento de los contratos. Esas reglas que rigen el juego de la sociedad, las normas que determinan el grado de eficiencia de los mercados, son las instituciones. Por ello cuando se defiende el mercado libre sin intervenciones ni distorsiones públicas no se aboga por un mercado sin reglamentación, sino que, precisamente se exige un marco legal que asegure la completa libertad del mercado.

La nueva economía institucional distingue entre instituciones políticas y económicas. Las primeras determinan la estructura del Estado y el mecanismo de toma de decisiones políticas. Las económicas consisten en la definición de los derechos de propiedad y los contractuales, y son el resultado de las políticas. La calidad o eficiencia de las instituciones, y su influencia sobre el rendimiento económico de un país, se mide a través de los costes que las instituciones imponen, respecto a los beneficios esperados. Los costes derivan de la producción -costes de transformación- y de la propia acción de intercambio -costes de transacción-. Las instituciones -normas y reglas- son las que imponen los costes de transacción. Una mayor eficiencia institucional se traduce en menores costes de transacción, y también de transformación, si las instituciones diseñan un adecuado ambiente industrial y empresarial. Así, la calidad de las instituciones de un país afecta a su comportamiento económico. Y este hecho, relativamente novedoso en la ciencia económica, debe tomarse en consideración a la hora de realizar el estudio de la historia del pensamiento económico y de diseñar una metodología que sustente dicho estudio. No podrán pasarse por alto muchos matices organizativos, sociales, culturales, científicos y ambientales que influyeron en el momento de descubrirse o formularse cierta teoría, y habrá que responder a preguntas, que en ningún momento deben suponerse como carentes de relevancia o cuya respuesta pueda darse por supuesta, tales como si “la revolución marginal fue la respuesta de ciertos intereses de clase ante la revolución marxista en el pensamiento económico”.

El así llamado Neoinstitucionalismo, que se encarga de estudiar las reglas que regulan el juego social y que imponen castigos y generan incentivos a los participantes del mercado, sugiere una nueva línea de investigación, una nueva forma de enfocar el estudio de los sistemas económicos y aproximarse a la historia del pensamiento económico que permite ampliar o generalizar el enfoque

microeconómico del comportamiento humano.

Un comentario sobre el papel de la matemática y la econometría en economía.

No voy a entrar en una discusión, que me parece estéril, sobre el uso o no de la matemática en economía. En economía, el uso y desarrollo de técnicas matemáticas en la formulación y análisis de modelos en muy diversos campos ha adquirido categoría de habitual; si bien su refinamiento y complejidad, que no están al alcance en muchos casos de un gran número de economistas que no se dedican específicamente a la matemática, ha limitado la divulgación y discusión de tales conocimientos.

Pero, afortunadamente, las teorías en la ciencia económica no han sido en general valoradas por su belleza técnica, sino por el ámbito de su aplicación y por su posible influencia sobre otras construcciones teóricas. Al igual que otras ciencias, la economía ha alternado períodos de desarrollo teórico con épocas de investigación aplicada. En épocas recientes asistimos a un mayor énfasis de la elaboración y estudio de la economía aplicada, eso sí más elaborada teórica y económicamente, en donde destaca el análisis del poder predictivo e implicaciones económicas de los modelos así creados.

Atrás quedan los desarrollos del comportamiento matemático de los mercados, elaborado en los años cincuenta por Arrow, Debreu y McKenzie, con la demostración de la existencia del equilibrio en el marco del equilibrio general competitivo, al que siguieron los problemas de unicidad, estabilidad, optimalidad y la relación del equilibrio competitivo con el núcleo. Posteriormente se extendió el estudio de modelos matemáticos al enfoque del análisis de actividades, desarrollado dentro de la programación lineal, que se aplicó a problemas de optimalidad, de finanzas, o a modelos de crecimiento óptimo. La dinámica del modelo de crecimiento óptimo se vio completada con el modelo de generaciones sucesivas de Samuelson, dando paso al desarrollo de una teoría matemática del equilibrio general competitivo donde el tiempo y la incertidumbre jugaban un papel esencial. En los ochenta surgió un interés renovado en favor de paradigmas alternativos al modelo competitivo, propiciado por los desarrollos de la teoría de juegos, la teoría de los incentivos y la teoría de la elección social, que desarrollan y refinan los trabajos pioneros de Cournot, Stackelberg, Nash, Von Neumann, Morgenstern y Arrow.²⁶ Y más recientemente se ha prestado mayor atención a la modelización del tiempo y la incertidumbre, así como a la aplicación y contraste de esos modelos que describen con más precisión, o, si prefiere, realismo, el comportamiento humano, gracias al desarrollo de las técnicas econométricas y de inferencia estadística. Ello ha permitido impulsar la investigación en áreas de economía aplicada, tales como la organización industrial, la economía laboral, la economía pública, la teoría financiera, o el comercio internacional.

Como señala el profesor Santos,

«Las matemáticas nos ofrecen un instrumental poderoso para racionalizar el funcionamiento de un sistema económico, y deben ser un soporte fundamental para la construcción de teorías y modelos en la ciencia económica... El trabajo empírico ha estimulado la investigación teórica, y desarrollos en el campo teórico han proporcionado nuevos principios y métodos de aproximación de la realidad, y han posibilitado la consecución de un sinnúmero de avances en el terreno aplicado.» [Santos Santos (1997), pp. 109-10].

Todo ello no nos impide ver que el uso de la matemática en economía no está exento de problemas.

«Las relaciones económicas se postulan frecuentemente bajo procesos de optimización, que en muchos casos se encuentran acompañados de componentes estocásticos. Bajo estas condiciones una parte considerable de la modelización económica presenta rasgos no lineales y... no es factible el cálculo analítico de las soluciones con la finalidad de efectuar predicciones. Es decir, para la práctica totalidad de los modelos económicos con relaciones no lineales, el análisis matemático puede proporcionar información *cuantitativa* muy importante referente a cuestiones como existencia, unicidad, diferenciabilidad y estabilidad de las soluciones del modelo. Sin embargo, dicho análisis no produce, en general, la información *cuantitativa* que requiere el contraste preciso de un modelo... Para el contraste de las predicciones del modelo con las observaciones económicas, existe una teoría econométrica bien establecida, fundamentada en las técnicas de la inferencia estadística. Existen medidas estandarizadas de error, y los investigadores tienen a su disposición una amplia batería de contrastes econométricos y métodos de corrección de error, con la finalidad de evitar una serie de patologías que pueden producirse en la interpretación y comparación crítica de las predicciones de un modelo con los datos observados.

Existe, en cambio, una cultura menos desarrollada en el campo de la Economía en cuanto a las comparaciones y contrastes que se deben efectuar entre el modelo aproximado y el modelo original matemático. En la mayoría de las ocasiones, el análisis y comparación de los modelos se realiza de forma poco rigurosa, no ajustándose a una determinada metodología sobre la aproximación del modelo, y sin indicación del error cometido en la aproximación. Sin embargo, discrepancias sustanciales en los comportamientos del modelo econométrico o numérico y del modelo matemático no lineal pueden llevar erróneamente al rechazo de una teoría, y de hecho son en buena parte responsables de la dicotomía existente entre el

trabajo teórico y el empírico.

Es generalmente útil analizar la diferencia entre las soluciones del modelo aproximado y del modelo inicial más complejo... Avances recientes en el campo de la computación permiten desarrollar métodos de aproximación más precisos, a la vez que permiten realizar estas comparaciones de un modo menos costoso, haciendo posible una verificación más rigurosa del modelo original... El análisis y comparación de los modelos matemáticos y numéricos se encuentra aún en un estado embrionario en la ciencia económica, y está considerablemente más desarrollado en otras ciencias.» [Santos Santos (1997), pp. 107-9].

Otro tanto acontece con el desarrollo experimentado en econometría, a la que fundamentalmente se le encomiendan las tareas de verificar o contrastar teorías, realizar análisis estructurales y predecir. También en econometría se ha producido un cambio desde una metodología tradicional, con modelos de regresión lineal más o menos complejos, a otra más refinada y selecta, donde se han mejorado no sólo la recogida y la calidad de datos estadísticos y su elaboración, o los medios disponibles para el cálculo, sino que el avance se ha centrado en la mejora de la especificación de los modelos econométricos y en los propios métodos econométricos utilizados.

A pesar de los problemas, propios de la naturaleza de la ciencia económica, derivados de la especificación de relaciones con variables no estacionarias, y que normalmente se deducen de un contexto estacionario, los economistas cuantitativos admitían que en las leyes económicas que pretendían modelizar existía una componente aleatoria importante asociada al conocimiento teórico imperfecto de sus relaciones, pero que existía una parte sistemática que dominaría su evolución a medio y largo plazo.

En los años cuarenta, tras el establecimiento de la Cowles Commission, y ya antes con los trabajos de Jan Tinbergen de 1939, los trabajos econométricos fueron ganando terreno, en parte gracias a la aceptación que les otorgaban ciertos éxitos de cuantificación que abrían las puertas a la posibilidad de cuantificar las relaciones económicas y, con ello, de dotar a los funcionarios con reglas cuantitativas fácilmente interpretables que facilitasen sus actuaciones; y en parte por la creencia de que los fallos que se iban detectando podrían corregirse con la incorporación de nuevas ecuaciones a los modelos, introducidas para acercar el modelo a la realidad, y con la mejora de las técnicas de estimación y aparatos de cálculo más rápidos y baratos. Hasta la década de los setenta, se construyeron modelos con gran número de ecuaciones que, en ocasiones, casi llegaron a alcanzar las 400.²⁷ Pero estos modelos de gran tamaño fueron un rotundo fracaso como instrumentos de análisis estructural y predictivo. Por otra parte, durante esta primera etapa, se asumió (Tinbergen) que el papel de los econométricos en el proceso de contrastación de las teorías económicas era limitado, argumentando que era responsabilidad de los economistas especificar sus teorías de modo que pudieran contrastarse [Pesaran (1987), p. 11]. Esto ha cambiado actualmente.

Según el profesor Juan del Hoyo, la causa fundamental de este fracaso habría que buscarla en el incumplimiento sistemático de la hipótesis de especificación correcta del modelo, pero también en la deficiente estimación de los modelos utilizados. “Esta situación era especialmente notoria en la especificación dinámica de los modelos, como consecuencia de la poca información que aportaba la teoría económica convencional, a la hora de proponer las estructuras de retardos para las variables explicativas y perturbaciones de los modelos” [Del Hoyo (1997), p. 122]. Igualmente, la escasez y poca calidad de los datos y la carestía de los medios de cálculo contribuyeron al mismo.

Pero la primera piedra estaba puesta y hubo un desarrollo importante en la elaboración y disponibilidad de datos, y en el perfeccionamiento de la construcción de los mismos y de las Contabilidades Nacionales, con gran número de estadísticas económicas básicas. Hoy en día, esos datos se clasifican en tres grandes grupos que generan problemas de modelización distintos según se trabaje con unos u otros: series temporales, que son observaciones registradas de forma regular a lo largo del tiempo; datos de sección cruzada, que consisten en observaciones registradas en un mismo período para un conjunto de variables (por ejemplo las ventas de un conjunto de empresas en un año dado); y los datos de panel que corresponden a datos de sección cruzada registrados a lo largo de diferentes períodos de tiempo.

El desarrollo de la econometría, iniciado en las décadas de los 50 y 60, y consolidado a partir de los años setenta, fue impulsado por el desarrollo de modelos macroeconómicos, que tuvieron lugar a partir del desarrollo de la propia macroeconomía y del análisis de política macroeconómica, especialmente con el modelo keynesiano y su interpretación IS-LM. Pero también, no debe olvidarse, el impulso dado a la econometría por el desarrollo de estudios inter e intraindustriales, así como por los modelos input-output a partir de los trabajos de Leontief, y los modelos de simulación microanalíticos, de los que en España fue pionero el Programa de Investigaciones Económicas de la Fundación INI.

En 1952, Brown introdujo en una función de consumo keynesiana al uso (estática) la hipótesis de persistencia de hábitos en el comportamiento del consumidor, dando así paso a la incorporación de la modelización dinámica en la investigación econométrica aplicada. Y el siguiente paso en la especificación dinámica de modelos consistió en el desarrollo de modelos de distribución con retardos temporales. Junto a este desarrollo de la modelización dinámica en econometría, tuvo lugar un resurgimiento del interés por los métodos de series temporales, utilizados inicialmente en predicciones comerciales a corto plazo. Ello dio paso a los desarrollos teóricos de Box y Jenkins y a los procesos de estimación y predicción univariantes de medias móviles autoregresivos (ARMA) [Pesaran (1987), pp. 13-14].²⁸

Asimismo el desarrollo que ha tenido lugar en la disponibilidad y baratura de los medios de cálculo ha sido espectacular y, en gran parte, responsable del camino que ha tomado el avance de la investigación econométrica teórica y aplicada. Como afirma el profesor del Hoyo, “creemos que gran parte de los malentendidos anteriores se han superado y que se abre la posibilidad real de llevar a cabo análisis económicos de tipo cuantitativo, y obtener resultados aceptables para todos los economistas” [Del Hoyo (1997), p. 122]. La ulterior aplicación de las nuevas técnicas y herramientas de análisis, tanto en el campo de la modelización como en el de la computación, ha permitido aplicar la econometría a un sin fin de campos como las finanzas, la organización industrial, los mercados de trabajos, el crecimiento económico, la historia económica, etc.

Con todo, los cambios fundamentales se han experimentado en los métodos y técnicas de cuantificación; especialmente en lo que se refiere a la especificación correcta del modelo y a los propios métodos econométricos aplicados. El modelo de regresión clásico (por mínimos cuadrados ordinarios o por máxima verosimilitud)²⁹ se ha enfrentado a problemas metodológicos y teóricos. Dicho modelo está basado en un conjunto de hipótesis cuyo incumplimiento anula el contenido explicativo del modelo estimado ya que la mayoría de las veces vacía los estimadores de significado. Tales hipótesis son: especificación correcta del modelo, que a su vez se subdivide en que la forma funcional sea correcta, que no existan variables relevantes excluidas, ni variables irrelevantes incluidas, y que los coeficientes β sean constantes; que existan suficientes grados de libertad del modelo (el exceso de observaciones disponibles sobre el número de coeficientes a estimar); estricta ausencia de multicolinealidad; regresores no estocásticos; esperanza nula de las perturbaciones; ausencia de autocorrelación en las perturbaciones; homoscedasticidad de las perturbaciones (el término de error, u_t , del modelo lineal tenga una matriz de covarianzas tal que todos sus elementos sean cero, excepto los de la diagonal principal, que son todos iguales a σ_t^2) y distribución gaussiana de las perturbaciones. Los problemas surgidos del incumplimiento de cada uno de estos supuestos y la habilitación de posibles soluciones han permitido desarrollar nuevos métodos econométricos.³⁰

Como ya se ha indicado, un especial cuidado se puso en lo tocante a la especificación correcta del modelo; y la conclusión del debate fue someter a una detallada contrastación a todo modelo estimado, prestando máxima atención al desarrollo de los métodos de contrastación de la especificación inicial del modelo. Ello ha dado lugar al abandono de los grandes modelos, con complejas formas y gran número de ecuaciones, y se ha evolucionado hacia otros con un número muy reducido de ecuaciones que se contrastan de forma exhaustiva.

Pero a los problemas de tipo metodológico del enfoque tradicional hay que añadir objeciones de tipo teórico, como la denominada “crítica de Lucas”, que pueden invalidar de raíz la utilización de modelos para evaluar políticas económicas alternativas. La crítica de Lucas puede resumirse, en palabras de Juan del Hoyo:

«diciendo que los coeficientes estimados de un modelo no son invariantes frente a cambios en las políticas económicas alternativas. Esta situación es consecuencia de que el proceso de optimización de los agentes económicos, junto con la hipótesis de expectativas racionales, lleva a que los coeficientes estimados no se pueden considerar como estructurales, ya que son, en definitiva, las respuestas globales a las variaciones de las condiciones con las que se enfrentan estos agentes. Por tanto, los coeficientes estimados son una combinación, tanto de los coeficientes de la función objetivo considerada por el agente económico, como de los coeficientes estadísticos que caracterizan a las componentes estocásticas del modelo. En consecuencia, la hipótesis de coeficientes constantes no puede ser aceptada en este tipo de análisis económicos, y todo desarrollo que suponga la constancia de los coeficientes del modelo puede ser erróneo.» [Del Hoyo (1997), p. 132].

Según Lucas, los agentes económicos forman sus expectativas de manera endógena, sobre la base del verdadero modelo de la economía y una comprensión correcta de los procesos de generación de las variables exógenas del modelo, incluida la política económica del gobierno. En estos modelos con expectativas racionales, los parámetros de las reglas de decisión de los agentes económicos, tales como las funciones de consumo o inversión, generalmente son una mezcla de los parámetros de las funciones objetivo de los agentes y de los procesos estocásticos que contemplan como dados históricamente. Por tanto, no hay razón para creer que la estructura de las reglas de decisión, es decir de las relaciones económicas, permanecerán invariantes tras producirse una intervención de política económica. La implicación de esta crítica de Lucas no es que fuera imposible realizar la evaluación de una política económica, sino que los métodos y modelos econométricos tradicionales no eran adecuados para tal propósito. Se requería una separación de los parámetros o coeficientes de la regla de política económica respecto de los del modelo económico.

Además de los estudios desarrollados para analizar bajo qué condiciones se puede obviar la crítica de Lucas (por ejemplo, si entre otras hipótesis las variables relevantes son superexógenas), como respuesta a las dificultades metodológicas mencionadas anteriormente, en la década de los setenta comienzan a introducirse mejoras en la metodología econométrica y se propone, desde fuera de la concepción ortodoxa, la metodología Box-Jenkins, aplicada a datos de series temporales, para mejorar las especificaciones dinámicas de los modelos; y desde un enfoque más ortodoxo, se proponen soluciones alternativas basadas en la aproximación bayesiana para resolver problemas derivados de la falta de un procedimiento sistemático de la modelización clásica.³¹ Como consecuencia del intento de solución de muchos de estos problemas, se ha producido en la investigación econométrica cierto cambio en el foco de atención, que ha pasado de centrarse en problemas de identificación y estimación de modelos econométricos a ocuparse de la evaluación y contrastación de modelos.

La actividad de la modelización econométrica requiere técnicas econométricas y de computación, pero no sólo eso; además precisa de buenos datos, mucha intuición, conocimiento institucional y, sobre todo, comprensión de la economía. Puede que los métodos econométricos no nos permitan rechazar de forma concluyente teorías económicas, pero eso no significa que no podamos extraer algo útil de los intentos de contrastación que se realizan de las formulaciones particulares de una teoría económica determinada respecto a sus posibles alternativas rivales. Además los modelos econométricos se revelan como importantes herramientas de predicción y análisis de política económica; el reto consiste en reconocer sus limitaciones y convertirlos en herramientas más fiables y eficaces [ver Pesaran (1987), pp. 18-19].

3. EL ESTUDIO DE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO O CÓMO HACER HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO.³²

Tras lo expuesto hasta aquí, la pregunta inmediata es cómo afecta esta nueva situación o estado de la ciencia económica, si es que afecta, al investigador que estudia y hace historia del pensamiento económico.

Un análisis somero a las páginas precedentes, y aunque parezca obvio decirlo, lo primero que nos indica es que no debe abrazarse ningún fundamentalismo en cuanto al método de estudio de la historia de la ciencia económica. O de otra forma dicho, que el absolutismo, tal como fue expuesto por Blaug (1962),³³ no constituye la única forma o método válido de hacer historia del pensamiento económico. Pero la exposición de la situación actual de nuestra ciencia, con todas sus enormes limitaciones, nos indica que tampoco es posible apartar u obviar los nuevos conocimientos y herramientas incorporados al análisis y a los métodos cuantitativos de la economía, como tampoco es posible olvidar incluso nuestra concepción y percepción actuales de los fenómenos económicos, cuando hacemos historia del pensamiento económico.

Ambas ideas han sido admitidas en los últimos años incluso por el máximo exponente del enfoque absolutista, el profesor Mark Blaug. A partir de 1990 el profesor Blaug ha hecho hincapié en los errores cometidos por lo que denominó en su *Teoría económica en retrospectiva* las posturas “arrogantes” de absolutistas y relativistas. En el presente, Mark Blaug prefiere hablar de reconstrucciones histórica y racional del pensamiento económico, en lugar de relativismo y absolutismo, precisamente porque esa distinción pone énfasis en la idea de que ambos métodos son reconstrucciones.³⁴

Siguiendo la distinción que para la historia de la Filosofía realiza Richard Rorty, distingue Blaug cuatro géneros o estilos de hacer historia del pensamiento económico: 1) *Geistesgeschichten*, literalmente “historia del espíritu”, que “trata de identificar las cuestiones centrales que los pensadores del pasado han planteado y mostrar cómo dichas cuestiones llegan a ser centrales en sus sistemas de pensamiento”; 2) reconstrucciones históricas, que “intentan dar cuenta de los sistemas de pensamiento de los pensadores del pasado “en sus propios términos”, es decir, en términos que estos pensadores habrían aceptado como una descripción correcta de lo que ellos habían hecho”; 3) reconstrucciones racionales, que “tratan a los grandes pensadores del pasado como contemporáneos con los que podemos intercambiar nuestros puntos de vista... y analizan sus ideas en nuestros propios términos a fin de localizar sus errores y de verificar que ha existido progreso racional en el curso de la historia intelectual”; y 4) “doxografía”, que literalmente significa la escritura de himnos de gloria y alabanza, y “es el intento de ajustar los textos a algún tipo de ortodoxia reciente, para mostrar que todos aquellos que han trabajado alguna vez en un campo determinado han tratado sustancialmente las mismas cuestiones fundamentales y con la misma profundidad” [Blaug (1990), pp. 27-8].³⁵

Identifica Blaug las reconstrucciones histórica y racional con su relativismo y absolutismo de antaño, aunque prefiere estas etiquetas de Rorty. Afirma que la *Geistesgeschichten* puede implicar tanto una reconstrucción histórica como racional por lo que no precisa de un tratamiento aparte. Y finalmente admite que las tres primeras (tanto la *Geistesgeschichten* como la reconstrucción histórica y la racional) “son formas perfectamente legítimas de escribir historia del pensamiento económico, pero que inevitablemente se crea confusión cuando estas diferentes formas no se separan”. El problema proviene porque en pura lógica estas formas de hacer historia del pensamiento económico “no pueden separarse por completo, pero al menos podemos intentar ser explícitos acerca de lo que hacemos cuando marchan juntas” [Blaug (1990), p. 35].³⁶ De forma que usualmente lo que comenzó siendo explícitamente una reconstrucción racional generalmente se convierte en una histórica y viceversa, aunque este segundo caso sea menos frecuente.

Aunque Blaug admite todas las formas de escribir historia del pensamiento económico -salvo la “doxografía”-, claramente prefiere, siempre que sea posible, las reconstrucciones racionales:

«Las reconstrucciones racionales son perfectamente legítimas, aunque si son o no significativas depende del caso en cuestión. En cuanto a las reconstrucciones históricas, son inherentemente problemáticas. En términos estrictos, son imposibles porque presuponen que el pasado puede rememorarse sin conocimiento del presente... Una reconstrucción racional puede mantenerse como mera reconstrucción racional, pero una reconstrucción histórica debe en algún momento volverse racional por la sencilla razón de que *existe* progreso en economía» [Blaug

(1990), p. 30].

No obstante, mediante algunos ejemplos, Blaug insiste en que no es posible hacer reconstrucciones teóricas o racionales de las teorías del pasado que ignoren, o no sean contrastados por, y no concuerden con, los supuestos básicos y otras partes de los escritos del autor que estemos tratando, o de la escuela de pensamiento que se esté estudiando. Para mostrar la fina línea que separa la forma en que los escritos que hacen historia del pensamiento económico utilizan reconstrucciones históricas o racionales, Blaug (1990) utiliza en su artículo los ejemplos de Samuelson, Hollander y Morishima, que en Blaug (1992) amplía al caso de Phillip Mirowski, *More Heat Than Light*, libro del que afirma estar planteado como una reconstrucción histórica en toda regla, pero que tiene una carga de reconstrucción racional implícita muy grande.

Y, ¿qué hay de la “doxografía”? La doxografía no es un modo legítimo de realizar investigación intelectual. Entiendo que en este género incluye Blaug las posturas arrogantes de relativistas y absolutistas, llevadas al extremo del dogma. En su “Introducción” a la *Teoría económica en retrospectión*, título que lleva implícito su anterior devoción por el absolutismo, Blaug nos advierte ya entonces de que tanto absolutismo como relativismo no están exentos de posiciones radicales o fundamentalistas:

«Hay siempre dos clases de peligros en la evaluación del trabajo de los autores anteriores: por una parte, ver sólo sus errores y defectos sin apreciar las limitaciones del análisis que heredaron y de las circunstancias históricas en las que escribieron; por otra, exagerar sus méritos por el interés de descubrir una idea adelantada a su propia época, y con frecuencia a sus propias intenciones. Dicho de otro modo: existe el pecado antropomórfico de juzgar a los autores antiguos por los cánones de la teoría moderna, pero existe también lo que alguna vez llamó Samuelson “el pecado antropomórfico refinado de no reconocer el contenido equivalente en los autores más antiguos, porque no usan la terminología ni los símbolos del presente”» [Blaug (1962), p. 25. Cito por la edición española].

Considero que el cambio fundamental dado por Blaug (1990) en su enfoque metodológico de la historia del pensamiento económico consiste en que anteriormente puso el énfasis en que el peligro de dogmatismo provenía sobre todo del lado relativista y en la imposibilidad lógica del relativismo estricto, porque le pareció y le sigue pareciendo menos defendible que el absolutismo;³⁷ en cambio a partir de 1990 ha enfatizado la posibilidad de que el absolutismo también caiga en el pecado de la “doxografía” y degenera con facilidad en la omnisciencia, en cuyo

caso no ha lugar para la historia del pensamiento económico. Ya que, en una concepción absolutista extrema, si aceptamos que el conocimiento económico crece gradualmente y las ideas, teorías, herramientas analíticas y métodos últimos resultan ser el conocimiento científico más completo de nuestra ciencia, ¿qué objeto tiene molestarse en estudiar las ideas erróneas y ya superadas de economistas muertos? Volveré sobre esta cuestión, pero baste decir aquí que el conocimiento en economía, y en otras ciencias, pero especialmente en las ciencias sociales, no evoluciona de esa manera sino de forma muy asimétrica; y que, o bien, antiguas creencias que en un tiempo se desecharon vuelven una y otra vez a surgir como explicaciones plausibles, aunque falsas, a fenómenos económicos, o bien, se aceptan como válidas ideas y teorías que no explican, o lo hacen de forma incompleta, la realidad económica.

Los seguidores metodológicos de Blaug, en otro tiempo incidimos en el peligro de lo que el profesor Rodríguez Braun denominó el “relativismo doctrinario”, que no era sino la forma en que Marx o J.M. Keynes trataban de reconstruir históricamente sus respectivos pensamientos económicos. Ahora Blaug, además de admitir el “relativismo moderado”, ha llamado la atención sobre el peligro del absolutismo dogmático que tanto se da en los intentos de reconstrucción racional de muy diversos autores. Su aceptación de ambos puntos de vista (reconstrucción histórica y racional) ha hecho que introduzca cambios en la forma de enfocar y tratar muchas de las cuestiones controvertidas de la historia del pensamiento económico, como el papel del empresario, por ejemplo.

Estudios biográficos e historias nacionales del pensamiento económico.

Un corolario que se desprende del anterior cambio en la concepción de cómo hacer historia del pensamiento económico es que cobran otro sentido y aceptación los estudios biográficos y la realización de historias del pensamiento económico nacionales, especialmente en países periféricos respecto de la zona de innovación y creación de pensamiento económico.

Stigler (1976) rechazó el estudio de las biografías personales de los científicos como elemento o argumento relevante para la comprensión y calificación de las ideas y teorías de éstos. Pero no debe desprenderse que el conocimiento biográfico sea completamente irrelevante. Según Stigler, lo es para la búsqueda de congruencias entre su vida personal y sus ideas, pero “debemos intentar comprender a un científico tal como sus contemporáneos lo entendieron”, aunque “esta comprensión normalmente implica muy poca información biográfica” [Stigler (1976), p. 142], al menos en lo referente a su vida personal. Lo que debe hacerse es una biografía científica que ayude a entender cómo fueron percibidas las ideas de un científico o escritor por sus contemporáneos:

«La ciencia consiste en los argumentos y la evidencia que lleva a *otros* hombres a aceptar o rechazar opiniones científicas... aquellas partes de la vida de un hombre que no afectan a las relaciones entre ese hombre y sus colegas científicos son sencillamente extracientíficas...

La ciencia de la ciencia... se refiere precisamente a estas cuestiones: por qué algunos descubrimientos se reciben con rapidez y otros nunca; por qué la ciencia de la economía floreció en Inglaterra y languideció en Francia; por qué y cuándo los innovadores han de estar enteramente formados en la tradición recibida; y así sucesivamente, sin límite. Allí, y no en el contenido científico del trabajo, hemos de buscar un papel posible para el estudio de la biografía.» [Stigler (1976), pp. 141 y 143].³⁸

El profesor Manuel Jesús González, en su trabajo pionero publicado en 1977, sostiene que en el ámbito de la problemática de la ideación y el descubrimiento de las ideas científicas, así como en su difusión, sí tiene sentido que nos planteemos las circunstancias biográficas y ampliemos incluso el estudio a una combinación de factores históricos, sociales y culturales que envolvieron el descubrimiento y posterior desarrollo de las teorías.

Entiendo, pues, que existen ciertas similitudes entre ambos artículos en cuanto al planteamiento y ámbito de aplicación -a las biografías científicas- del problema de si importan o no los estudios biográficos, a pesar de que el profesor González trata la de Stigler como una postura contraria a la suya, y a pesar de que no hay duda de que Stigler mantiene una posición más belicosa y “una estimación singularmente baja del valor científico de los sermones sobre metodología” [Stigler (1976), p. 150].³⁹

Como no hay reglas de descubrimiento, o no las conocemos, dice el profesor González, a veces las ideas científicas acontecen por “una mezcla de obsesión por el problema y azar”; otras veces es el “ambiente cultural y filosófico”; en ocasiones, “circunstancias vitales y profesionales o diferencias de temperamento” que se entrelazan con “razones de veracidad objetiva -en el propio marco de la comunidad científica-” son las que explican puntos de vista diferentes. Por ello factores biográficos pueden ayudar a entender cómo se consiguió construir una teoría. [González (1977), pp. 523-4].

El profesor Manuel Jesús González sostiene que:

«Si estoy en lo cierto, la ciencia es algo más que un lenguaje bien construido. Es además un proceso de comunicación lenguaje-mundo a través de lo que Hempel ha denominado implicaciones contrastadoras... El cambio científico... se da porque aparecen problemas que la teoría no resuelve satisfactoriamente. Y los problemas aparecen en múltiples direcciones... Ahora bien, las discontinuidades intelectuales, o la revolución por reforma en el aparato conceptual que cada teoría supone, se realiza muchas veces -y esta es mi tesis- por etapas. A través de un costoso proceso de tanteos sucesivos, de ensayo y error. Y como quiera que tales reformas las llevan a cabo hombres, casi siempre dentro de alguna comunidad científica, queda legitimada para el historiador la pregunta que se cuestiona cómo se le ocurrió al científico tal solución o tal otra.» [González (1977), pp. 525-6].

Por ello, la tarea del historiador del pensamiento económico va más lejos que el mero análisis económico examinado retrospectivamente. El historiador del pensamiento económico necesita conocer la biografía intelectual de cada autor “como una ayuda, entre otras, para comprender no su teoría, sino las ‘peripecias’ que le condujeron a formularla”, “para entender cómo se le ocurren determinadas ideas, o para iluminar las líneas generales de su trabajo teórico”. Y, por ello, concluye el profesor González, “no es ilegítima, para un historiador del pensamiento económico, la pregunta que versa sobre el contexto de descubrimiento de las teorías... Cuando el problema lo requiere, el examen de las circunstancias biográficas puede ser inequívoco.” [González (1977), pp. 525-6].

En cuanto al desarrollo de las historias nacionales del pensamiento económico, también cobra significado esta forma de hacer y contar historia del pensamiento económico. Especialmente como forma de “contrastar y demostrar la existencia de diferentes procesos adaptativos en la difusión de teorías e ideas económicas a nivel nacional” [Cardoso y Lluch (1999), p. 477].

El estudio de cómo se han adaptado las ideas teóricas y cómo se han aplicado en particular a cada ámbito nacional consecuencias políticas derivadas de las mismas, que también han sido diferentes dependiendo de la realidad diferente de cada país; el análisis de las modificaciones e innovaciones realizadas en teorías y doctrinas cuando se aplican a un contexto social, cultural, científico y económico peculiar, que cuenta con cierta tradición científica e ideológica y cierta unidad de visión de la economía del país; y, finalmente, la aceptación o rechazo de teorías y doctrinas, su facilidad o dificultad de comprensión, o el diferente modo de interpretar a un economista, son razones para emprender estudios de historia del pensamiento económico desde una perspectiva nacional.

Se concibe la historia nacional del pensamiento económico como “un proceso de difusión internacional del análisis económico, de las doctrinas y las ideas económicas, del modo en que son

objeto de elección y análisis, así como las formas que ha revestido su incorporación y aplicación en un país determinado” [Fuentes Quintana (1999), p. 312]. En este enfoque nacional del estudio de la historia del pensamiento económico es fundamental el concepto del proceso de *difusión internacional* de las ideas económicas; de modo que pasa a ser importante conocer y evaluar en qué condiciones circularon por un determinado país las ideas vigentes internacionalmente en cierto momento. Y, como han señalado los profesores Almodovar y Cardoso (1998),⁴⁰ tales investigaciones tienen interés no sólo para el país receptor, especialmente si se trata de un país periférico, es decir que ha ocupado una posición subordinada en la elaboración de la corriente internacional del pensamiento económico, sino que resultan de ayuda para conocer el progreso de la evolución global del conocimiento económico. Porque estos estudios permiten apreciar cómo se han conocido y asimilado las corrientes de pensamiento económico y, al compararse entre diferentes realidades nacionales y disponer de información de distintas experiencias nacionales, quedan reflejadas la diversidad y complementariedad de los procesos de circulación y asimilación del pensamiento económico de un país a otro.

Han sido los profesores Ernest Lluch, José Luis Cardoso y António Almodovar quienes han destacado la importancia de conocer el proceso de difusión internacional de las ideas y el análisis económicos; tratamiento metodológico que inicialmente defendieron, a mediados de la década de los cincuenta, T. W. Hutchison y Joseph Dorfman, y que ha sido impulsado a partir de 1989 con nuevas investigaciones en esta dirección que han sacado a la luz historias del pensamiento económico japonés, australiano, sueco, irlandés, holandés, indio, francés o portugués.⁴¹ En España, se ha emprendido esta misión con la magna y erudita obra de ocho volúmenes dirigida por el profesor Enrique Fuentes Quintana, *Economía y economistas españoles*, cuyo primer volumen ha visto la luz recientemente, a finales de 1999, y pronto aparecerán el resto. Este esfuerzo intelectual concebido lógicamente como obra colectiva tiene como propósito

«contar lo que nuestros economistas han hecho... Inventariar y evaluar el quehacer de los economistas españoles, situándolo en el marco del pensamiento económico y en la marcha histórica de nuestra economía, ha constituido una investigación que, por sus dimensiones temporales, por la extraordinaria variedad de sus intérpretes, por el mundo cambiante de sus escenarios históricos y por la dificultad de situar las aportaciones de nuestros economistas en un cuadro coherente que permitiera seguir la historia de sus ideas, no ha sido abordada por ningún economista o grupo de economistas hasta hoy» [Fuentes Quintana (1999), p. 7].

¿Por qué y para qué estudiar Historia del Pensamiento Económico?

Quisiera, a modo de conclusión, plantear una cuestión que planea sobre la profesión económica,

especialmente como resultado del avance producido en los últimos tiempos hacia una ciencia dura, análoga a las ciencias de la naturaleza, que con muchas salvedades e imperfecciones ha experimentado la economía, tal como he expuesto en el apartado segundo de este trabajo. Tal es la de si sirve para algo dedicar tiempo y esfuerzos a estudiar, investigar y especializarse en autores muertos que mantienen muchas opiniones erróneas o cuyo análisis se haya limitado por el tiempo y el propio avance científico, que existe. Utilizaré argumentos de Stigler (1969), Blaug (1990 y 1996) y Schwartz (1992).

Tradicionalmente, se han argumentado razones como que la historia del pensamiento económico ayuda a saciar la curiosidad del economista, o se ha apelado al carácter formativo de esta materia que mediante la percepción de las limitaciones de los maestros del pasado permite poner en cuestión las propias conclusiones científicas y certezas morales, adquiriendo cierta “humildad metodológica sobre los verdaderos logros de la economía” [Blaug (1996), véase especialmente el último capítulo, “A methodological postscript”, pp. 689-704]. Ante estas razones normalmente se objeta que convierten al historiador del pensamiento económico en un mero anticuario del que se puede prescindir. Tampoco se acepta ya la plausible creencia de Schumpeter de que una comprensión de la evolución de la ciencia económica ayuda a entender su estructura actual, porque, como dice Stigler, siendo cierto que más conocimiento correcto nunca tiene un producto marginal negativo, no es necesario estudiar la historia de la economía para llegar a dominar la economía actual. El estudiante de economía con estos argumentos seguirá percibiendo cierta inutilidad en la consulta de economistas del pasado que vayan más allá de Lucas Jr., Akerlof, Coase, Phillips, Stigler, Friedman, tal vez Keynes, etc.

No obstante, como ha señalado Stigler, sí resulta útil para el alumno y el investigador aprender Historia del Pensamiento Económico por la formación que se adquiere en cuanto a la capacidad de leer y escribir economía bien. Aprender economía no se reduce a adquirir ciertas herramientas analíticas, es decir, aprobar determinadas asignaturas técnicas y aplicadas como micro, macro, estadística, econometría, economía pública, laboral, finanzas,... La economía es una forma de concebir el mundo, una forma de entender e interpretar los problemas que afectan a los individuos y sus instituciones sociales. Y esto sólo se desarrolla con la práctica apropiada, leyendo a otros economistas. “Hay buenas razones para creer que es más fácil aprender a leer si se empieza con los economistas de los tiempos pasados” [Stigler (1969), p. 166], posiblemente por la distancia que el tiempo pone respecto al trabajo analizado, lo que permite no ser ni hipercríticos ni aduladores con el mismo. Aunque bien es cierto que los historiadores de la economía no están exentos de ambos males. Además, se aprende más de los buenos economistas que de los malos. Y el tiempo ayuda a identificar a los economistas que merece la pena leer adecuadamente.

Dentro de ese carácter formativo, una cuestión esencial es que la historia del pensamiento económico nos ayuda a identificar “egregios errores y peligrosas precipitaciones” actuando “unas veces como vacuna y otras como antídoto de errores de doctrina social, infinitamente repetidos en

la historia de la humanidad” [Schwartz (1992), p. 3].⁴² Quien conoce la doctrina del fondo de salarios y sus debilidades, o los problemas planteados por una incompleta teoría de la distribución de los autores clásicos, o quien ha comprendido en sus correctos términos la teoría de la “cantidad de dinero” de los precios, no puede dejarse embaucar por los cantos de sirena de quienes alzan la voz culpando a los salarios del incremento de precios o de quienes propugnan la reducción de la jornada laboral por ley, interpretando la cantidad de trabajo en una economía como un *stock*; y ello sin necesidad de apelar al conocimiento más reciente de los fundamentos microeconómicos del mercado laboral, o los problemas de agencia existentes en las relaciones entre trabajadores y administradores de las empresas, el modelo de determinación del salario de *insiders-outsiders*, o la teoría de los salarios de eficiencia expuesta por Stiglitz para explicar el comportamiento de los agentes (empleadores y empleados) en las relaciones laborales.

Puesto que el propósito de tratar de entender bien el sistema teórico, las ideas y el análisis de un economista, es maximizar la probabilidad de que su trabajo contribuya al progreso científico, la tarea de conocer y descubrir errores analíticos, teóricos o de aplicación política, de otros economistas contemporáneos y pasados (lo que supone una lectura profesional de sus aportaciones e ideas) constituye una contribución al progreso de la ciencia económica, en tanto la lectura profesional mejora la exposición original de la teoría. Además, tal como ha destacado Stigler (1969) [pp. 169 y 175-8], está la importancia que tienen la organización y el entorno de los científicos respecto al contenido intelectual de una ciencia. Son importantes en el proceso de ideación y difusión de una ciencia los círculos académicos en que se desarrolla, los efectos de las fundaciones, universidades y otras instituciones sobre la investigación, así como la relación entre los problemas de la sociedad y los problemas de la ciencia (por ejemplo, se tratan los problemas de contaminación y su repercusión sobre ciertos bienes, como el aire o agua, cuando tales problemas u otros, como la presión de la población, los convierten en bienes escasos y dejan de considerarse bienes libres).

Blaug ha expresado esta idea de otra forma:

«Existe un conjunto de proposiciones y teoremas económicos indeterminado que parecen estar relacionados con el comportamiento económico pero que no producen ninguna implicación predecible sobre dicho comportamiento. En pocas palabras, una gran parte de doctrina recibida es metafísica. Nada malo hay en ello, siempre que no se confunda con ciencia. Lamentablemente, la historia de la economía nos revela que los economistas están tan orgullosos como cualquier otro de confundir los desperdicios con el trigo y reclaman la posesión de la verdad cuando todo lo que poseen son intrincadas series de definiciones o de juicios de valor disfrazados de reglas científicas. No hay forma de llegar a ser plenamente consciente de esta tendencia salvo estudiando la historia de la economía» [Blaug (1996), pp. 703-4].

Finalmente, el profesor Blaug recuerda que muchos de los economistas que denigran el estudio de la historia de la economía como meros ejercicios de anticuario tienen sus mentes atiborradas de ideas falaces sobre la historia de su propia materia. Cada vez que un economista descubre una idea, cada vez que alguien cree estar poniendo las bases de una nueva escuela de pensamiento, lo primero que hace es rebuscar en las entrañas de las ideas del pasado para establecer un pedigrí adecuado para su teoría. Por ello cree Blaug que la Historia del Pensamiento Económico es irrefrenable; que si su estudio quedase prohibido o fuese declarado ilegal, tendría lugar en los sótanos, tras puertas cerradas y en la clandestinidad, como aquellos libros, de los que nos habla Ray Bradbury en su obra *Fahrenheit 451*, que tras su prohibición en la sociedad del futuro sobrevivían al fuego en la memoria de organizaciones secretas.

«Lo que sabemos hoy acerca del sistema económico no es algo que descubrimos esta mañana sino la suma de todas nuestras intuiciones, descubrimientos y salidas en falso durante el pasado. Sin Pigou, no hay Keynes; sin Keynes, no hay Friedman; sin Friedman, no hay Lucas; sin Lucas, no...

T.S. Eliot (1919) expresó esta idea perfectamente: “Alguien dijo: ‘Los escritores muertos están alejados de nosotros porque nosotros *sabemos* mucho más de lo que ellos sabían’. Precisamente, y *ellos* son lo que nosotros sabemos”.» [Blaug (1990), p. 36].

Ahora sólo queda que buenos economistas hagan buena Historia del Pensamiento Económico y sepan atender las necesidades de la demanda de una materia que, si admitimos la ley de Say, siempre existirá.

Fernando Méndez Ibisate.

BIBLIOGRAFÍA

Almodovar, António y Cardoso, José Luis (1998), *A History of Portuguese Economic Thought*,

Londres, Routledge.

Arruñada, Benito (1997), “La estructura contractual de la empresa”, en R. Febrero (ed.), *Qué es la economía*, Madrid, Pirámide.

Barro, Robert J. (1988), “The Stock Market and the Macroeconomy: Implications of the October 1987 Crash”, en R.W. Kamphuis, R.C. Kormendi y J.W.H. Watson (eds.), *Black Monday and the Future of Financial Markets*, Chicago, Dow Jones Irwin.

Blaug, Mark (1962), *Teoría económica en retrospectiva*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1985. Esta traducción corresponde a la tercera edición inglesa de 1978.

Blaug, Mark (1980), *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*, Madrid, Alianza, 1985.

Blaug, Mark (1990), “On the Historiography of Economics”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 12, primavera, pp. 27-37.

Blaug, Mark (1992), “On the Historiography of Economics”, *mimeo*, presentado en el *Encuentro Ibérico sobre História do Pensamento Económico*, Lisboa, 27-29 de abril de 1992.

Blaug, Mark (1996), *Economic Theory in Retrospect*, 5ª edición, Cambridge, Cambridge University Press.

Bordo, Mizrach y Schwartz (1995), “Real versus pseudo-international systemic risk: some Lessons from History”, *NBER Working Papers*.

Cardoso, José Luis y Lluch, Ernest (1999), “Las teorías económicas contempladas a través de una

óptica nacional”, en Enrique Fuentes Quintana (dir.), *Economía y economistas españoles. Una introducción al pensamiento económico*, Vol. I, Barcelona, Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, pp. 477-84.

Coase, Ronald H. (1988), *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza, 1994.

Coase, Ronald H. (1992), “The Institutional Structure of Production”, *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, septiembre, pp. 713-9. Existe traducción castellana, incorporada como “Apéndice”, en Coase (1988).

Daniel, Kent y Tritman, Sheridan (2000), “Market Efficiency in an Irrational World”, *Working Paper 7489, National Bureau of Economic Research (NBER)*, enero.

Del Hoyo, Juan (1997), “El papel de la econometría en el análisis económico”, en R. Febrero (ed.), *¿Qué es la economía?*, Madrid, Pirámide.

Eggertson, Thráinn (1995), *El comportamiento económico y las instituciones*, Madrid, Alianza.

Fair, Ray C. (1992), “The Cowles Commission Approach, Real Business Cycle Theories, and New-Keynesian Economics”, en Michael T. Belongia y Michelle R. Garfinkel (eds.), *The Business Cycle: Theories and Evidence*, Norwell (Massachusetts), Kluwer Academic Publishers, pp. 133-147.

Fischer, Stanley y Merton, Robert C. (1984), “Macroeconomics and Finance: The Role of the Stock Market”, en Karl Brunner y Allan Meltzer (eds.), *Essays on Macroeconomic Implications of Financial and Labor Markets and Political Processes*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 21, otoño.

Friedman, David (1995), *Teoría de los precios*, 2ª edición revisada, Madrid, Ed. Eurolex y Centro de Estudios Superiores Ramón Carande.

Friedman, Milton (1953), “La metodología de la economía positiva”, en *Ensayos sobre economía positiva*, Madrid, Gredos, 1967, pp. 9-44.

Fuentes Quintana, Enrique (1999), “Ensayo introductorio”, en Enrique Fuentes Quintana (dir.), *Economía y economistas españoles. Una introducción al pensamiento económico*, Vol. I, Barcelona, Galaxia Gutenberg, Cículo de Lectores.

González González, Manuel Jesús (1977), “¿Importan los conocimientos biográficos? Una aproximación metodológica a la Historia del Pensamiento Económico”, en Horst Claus Recktenwald (1977), *Economía política. Una perspectiva histórica*, Madrid, Instituto Nacional de Prospectiva y Desarrollo, pp. 505-31.

González González, Manuel Jesús y Rodríguez Braun, Carlos (1991), “La historiografía del pensamiento económico en España”, en Alberto Grohmann (ed.), *Due Storiografie Economiche a Confronto: Italia e Spagna. Dagli anni 60 agli anni 80*, Milán, Istituto di Storia Economica dell'Università Bocconi, 1991.

Grossman, Sanford J. y Stiglitz, Joseph E. (1980), “On the Impossibility of Informationally Efficient Markets”, *American Economic Review*, Vol. 70, No. 3, junio, pp. 393-408.

Journal of Economic Perspectives, The (1990), “Symposium on Bubbles”, Vol. 4, No. 2, primavera, pp. 13-101. Cinco artículos recopilados por Joseph E. Stiglitz.

Lluch, Ernest (1999), “Las historias nacionales del pensamiento económico y España”, en Enrique Fuentes Quintana (dir.), *Economía y economistas españoles. Una introducción al pensamiento económico*, Vol. I, Barcelona, Galaxia Gutenberg, Cículo de Lectores, pp. 435-76.

McCloskey, Donald N. (1985), *La retórica de la economía*, Madrid, Alianza, 1990.

Méndez Ibisate, Fernando (1989), “Enfoques metodológicos recientes en los manuales de Historia del Pensamiento Económico”, *Documento de trabajo*, núm. 8926, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.

Miller, Merton H. (1991), *Financial Innovations and Market Volatility*, Cambridge, (Massachusetts) USA.

North, Douglass C. (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza.

Pesaran, M. Hashem (1987), “Econometrics”, en John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, The Macmillan Press Ltd., edición de 1998.

Rodríguez Braun, Carlos (1999), “El mercado sin nada”, *Expansión*, lunes 12 de abril.

Sánchez Molinero, José Miguel (1997), “El enfoque neoclásico en economía”, en Ramón Febrero (ed.), *¿Qué es la economía?*, Madrid, Pirámide, pp. 191-209.

Sánchez Ron, José Manuel (1996), *Diccionario de la ciencia*, Barcelona, Planeta.

Santos Redondo, Manuel (1999), “La teoría neo-institucionalista de la empresa como metodología”, *Argumentos de Razón Técnica*, Monográfico sobre Congreso de Metodología.

Santos Santos, Manuel (1997), “Reflexiones sobre las matemáticas y la economía”, en R. Febrero (ed.), *¿Qué es la economía?*, Madrid, Pirámide.

Schwartz, Pedro (1992), “Lo que he aprendido de la Historia del Pensamiento Económico”, *mimeo*. Memoria presentada para el concurso-oposición a Cátedra en la Universidad Autónoma de Madrid,

el 14 de febrero.

Smith, Adam (1759), *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid, Alianza, 1997.

Stigler, George J. (1961), “La economía de la información”, *Información Comercial Española*, mayo 1987, pp. 115-126. Originalmente publicado en *The Journal of Political Economy*, vol. LXIX, no. 3, junio 1961.

Stigler, George J. (1965), “La exégesis de textos como problema científico”, reproducido en George J. Stigler, *El economista como predicador y otros ensayos*, Barcelona, Ed. Folio, 1987, pp. 108-12.

Stigler, George J. (1969), “¿Tiene la economía un pasado útil?”, reproducido en George J. Stigler, *El economista como predicador y otros ensayos*, Barcelona, Ed. Folio, 1987, pp. 161-78.

Stigler, George J. (1976), “Los usos científicos de la biografía científica, con especial referencia a J. S. Mill”, reproducido en George J. Stigler, *El economista como predicador y otros ensayos*, Barcelona, Ed. Folio, 1987, pp. 133-50.

Stigler, George J. (1977), “The Conference Handbook”, *Journal of Political Economy*, vol. 85, no. 2, abril, pp. 441-3.

Stigler, George J. (1978), “The Literature of Economics: the Case of the Kinked Oligopoly Demand Curve”, *Economic Inquiry*, Vol. 16, abril.

Stigler, George J. (1988), *Memorias de un economista [Memoirs of an unregulated economist]*, Madrid, Espasa-Calpe, 1992.

Usabiaga, Carlos y O’Kean, José María (1994), *La nueva macroeconomía clásica. Una aproximación metodológica al pensamiento económico*, Madrid, Pirámide.

*-Agradezco los comentarios de los profesores Carlos Rodríguez Braun y Manuel Santos Redondo realizados a una primera versión completa del trabajo, así como los de los profesores Mikel Tapia, para la parte correspondiente a finanzas, y María Arrazola, José de Hevia y José Antonio Bartolomé en el apartado dedicado a la matemática y la econometría. Igualmente fue de gran utilidad una consulta aclaratoria que solicité a la profesora Elena Gallego y, como siempre, resultaron muy ilustradoras algunas conversaciones informales mantenidas con el profesor John Reeder. La amistad demostrada de todos ellos para conmigo en absoluto les hace responsables ni copartícipes de los errores que este trabajo pueda contener, únicamente atribuibles a las limitaciones del autor.

1 Una interesante exposición, con bases históricas de la evolución del método neoclásico, que intenta separar el neoclasicismo en el sentido más amplio y tradicional de la interpretación más rigorista que se hace habitualmente, se encuentra en Sánchez Molinero (1997).

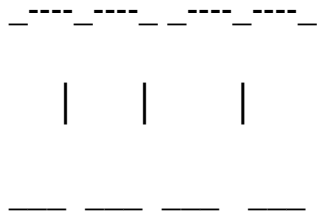
2 La metodología propuesta por Friedman fue criticada por Samuelson, en la medida en que el instrumentalismo de Friedman llegaba al extremo de preferir una teoría con supuestos irreales, pero capaz de hacer predicciones exactas sobre fenómenos determinados. Sin embargo, Blaug considera que la metodología propuesta por Samuelson sobre los teoremas significativos operacionalmente apenas se diferencia de las ideas de Friedman. Samuelson, que emplea el adjetivo operacional como sinónimo de “empírica”, entiende por teorema significativo “una hipótesis sobre cuestiones empíricas que puede concebiblemente ser refutada, aunque sólo sea en condiciones ideales”. Ver Blaug (1980), pp. 119-134.

3 Véase Usabiaga y O’Kean (1994), cap. 1. Es interesante observar cómo en este libro, como en otros muchos libros que analizan el problema de la metodología en economía, citan a McCloskey como curiosidad, pero pronto lo olvidan para pasar a hacer un tratamiento tradicional de la metodología utilizada en economía.

4 Digo esto porque en caso de pulir al máximo nuestra retórica y alcanzar las mejores “armas” lograremos convencer a un porcentaje tan elevado de la audiencia, que habremos acabado con la discusión de ideas, el discurso científico y, en definitiva, la propia retórica, entendida, tal como lo hace McCloskey, en el mejor sentido del término.

5 Según el supuesto, partimos con una proporción 1:3 en la población, por lo que gráficamente:

____-_____
| |



Siendo, en generaciones sucesivas, mayor la proporción de descendientes masculinos para cada macho que para cada hembra; por lo que la mayoría de la población desciende de las familias con mayor tendencia genética a tener hijos (y no hijas), produciéndose una tendencia a la proporción de 1:1.

⁶ Véase Eggertson (1995), p. 20. Volveré más adelante sobre este particular, especialmente porque una parte de la corriente de pensamiento económico conocida como Nuevos institucionalistas presenta su enfoque como algo diferente al enfoque neoclásico tradicional, al rechazar el postulado de maximización que sustituyen por el concepto de satisfacción de Herbert Simon, dentro de un contexto de racionalidad limitada. Como señala el profesor Santos Redondo (1999), ambos enfoques enfrentados utilizan el concepto de racionalidad limitada pero con significado diferente (incluso opuesto) para unos y otros. “Su estudio y clarificación desde el punto de vista metodológico e instrumental es importante para avanzar en el conocimiento de la economía de las organizaciones, y está siendo frenado por el afán de presentar ambos enfoques como complementarios y cercanos”; que es exactamente mi punto de vista.

⁷ Y, por tanto, volver a alguna de las situaciones de partida de no-ciencia, de Sánchez Ron, o de hacer retórica, según McCloskey.

⁸ Ello no está reñido ni es contradictorio con un enfoque metodológico individualista, como el que se emplea en economía: los grandes agregados conceptuales no existen. No hay comportamientos o decisiones de grupo, sino individuales. Aquí surge, sin duda, el problema de la agregación. Esta metodología se aparta por completo de la visión de Durkheim, según la cual el hecho colectivo no puede reducirse a hechos individuales y lo colectivo no surge como una suma de los individuos, sino que es algo distinto e independiente, que condiciona los comportamientos individuales. El individualismo metodológico, tan reivindicado por la escuela Austríaca, tiene su origen en economía con Adam Smith, quien a su vez lo aprendió de sus maestros, los Filósofos Escoceses.

⁹ Coase nos dice que:

«Los hombres pueden ser o no racionales al decidir cruzar una calle muy peligrosa para ir a un restaurante. Sin embargo, podemos estar seguros de que serán menos los que estarán dispuestos a hacerlo si el peligro aumenta. Y no dudamos que, si surge una alternativa menos peligrosa, como, por ejemplo, un cruce peatonal, disminuirá el número de los que se arriesgan a atravesarla por otro sitio, y aumentará la cantidad de los que la crucen, ya que el paso peatonal permite alcanzar un beneficio mayor. La generalización de este conocimiento... no me parece que requiera el supuesto de que los hombres son seres racionales maximizadores de la utilidad.» [Coase (1988), p. 12].

10 «No todo lo no lineal es caótico, aunque sí todo lo caótico es no lineal... la no linealidad genera nuevas propiedades, mientras que la linealidad no: la suma de dos soluciones de un sistema no lineal es más que la reunión de las dos soluciones, no así en el caso de un sistema lineal» [Sánchez Ron (1996), p. 58].

11 Cursivas más. El profesor Arruñada puntualiza que la propia existencia de los costes de transacción o su volumen (por ejemplo, cita un artículo de North y Wallis, 1986, donde se calcula que representan la mitad del PNB de la economía estadounidense) no son signos de ineficiencia o irracionalidad. “Si no existieran, y a menos que se modificase la naturaleza humana, la producción y la especialización disminuirían aún más.” Arruñada (1997), p. 584n, cursivas más.

12 Esta visión, de quienes aceptan el modelo de conducta humana en que se basa el modelo neoclásico, desecha el determinismo en economía. En palabras del propio Arruñada, “Esta visión subraya en especial las potencialidades creativas del individuo. Éste no es consecuencia de factores preexistentes, como en algunos mecanicismos sociológicos; ni siente sus deseos según la jerarquía de necesidades representativas de los valores de algún intelectual caritativo” [Arruñada (1997), p. 603].

13 En realidad, Coase trata de explicar por qué no se ha incorporado aún dicho concepto; pero tras ocho años transcurridos desde su recepción del premio Nobel, el desarrollo e incorporación de los aspectos institucionales al análisis económico ha progresado y logrado algunos avances.

14 Agradezco la referencia de este artículo al profesor Mikel Tapia.

15 Véanse Fischer y Merton (1984); Barro (1988); y *The Journal of Economic Perspectives* (1990), que dedica casi 100 páginas a reproducir diversos artículos aportados al Simposium sobre Burbujas Financieras, recopilados por Joseph E. Stiglitz.

16 Se suele añadir que, además, hay que distinguir entre “riesgo sistemático” real y falso. O crisis financieras reales y falsas. Un “riesgo sistemático” es un escenario en el cual un *shock* afecta a una parte del sistema financiero y se extiende a su totalidad, provocando un impacto negativo sobre la economía real. Una crisis de esta naturaleza tiene origen o en un pánico bancario que lleva a la gente a convertir sus depósitos en dinero, o en un desplome del mercado de valores que hace incobrables los créditos a cualquier precio.

Ahora bien, los *shocks* que producen caídas en el precio de determinados activos o pérdidas de riqueza en sectores concretos de la economía, pero que no afectan al conjunto del mecanismo de pagos de la economía no constituyen verdaderos casos de “riesgo sistemático”. En la categoría de *systemic risk* se incluyen los colapsos en los precios de los activos reales, el desinflamiento de las burbujas en los distintos mercados, incluidos los cambiarios, la quiebra de una importante empresa no financiera, o las crisis de deuda. Tal distinción es importante, porque a menudo las “falsas” situaciones de crisis financieras suelen suponer ajustes muy necesarios, provocados por una mala asignación de recursos debido a decisiones de inversión erróneas. Véase Bordo, Mizrach y

Schwartz (1995).

17 Parte del análisis aquí presentado de la teoría reciente de las finanzas se encuentra en el excelente libro de Miller (1991). Junto con el capítulo 3 y el 14, que recoge una lección pronunciada con ocasión de la recepción del doctorado *honoris causa* por la Universidad Católica de Leuven, Bélgica, en 1986, debe desatacarse especialmente el capítulo 6, pp. 87-107, con el título “The Crash of 1987: Bubble or Fundamental?”. En dicha obra, Miller cita la obra de Allan W. Kleidon (1983), “Stock Prices and Rational Forecasters of Future Cash Flows”, Ph.D. Dissertation, University of Chicago, para reforzar el último argumento expuesto sobre el test de volatilidad de Schiller.

18 Tan problema económico como otro cualquiera es el del chico que invita al cine a la chica y en lugar de comprar la bolsa de palomitas en el supermercado de abajo, más barata, toma la decisión de comprarlas más caras en el cine, haciéndola creer que es un tipo que no tiene por qué preocuparse por el dinero. Y la economía racionaliza igualmente este comportamiento de comprar más caro, pese a ir contra la racionalidad que se supone en la teoría tradicional de la demanda.

19 Se puede representar gráficamente por:

JOE β

MIKE ®	CONFESAR	NO CONFESAR
CONFESAR	2 años, 2 años	3 meses, 5 años
NO CONFESAR	5 años, 3 meses	6 meses, 6 meses

20 Nótese que si los jugadores no saben cuántas jugadas tiene el juego, o si juegan un número infinito de veces, el resultado cooperativo, es decir que los dos se nieguen a confesar, sería estable.

21 Debemos evitar el denominado “falsacionismo ingenuo” o la creencia de que una única refutación basta para derribar una teoría científica. Este es el argumento de Duhem acerca de la imposibilidad de falsar las hipótesis científicas concretas de manera concluyente porque siempre contrastamos una hipótesis concreta junto con proposiciones auxiliares y, de este modo, no hay forma de saber si lo que hemos refutado es la hipótesis en sí.

Igualmente debemos evitar caer en la defensa a ultranza de una hipótesis frente a la evidencia empírica contraria a la misma, adoptando «estratagemas inmunizadoras» con la inclusión, por ejemplo de continuos supuestos o hipótesis *ad hoc*.

22 Al discutir el famoso ensayo de Friedman (1953), Blaug nos advierte que puede interpretarse de tres formas la calificación de “realistas” que se aplica a los supuestos. En primer lugar puede entenderse como que los supuestos son abstractos; que sean descriptivamente exactos o no, en el sentido de que tengan en cuenta todas las variables relevantes al caso y que no se dejen ninguna fuera. El realismo de los supuestos también se aplica en el sentido de que adscriban a los agentes económicos motivaciones e incentivos que nosotros, como seres humanos, entendemos que son aceptables y comprensibles. Pero también el realismo de los supuestos puede hacer referencia a la idea de que los supuestos son, o bien falsos, o altamente improbables a la luz de la evidencia empírica directamente observada. Ver Blaug (1980), pp. 125-6 y ss.

23 La misma producción implica no sólo la transformación física de factores de producción en productos, sino también la transferencia de derechos de propiedad entre los propietarios de recursos, bienes y servicios.

24 Aunque se acepta de forma corriente en la profesión que la utilización moderna del concepto de costes de transacción tiene su origen en dos artículos de Ronald H. Coase, “La naturaleza de la empresa” (1937) y “El problema del coste social” (1960), la idea de los costes de transacción y su existencia en economía, junto con el coste de oportunidad, y el papel de las instituciones, vienen incorporándose al análisis económico moderno desde hace bastantes años, con A. Smith, J. S. Mill o A. Marshall, entre otros. Cabe citar aquí también los trabajos de Herbert Simon en la década de los 50, de George Stigler (sobre los costes de información y las estructuras de las empresas) en los años 60, de Alchian y Demsetz (sobre las organizaciones económicas y su eficiencia, los costes de información y los derechos de propiedad) en la década de los 70, de Douglass North (en el campo de la historia económica) a finales de los 60 y en la década de los 80. Pero el desarrollo y, en concreto, la explicitación y explicación de cuáles son dichos costes de transacción y cómo operan en diferentes tipos de transacciones ha sido desarrollada en la década de los 80, y se debe -fundamentalmente- a los trabajos de Oliver Williamson.

25 Véase North (1984), pp. 31-34. North especifica que los cimientos de una teoría de las instituciones son:

“1. Una teoría de los derechos de propiedad que describa los incentivos individuales y sociales del sistema.

2. Una teoría del Estado, ya que es el Estado el que especifica y hace respetar los derechos de propiedad.

3. Una teoría que explique cómo las diferentes percepciones de la realidad influyen en la reacción de los individuos ante la cambiante situación «objetiva» [North (1984), p. 22].

26 Sospecho que no es ajeno a ese interés creciente por paradigmas alternativos al modelo competitivo el desarrollo de la teoría neoinstitucionalista aplicada al campo de la empresa, que ha tenido su eclosión también en los ochenta. De modo que el neoinstitucionalismo responde a una corriente de cambio en el objeto de estudio, que no en el método, que fue iniciado gracias a que el

refinamiento de las matemáticas permitió analizar relaciones más complejas de la realidad humana y de las transacciones: teorías de juegos, de incentivos y de elección social.

27 Véase Fair (1992), p. 133.

28 Los modelos univariantes de series temporales son aquellos en los que las variables explicativas son todas valores retardados de la variable endógena, y fueron contemplados inicialmente como modelos mecánicos de “caja negra” con escasa o ninguna base teórica en economía. Pero luego se demostró el buen funcionamiento predictivo de los modelos univariantes Box-Jenkins frente a los mega-modelos econométricos.

29 Cuando la distribución de base que sirve para obtener la función de verosimilitud es gaussiana, ambos métodos son equivalentes.

30 Véase un repaso muy ilustrativo de esta historia en Del Hoyo (1997). El lector encontrará una visión global de la evolución de la Econometría, sus problemas y soluciones, en Pesaran (1987), pp. 8-22.

31 Si el lector desea una explicación clara y sintética de estos métodos econométricos véase Del Hoyo (1997), pp. 132-5. Fair (1992), cree que la crítica de Lucas de 1976, cuya línea de investigación culminó en las teorías del ciclo real (*real business cycle*), fue pieza fundamental para acabar con la popularidad del enfoque de la Cowles Commission. Las teorías del ciclo real dieron origen a una respuesta de signo contrario que, bajo la denominación de economía *new-keynesian* (o nuevos keynesianos), incorporaron componentes de rigidez en los mercados y en los supuestos de comportamiento de los individuos, así como elementos de no competencia en los modelos teóricos que construían. Pero Fair defiende que ni el enfoque de *real business cycle* ni la economía *new-keynesian* han estado en el enfoque adoptado por la Cowles Commission.

32 Utilizo la denominación más extendida de nuestra disciplina, sin entrar en mayores distinciones.

33 Especialmente en la introducción y el último capítulo titulado “Una posdata metodológica”. Existen varias ediciones del libro en las que Blaug ha mantenido su distinción entre relativismo y absolutismo, pero la quinta edición incluye un refinamiento y puntualización de postura metodológica, experimentada por Blaug en los años 90. Véase también Méndez Ibisate (1989).

34 Los siguientes párrafos hacen referencia a Blaug (1990). Una versión ligeramente revisada de este artículo fue presentada en Blaug (1992).

35 El *Diccionario de la Real Academia Española* admite “doxología” como fórmula de alabanza a la Divinidad, y el *Diccionario de Uso* de María Moliner, explica que el término “doxo”, generalmente utilizado como sufijo, proviene del griego y tiene el significado de opinión, doctrina. Una traducción aceptable de “doxografía” podía ser el de *apología doctrinaria*.

36 En otro lugar dice Blaug que aunque pueda distinguirse entre reconstrucciones históricas y racionales, y uno pueda comenzar escribiendo un artículo o un libro con un estilo definido, “ambas

tienden invariablemente a difuminarse la una en la otra: lo que en principio es separable, en la práctica se vuelve casi inseparable” [Blaug (1990), p. 29].

37 Concretamente Blaug afirma todavía hoy en día que: «Si uno debe elegir entre dos polos opuestos, sostengo que el “absolutismo” es más defendible que el “relativismo”, que particularmente como “relativismo” estricto es lógicamente imposible. Pero, ¿es el absolutismo el método de la reconstrucción racional o es de hecho doxografía? Baste decir que la distinción entre ambos es cuando menos sutil. El absolutismo puede degenerar con facilidad en omnisciencia» [Blaug (1990), p. 28].

38 Véase también la misma idea básica, que acepta la exégesis científica pero no personal de textos, en Stigler (1965), pp. 108-12.

39 El profesor González habla de la importancia de la biografía *intelectual*, en lugar del término “científica” que emplea Stigler.

40 Véase la “Introducción”, pp. 1-13, donde plantean la cuestión de por qué estudiar historias nacionales del pensamiento económico y la renovación metodológica que esto ha supuesto para la historiografía del pensamiento económico.

41 Véanse referencias, y el artículo en general, de Lluch (1999).

42 Posiblemente no sean muchas las teorías e ideas desechadas definitivamente por erróneas. Schwartz (1992) señala algunas, entre las que destacan el socialismo o la posibilidad del cálculo económico en una sociedad socialista como base para la planificación económica, la defensa de la protección arancelaria y otras. Seguramente la lista de Schwartz es discutible, máxime cuando debemos tomar en consideración el aforismo de Stigler, según el cual «No existe un método definitivo por el que una ciencia pueda librarse completamente de las teorías que otrora fueron populares». Stigler (1978), p. 201.

 Sugerencias: [Biblioteca de Económicas y Empresariales. Servicios de Internet](#)-- Universidad Complutense

Fecha de actualización de esta página: 10/10/00