

¿Un anillo para gobernarlos a todos?: la diversidad de enfoques sobre la economía

Contrariamente a lo que muchos economistas querrían hacernos creer, no existe un solo tipo de economía, la economía neoclásica. En este capítulo presentaré a los lectores no menos de nueve tipos diferentes o escuelas, como suele llamárselas⁽²¹⁾.

Aunque estas escuelas no son enemigas irreconciliables —las fronteras que las separan son en realidad difusas^[1]—, es importante reconocer que existen maneras distintas de conceptualizar y explicar la economía o de «hacer» economía, si al lector le parece mejor. Y ninguna de estas escuelas puede proclamarse superior a las otras, ni mucho menos pretender el monopolio de la verdad.

Una razón es la naturaleza misma de la teoría. Todas las teorías, incluidas las ciencias naturales como la física, necesariamente implican abstracción, y por lo tanto no pueden captar todos y cada uno de los aspectos que constituyen la complejidad del mundo real^[2]. Esto quiere decir que ninguna teoría sirve para explicarlo todo. Cada una posee fortalezas y flaquezas particulares según qué aspectos ilumine y cuáles ignore, cómo conceptualice las cosas y cómo analice las relaciones entre ellas. No existe una teoría única que pueda explicarlo todo mejor que las otras; o «un anillo para gobernarlos a todos»^[3], si es usted un fan de *El señor de los anillos*.

A esto se suma el hecho de que, a diferencia de las cosas que estudian los científicos naturales, los seres humanos poseen imaginación y voluntad propia. No se limitan a responder a condiciones externas. Intentan —y a menudo lo consiguen— modificar esas condiciones imaginando una utopía, persuadiendo a otros y organizando de otro modo la sociedad; en las elocuentes palabras de Karl Marx: «Los hombres hacen su propia historia»⁽²²⁾. Cualquier disciplina que estudie a los seres humanos, incluida la economía, debe ser humilde respecto de sus poderes predictivos.

Además, a diferencia de las ciencias naturales, la economía implica

juicios de valor, aunque muchos economistas neoclásicos le dirán que ellos practican una ciencia libre de valores. Como demostraré en los próximos capítulos, bajo los conceptos técnicos y los números fríos subyacen toda clase de juicios de valor: qué es una buena vida, cómo deben tratarse las posturas minoritarias, cómo habría que definir las mejoras sociales, cuáles son las maneras moralmente aceptables de alcanzar el «bien mayor», independientemente de cómo se lo defina^[4]. Aunque una teoría quizá sea más «correcta» desde algún punto de vista político o ético, puede no serlo desde otro.

¿Un buen cóctel o todas las botellas de la estantería?: cómo leer este capítulo

Si bien existen buenas razones para que el lector conozca las diferentes escuelas económicas, soy consciente de que la propuesta repentina de probar nueve sabores diferentes de helado cuando uno pensaba que solo existía el de vainilla puede resultar un tanto abrumadora.

Aunque simplifico bastante las cosas, los lectores no obstante podrían pensar que todo esto es demasiado complicado. Para ayudarlos, presento cada escuela con una frase concisa y explicativa a manera de prefacio. Estos prefacios son demasiado simplistas, por supuesto, pero al menos los ayudarán a superar el temor inicial de estar internándose en una ciudad desconocida sin un mapa o, mejor dicho, sin un *smartphone*.

Ingredientes: A, Co, C, D, I, K, M, N y S

o

austriaca, conductista, clásica, desarrollista, institucionalista, keynesiana, marxista, neoclásica y schumpeteriana

Si desean conocer opiniones divergentes sobre la viabilidad del capitalismo, beban CMSI.

Para descubrir diferentes maneras de conceptualizar lo individual, beban NACo.

Si quieren conocer teorías sobre los grupos, especialmente sobre las clases, beban CMKI.

Si buscan una buena manera de defender el libre mercado, beban CAN.

Si quieren saber por qué a veces es necesaria la intervención estatal, beban, NDK.

Para aprender que la economía es mucho más que los mercados, beban MICO.

Para comprender los sistemas económicos en su conjunto en vez de limitarse a sus componentes, beban MDKI.

Si desean estudiar la interacción de los individuos y la sociedad, beban ANICo.

Para debates sobre desempleo y recesión, beban CK.

Para comprender el desarrollo de las tecnologías y el aumento de la productividad, beban CMDS.

Si quieren averiguar por qué existen las corporaciones y cómo funcionan, beban SICo.

Advertencia sanitaria: la ingesta de un solo ingrediente puede causar visión de túnel, arrogancia y, muy probablemente, muerte cerebral.

Ahora bien, incluso los lectores dispuestos a conocer más de una escuela pueden pensar que nueve son demasiadas. Estoy de acuerdo. En el cuadro anterior presento varios «cócteles», compuestos por entre dos y cuatro escuelas diferentes, sobre algunos temas particulares. Algunos de esos cócteles, como el CMSI o el CK, son como un bloody mary con mucha salsa Tabasco. Otros, como el MDKI o el CMDS, ofrecen una miríada de sabores complementarios.

Albergo la esperanza de que, tras saborear un par de esos cócteles, el lector sienta el deseo de probar todas las botellas del estante. Y, aunque no desee probarlos todos, saborear uno o dos bastará para mostrarle que hay más de una manera de «hacer» economía.

La escuela clásica

Síntesis: Mediante la competencia, el mercado mantiene a todos los productores en estado de alerta para que no interfieran con él.

La escuela neoclásica domina la escena económica actual. Como ya habrán adivinado, antes de la economía neoclásica existió la economía clásica, de la cual supuestamente es heredera (aunque la escuela marxista también podría reclamar su herencia, como explicaré más adelante).

La escuela clásica de economía —o, mejor dicho, la escuela clásica de *economía política*— surgió a finales del siglo XVIII y dominó el panorama

hasta finales del XIX. Su fundador fue Adam Smith (1723-1790), a quien ya hemos estudiado someramente. Con posterioridad, a comienzos del siglo XIX, las ideas de Smith fueron desarrolladas por tres casi contemporáneos suyos: David Ricardo (1772-1823), Jean-Baptiste Say (1767-1832) y Robert Malthus (1766-1834).

La mano invisible, la ley de Say y el libre comercio: los argumentos clave de la escuela clásica

Según la escuela clásica, la persecución de intereses propios por parte de actores económicos individuales produce un resultado socialmente beneficioso: la máxima riqueza nacional. Este resultado paradójico es posible gracias al poder competitivo del mercado. Para obtener beneficios, los productores se empeñan en abastecer al mercado con productos más baratos pero también mejores; en otras palabras, fabrican sus productos al menor coste posible, maximizando de ese modo la producción nacional. Esta idea recibe el nombre de la *mano invisible*, y se ha convertido, con justicia, en la metáfora económica más influyente, aunque el propio Adam Smith solo la utilizó una vez en *La riqueza de las naciones* y no le otorgó un lugar destacado en su teoría⁽²³⁾.

La mayoría de los economistas clásicos creían en la llamada ley de Say, que postula que la oferta crea su propia demanda. Según ese razonamiento, toda actividad económica generaría ingresos (salarios, beneficios, etcétera) equivalentes al valor de su producción. Por tanto, se argumentaba, no podía haber recesión debido a la escasez de demanda. Toda recesión tenía que deberse necesariamente a factores exógenos, como la guerra o la quiebra de un banco importante. Puesto que el mercado sería incapaz de generar por sí mismo una recesión, cualquier acción del gobierno para contrarrestarla —por ejemplo, a través del gasto deficitario deliberado— era acusada de perturbar el orden natural. De resultas de ello, recesiones que podrían haber sido suavizadas o incluso atajadas de raíz se prolongaron innecesariamente en los tiempos de la economía clásica.

La escuela clásica rechazaba de plano cualquier intento del gobierno de restringir el libre mercado, por ejemplo a través del proteccionismo o la

regulación. David Ricardo desarrolló una nueva teoría del comercio internacional, conocida como teoría de la *ventaja comparativa*, que fortaleció aún más el argumento a favor del libre comercio. Su teoría postulaba que, bajo ciertas circunstancias, aunque un país no pueda producir ningún artículo a menor precio que otros países, el libre comercio entre ellos permitirá que ambos maximicen lo que producen. Los países se especializan en la producción y exportación de artículos en los que disfrutan de una ventaja comparativa: productos con ventajas relativas más grandes en el caso del país más eficiente, y productos con desventajas relativas más pequeñas en el caso del país menos eficiente⁽²⁴⁾.

La escuela clásica consideraba que la economía capitalista estaba compuesta, en palabras de Ricardo, por «tres clases de la comunidad»; a saber: capitalistas, trabajadores y terratenientes. La escuela, y especialmente Ricardo, sostenía que, a largo plazo, era mejor para todos que la tajada más grande de la renta nacional quedara en manos de la clase capitalista (es decir, los beneficios), puesto que es la única que invierte y genera crecimiento económico; la clase trabajadora era demasiado pobre para poder ahorrar e invertir, mientras que la clase terrateniente utilizaba sus ingresos (rentas) para dispendios lujosos e «improductivos», por ejemplo sirvientes. De acuerdo con Ricardo y sus seguidores, el crecimiento demográfico de Gran Bretaña obligaba a cultivar tierras de mala calidad y aumentar constantemente el arriendo de las tierras de buena calidad. Ello hacía que los beneficios que había que compartir disminuyeran gradualmente, lo cual constituía una amenaza para la inversión y el crecimiento. Ricardo recomendaba abolir la protección ofrecida a los grandes productores (las Leyes de Cereales en la Gran Bretaña de aquella época) e importar alimentos más baratos de países donde todavía pudiera accederse a tierras de buena calidad, lo cual generaría beneficios y, por ende, incentivaría las inversiones y el crecimiento de la economía.

Análisis de clase y ventaja comparativa: la importancia actual de la escuela clásica

A pesar de ser una vieja escuela con pocos adeptos en la actualidad, la

escuela clásica sigue siendo relevante para nuestra época.

La idea de una economía compuesta por clases, antes que por individuos, permite ver hasta qué punto el comportamiento de las personas depende del lugar que ocupen en el sistema de producción. El hecho de que las empresas de marketing todavía utilicen categorías de clase al diseñar sus estrategias sugiere que la clase sigue siendo una categoría muy relevante, aun cuando la mayoría de los economistas académicos no utilicen el concepto o incluso nieguen rotundamente su existencia.

La teoría de la ventaja comparativa elaborada por David Ricardo, si bien tiene limitaciones claras por ser una teoría estática que analiza las tecnologías de un país como algo dado, sigue siendo una de las mejores teorías sobre el comercio internacional. Es más realista que la versión neoclásica hoy dominante, conocida como teoría de Heckscher-Ohlin-Samuelson (en adelante HOS⁽²⁵⁾). La teoría HOS supone que todos los países son tecnológica y organizativamente capaces de producir cualquier artículo. Eligen especializarse en productos diferentes solo porque los distintos productos requieren diferentes combinaciones de capital y trabajo, cuyos porcentajes difieren de un país a otro. Este supuesto conduce a extraer conclusiones irreales: si Guatemala no produce BMW no es porque no pueda hacerlo, sino porque no es económico hacerlo; la fabricación de esos automóviles de lujo requiere mucho capital y muy poco trabajo, y Guatemala tiene mucha mano de obra y poquísimo capital.

A veces equivocada, a veces pasada de moda: limitaciones de la escuela clásica

Algunas teorías de la escuela clásica simplemente eran erróneas. Su adhesión a la ley de Say la incapacitaba para abordar los problemas *macroeconómicos* (los problemas relacionados con el estado general de la economía, como las recesiones o el desempleo). Su teoría del mercado también tenía graves limitaciones a escala *microeconómica* (la de los actores económicos particulares). Carecía de las herramientas teóricas necesarias para explicar por qué la competencia irrestricta en el mercado podía producir resultados socialmente indeseables.

Algunas teorías clásicas, sin ser erróneas en el plano lógico, resultan hoy poco aplicables porque fueron pensadas para un mundo muy diferente del nuestro. Muchas «leyes de hierro» de la economía clásica ya no convencen a nadie. Por ejemplo, los economistas clásicos pensaban que el crecimiento demográfico causaría aumentos de los arrendamientos agrícolas y restringiría los beneficios industriales al extremo de provocar el cese de las inversiones, porque no sabían (no podían saber) hasta qué punto se desarrollarían las tecnologías alimentarias y el control de la natalidad.

La escuela neoclásica

Síntesis: Los individuos saben lo que hacen y hay que dejarlos hacer... excepto cuando el mercado funciona mal.

La escuela neoclásica surgió en la década de 1870, a partir de las obras de William Jevons (1835-1882) y Léon Walras (1834-1910), y quedó firmemente establecida con la publicación de *Principios de economía*, de Alfred Marshall, en 1890.

En tiempos de Marshall, los economistas neoclásicos le cambiaron el nombre a la disciplina; la tradicional «economía política» pasó a llamarse «economía». El cambio dejó claro que la escuela neoclásica pretendía que sus análisis fueran ciencia pura y dura, despojados de dimensiones políticas (y por lo tanto éticas) que implicaran juicios de valor subjetivos.

Factores de demanda, individuos e intercambios: diferencias con la escuela clásica

La escuela neoclásica afirmaba ser la única heredera intelectual de la escuela clásica, pero se sabía lo suficientemente distinta como para agregar el prefijo «neo». A continuación expongo las principales diferencias.

La escuela neoclásica ponía énfasis en el papel de las condiciones de la demanda (derivadas de la valoración subjetiva de los productos por parte de los consumidores) para la determinación del valor de una mercancía. Los

economistas clásicos creían que el valor de un producto era determinado por las condiciones de la oferta, es decir, por los costes de producción. Medían esos costes según la cantidad de trabajo empleado en la producción de ese artículo; esto se conoce como *teoría del valor-trabajo*. Los economistas neoclásicos subrayaban que el valor (para ellos, el precio) de un producto también depende de cuánto y cómo valoren ese producto los consumidores potenciales. En otras palabras: que algo sea difícil de producir no necesariamente significa que sea más valioso. Marshall perfeccionó esta idea arguyendo que las condiciones de la demanda importan más para determinar los precios a corto plazo, cuando la oferta no puede ser alterada, mientras que las condiciones de la oferta importan más a largo plazo, cuando se realizan más inversiones (desinversiones) en instalaciones para producir más (menos) de aquello que tiene más (menos) demanda.

Esta escuela concebía la economía como un grupo de individuos racionales y egoístas antes que como un conjunto de clases distintas, como lo hacía la escuela clásica. Desde la perspectiva de la economía neoclásica, el individuo es un ser unidimensional —una «máquina de placer», como lo llamaban— consagrado a la maximización del placer (*utilidad*) y la minimización del dolor (*disutilidad*), casi siempre en términos materiales estrictamente definidos. Como veremos más adelante, en el capítulo 5, esto limita severamente el potencial explicativo de la economía neoclásica^[5].

La escuela neoclásica desplazó el foco de la economía de la producción al consumo y el intercambio. Para la escuela clásica, especialmente para Adam Smith, la producción era el núcleo del sistema económico. Como hemos visto en el capítulo 2, Smith estaba profundamente interesado en cómo los cambios en la organización de la producción transformaban la economía. Smith pensaba que, históricamente, las sociedades se habían desarrollado en etapas según la forma de producción dominante: caza, pastoreo, agricultura y comercio. (Esta idea fue luego desarrollada por Karl Marx, como veremos más adelante). Por el contrario, la economía neoclásica concebía el sistema económico como una red de intercambios, que en última instancia depende de las elecciones que hagan los consumidores «soberanos». No analizaba cómo se organizan y se modifican los procesos de producción reales.

Individuos egoístas que solo piensan en sus propios intereses y mercados autoequilibrados: similitudes con la escuela clásica

A pesar de las diferencias antes mencionadas, la escuela neoclásica heredó y desarrolló dos ideas centrales de la escuela clásica. La primera de ellas es que, si bien los actores económicos se mueven por interés personal, la competencia en el mercado asegura que sus acciones produzcan colectivamente un resultado socialmente benigno. La segunda idea es que los mercados se autoequilibran. La conclusión, como en la economía clásica, es que el capitalismo —o más bien la economía de mercado, como prefiere llamarlo esta escuela— es un sistema al que conviene dejar en paz, puesto que tiende por sí solo a volver al equilibrio.

Esta conclusión *laissez faire* de la escuela neoclásica se vio fortalecida por todo un arsenal teórico desarrollado a comienzos del siglo XX que pretendía juzgar de manera objetiva las mejoras sociales. Vilfredo Pareto (1848-1923) sostenía que, si respetamos los derechos de cada individuo soberano, el cambio social debe ser considerado una mejora si —y solo si— mejora las condiciones de vida de algunos sin empeorar las de otros. Desde esta perspectiva, no deberían existir los sacrificios individuales en nombre del «bien común». Esto recibe el nombre de *eficiencia de Pareto* (u *óptimo de Pareto*), y actualmente constituye el fundamento de todos los postulados sobre mejora social de la escuela neoclásica^[6]. En la vida real, por desgracia, existen pocos cambios que no perjudiquen a nadie; por tanto, la eficiencia de Pareto supone una receta que ampara el *statu quo* y deja que las cosas sigan siendo como son: *laissez faire*. La adopción de la eficiencia de Pareto, por consiguiente, le imprimió un sesgo sumamente conservador a la escuela neoclásica.

La revolución contra el libre mercado: el enfoque del fallo del mercado

Dos teorías, desarrolladas en las décadas de 1920 y 1930, rompieron el aparentemente indestructible vínculo entre la economía neoclásica y la defensa de las políticas de libre mercado. Tras el surgimiento de estas dos teorías, ya no fue posible equiparar la economía neoclásica con la economía de libre

mercado, como algunos todavía cometen el error de hacer.

La más fundamental de ambas fue el nacimiento de la economía del bienestar, también conocida como *enfoque del fallo del mercado*, desarrollada por el profesor de Cambridge Arthur Pigou en los años veinte. Pigou argumentaba que en ciertas ocasiones los precios del mercado no reflejan los verdaderos costes y beneficios sociales. Por ejemplo, una fábrica puede contaminar el aire y el agua porque estos no tienen un precio de mercado, de modo que nada le impide tratarlos como bienes gratuitos. Sin embargo, debido a la consiguiente «superproducción» de contaminación, el ambiente es destruido y la sociedad se resiente.

El problema radica en que, como el mercado no les pone precio a los efectos de algunas actividades económicas, estas no se reflejan en las decisiones económicas; esto recibe el nombre de *externalidad*. En este caso, estaría justificado que el gobierno obligara a la fábrica —que está generando una *externalidad negativa*— a contaminar menos imponiendo impuestos o regulaciones a la contaminación (por ejemplo, multas por la emisión excesiva de efluentes o aguas residuales). Inversamente, existen actividades que generan una *externalidad positiva*. Un ejemplo podrían ser las actividades de investigación y desarrollo (I+D) de una empresa. Al generar nuevos conocimientos que puedan ser utilizados por otros, las actividades de I+D crean más valor que el correspondiente a la empresa que las realiza. En este caso, estaría justificado que el gobierno subvencionara a cualquier empresa que haga I+D para que otras compañías lo hagan. En consecuencia, se agregaron otros tipos de fallos del mercado a la externalidad de Pigou, como analizaré en el capítulo 11.

Una modificación menor, pero igualmente importante, se produjo en los años treinta con el *principio de compensación*. Este principio propone que un cambio pueda ser considerado una mejora social aun cuando viole la eficiencia de Pareto (en el sentido de que haya algunos perdedores o perjudicados) si los beneficios totales para los ganadores son lo suficientemente elevados como para compensar a todos los perdedores y todavía sobra algo. Al permitirles respaldar un cambio que puede perjudicar a algunos (pero que también puede compensarlos plenamente por las pérdidas), el principio de compensación posibilitó que los economistas neoclásicos

evitaran el sesgo ultraconservador de la eficiencia de Pareto. El problema radica, por supuesto, en que dicha compensación rara vez ocurre en la realidad⁽²⁶⁾.

La contrarrevolución: el renacimiento de la teoría del libre mercado

Con estas modificaciones, no había razón alguna para que la escuela neoclásica continuara vinculada a las políticas de libre mercado. De hecho, entre las décadas de 1930 y 1970 muchos economistas neoclásicos no fueron adalides del libre mercado. La actual situación, en que la gran mayoría de los economistas neoclásicos propugnan el libre mercado, obedece más al cambio de ideología política que ha venido dándose desde la década de 1980 que a la ausencia o la inferior calidad de teorías que, dentro de la escuela neoclásica, identifiquen los límites del libre mercado. En todo caso, el arsenal del que disponen los economistas neoclásicos que rechazan las políticas de libre mercado se ha ampliado desde los años ochenta con el desarrollo de la *economía de la información*, liderada por Joseph Stiglitz, George Akerlof y Michael Spence. La economía de la información explica por qué la *información asimétrica* —aquella situación en que una de las partes involucradas en una transacción comercial sabe algo que la otra parte desconoce— provoca que los mercados funcionen mal o incluso dejen de existir^[7].

Sin embargo, desde la década de 1980, muchos economistas neoclásicos también han desarrollado teorías que incluso niegan la posibilidad de los fallos del mercado, como la teoría macroeconómica de «las expectativas racionales» o la «hipótesis del mercado eficiente» en el terreno de la economía financiera. En líneas generales, argumentan que la gente sabe lo que hace y que, por consiguiente, el gobierno debe dejarla en paz; o, dicho en términos técnicos, que los agentes económicos son racionales y, por lo tanto, los resultados del mercado son eficientes. Al mismo tiempo, se desarrolló el argumento del *fallo del gobierno* para afirmar que el fallo del mercado por sí solo no puede justificar la intervención estatal, puesto que los gobiernos pueden fracasar todavía más estrepitosamente que los mercados (analizaré más a fondo este asunto en el capítulo 11).

Precisión y versatilidad: los puntos fuertes de la escuela neoclásica

La escuela neoclásica posee algunas fortalezas únicas. Su insistencia en reducir los fenómenos a la esfera individual le otorga un alto grado de precisión y claridad lógica. También es sumamente versátil. A más de uno le resultaría muy difícil ser un marxista «de derechas» o un austríaco «de izquierdas», pero existen muchos economistas neoclásicos «de izquierdas», como Joseph Stiglitz y Paul Krugman, y también «de derechas», como James Buchanan y Gary Becker. Puede parecer una exageración por mi parte, pero cualquier persona lo bastante inteligente puede justificar cualquier política gubernamental, cualquier estrategia empresarial o cualquier acción individual con ayuda de la escuela económica neoclásica.

Individuos irreales, aceptación excesiva del statu quo y desdén por la producción: limitaciones de la escuela neoclásica

La escuela neoclásica ha sido muy criticada por su fuerte énfasis en el egoísmo y la racionalidad de las personas. Desde los soldados dispuestos a poner el peligro su vida para salvar la de sus compañeros hasta los banqueros y economistas excelentemente formados que creían (hasta 2008) en el cuento de hadas del *boom* financiero, existen demasiadas pruebas contra ese supuesto (véase el capítulo 5 para más detalles).

La economía neoclásica acepta de manera demasiado acrítica el *statu quo*. Al analizar las elecciones individuales, acepta la estructura social subyacente —la distribución del dinero y del poder, por simplificar— como algo dado. Eso la lleva a considerar solamente aquellas elecciones que no generan cambios sociales fundamentales. Por ejemplo, muchos economistas neoclásicos —incluso el «progresista» Paul Krugman— argumentan que no deberíamos criticar la existencia de fábricas con salarios bajos en los países pobres porque la alternativa podría ser el desempleo. Y es verdad... si aceptamos la estructura socioeconómica subyacente como algo dado. Sin embargo, si estamos dispuestos a modificar la estructura misma, veremos que existen numerosas alternativas a esos empleos de salario bajo o paupérrimo. Con nuevas leyes laborales que fortalecieran los derechos de los trabajadores,

una reforma agraria que redujera el suministro de mano de obra barata a las fábricas (porque la gente permanecería en el campo) o políticas industriales que crearan empleo especializado, los trabajadores tendrían que elegir entre empleos de salario bajo y empleos de salario alto, y no entre empleos de salario bajo y desempleo.

La focalización de la escuela neoclásica en el comercio y el consumo la lleva a descuidar la esfera de la producción, que es una parte sustancial —y la más importante para muchas otras escuelas económicas— de nuestra economía. Respecto de esta deficiencia, en su discurso de aceptación del premio Nobel en 1992, el economista institucionalista Ronald Coase describió despectivamente a la economía neoclásica como una teoría solo apta para el análisis de «individuos solitarios que intercambian nueces y bayas en el bosque».

La escuela marxista

Síntesis: El capitalismo es un poderoso vehículo para el progreso económico, pero se vendrá abajo cuando la propiedad privada se transforme en un obstáculo a un mayor progreso.

La escuela marxista de economía surgió de las obras de Karl Marx, escritas entre las décadas de 1840 y 1860, empezando por la publicación del *Manifiesto comunista* en 1848 (escrito a dos manos junto con Friedrich Engels (1820-1895), su socio intelectual y mecenas) y culminando con la del primer volumen de *El capital* en 1867^[8]. Luego fue desarrollada en Alemania y Austria, y más tarde, a finales del siglo XIX y comienzos del XX, en la Unión Soviética⁽²⁷⁾. Más recientemente, durante los años sesenta y setenta, fue reelaborada en Estados Unidos y Europa.

Teoría del valor-trabajo, clases y producción: la escuela marxista como auténtica heredera de la escuela clásica

Como ya he dicho, la escuela marxista heredó numerosos elementos de la

escuela clásica. En muchos aspectos, era más fiel a la doctrina clásica que la autodesignada sucesora de esta última, la escuela neoclásica. Adoptó la teoría del valor-trabajo, rechazada explícitamente por la escuela neoclásica, y también se centró en la producción, mientras que la escuela neoclásica sostenía que sus elementos clave eran el consumo y el comercio. Asimismo, consideraba que la economía estaba integrada por clases antes que por individuos, otra idea central de la escuela clásica rechazada en su momento por la escuela neoclásica.

Al desarrollar los postulados de la escuela clásica, Marx y sus seguidores abogaron por un tipo de economía muy diferente de la que proponía su hermanastra, la escuela neoclásica.

La producción como centro del sistema económico

Desarrollando más a fondo la idea de la escuela clásica de una economía basada en la producción, la escuela marxista argumentaba que la producción «es la base del orden social», en palabras de Engels. Toda sociedad estaría construida sobre una *base* económica o *modo de producción*. Esta base estaría integrada por las *fuerzas de producción* (tecnologías, máquinas, capacidades humanas) y las *relaciones de producción* (derechos de propiedad, relaciones laborales, división del trabajo). Sobre esta base se yergue la *superestructura*, que abarca la cultura, la política y otros aspectos de la vida humana, que a su vez afectan a la evolución de la economía. En este sentido, Marx fue probablemente el primer economista en analizar de manera sistemática el papel que desempeñan las instituciones en la economía, con lo que presagió la escuela institucionalista.

Reelaborando la teoría de las «etapas de desarrollo» de Adam Smith, la escuela marxista afirmaba que las sociedades evolucionan atravesando por una serie de etapas históricas, definidas según sus modos de producción: comunismo primitivo (sociedades «tribales»), modo antiguo de producción (basado en la esclavitud, como ocurría en Grecia y Roma), feudalismo (terratenientes al frente de semiesclavos, o «siervos», atados a sus tierras), capitalismo y comunismo⁽²⁸⁾. El capitalismo es visto apenas como una etapa más del desarrollo humano antes de llegar al estadio último del comunismo.

Este reconocimiento de la naturaleza histórica de los problemas económicos marca un profundo contraste con la escuela neoclásica, que considera universal el problema «económico» de la maximización de la utilidad (ya sea para Robinson Crusoe en una isla desierta, para quienes participaban en un mercado semanal de la Europa medieval, para los agricultores de subsistencia de Tanzania o para un acaudalado consumidor alemán del siglo XXI).

La lucha de clases y el colapso sistémico del capitalismo

La escuela marxista llevó a otro nivel la visión de la sociedad dividida en clases de la escuela clásica. Consideraba que los *conflictos de clase* eran el motor de la historia, idea resumida en la siguiente afirmación del *Manifiesto comunista*: «La historia de la sociedad humana, tal como ha existido hasta hoy, es la historia de la lucha de clases». Además, la escuela marxista se negó a considerar a la clase trabajadora como una entidad pasiva, como hacía la escuela clásica, y le otorgó un papel activo en la historia.

Los economistas clásicos veían a los trabajadores como almas simples incapaces incluso de controlar sus necesidades biológicas. A medida que la economía se expande, aumenta la demanda de trabajo y se pagan salarios más altos, los trabajadores comienzan a tener más hijos. Ello equivale a más trabajadores, lo cual hace descender nuevamente los salarios al nivel de la mera subsistencia. Los economistas clásicos estaban convencidos de que solo les esperaba una vida de miseria, a menos que aprendieran a autocontrolarse y dejaran de procrear tanto; una perspectiva harto improbable, sospechaban esos economistas, dada su naturaleza básica.

Marx tenía una visión por completo diferente. Para él, los trabajadores no eran esa «masa apiñada» y sin poder de la economía clásica, sino agentes activos del cambio social —los «sepultureros del capitalismo», según sus propias palabras— cuya disciplina y capacidades organizativas se forjaban en la rígida jerarquía de las fábricas, cada vez más grandes y más complejas.

Marx no creía que los trabajadores pudieran iniciar una revolución y derrocar al capitalismo así como así. Tenía que llegar el momento adecuado. Y este solo llegaría cuando el capitalismo se hubiera desarrollado plenamente, lo cual conduciría a una marcada contradicción entre los requisitos

tecnológicos del sistema (las fuerzas de producción) y su marco institucional (las relaciones de producción).

Como consecuencia del continuo desarrollo de las tecnologías, alimentado por la necesidad de los capitalistas de invertir e innovar para poder sobrevivir a la feroz competencia, la división del trabajo se volvería cada vez más «social», provocando que las empresas capitalistas dependieran cada vez más unas de otras como proveedoras y compradoras. Esto, a su vez, haría que la coordinación de las actividades entre esas empresas vinculadas fuera cada vez más necesaria, pero la persistencia de la propiedad privada de los medios de producción iba a dificultar en gran medida esa coordinación, si es que no hacía que se volviera directamente imposible. El resultado sería una creciente contradicción del sistema, que en última instancia provocaría su colapso. El capitalismo sería entonces reemplazado por el socialismo, sistema en el que la autoridad de planificación central coordinaría enteramente las actividades de todas las empresas, que serían propiedad del conjunto de los trabajadores.

Completamente erróneas, pero todavía útiles: las teorías de la empresa, el trabajo y el progreso tecnológico

La escuela marxista tiene numerosos defectos. Por encima de todos ellos, la predicción de que el capitalismo colapsaría bajo su propio peso no se hizo realidad. El capitalismo ha demostrado tener mucha más capacidad de reformarse a sí mismo de lo que predijo la escuela marxista. En lo que atañe al surgimiento del socialismo, lo hizo en países como Rusia y China, donde el capitalismo no se había desarrollado, y no en las economías capitalistas más avanzadas, como había previsto Marx. Al estar el marxismo tan vinculado con un proyecto político, muchos de sus seguidores desarrollaron una fe ciega en lo que Marx había dicho o, peor aún, en lo que, según la Unión Soviética, era una interpretación correcta de sus ideas. La caída del bloque socialista ha revelado que la teoría marxista sobre cómo habría de organizarse la alternativa al capitalismo era del todo inadecuada. Y la lista continúa.

A pesar de estas limitaciones, la escuela marxista ofrece algunas perspectivas muy útiles sobre el funcionamiento del capitalismo.

Marx fue el primer economista que prestó atención a las diferencias entre

las dos instituciones clave del capitalismo, el orden jerárquico y planificado de la empresa, y el orden (formalmente) libre y espontáneo del mercado. Describió a las empresas capitalistas como islas de planificación racional en el anárquico océano del mercado. Asimismo, auguró que las empresas a gran escala en manos de multitud de accionistas con responsabilidad limitada —en su época las llamaban «sociedades por acciones»— se transformarían en las grandes protagonistas del capitalismo, en un momento en el que la mayoría de los economistas defensores del libre mercado se oponían rotundamente a la sola idea de la responsabilidad limitada.

A diferencia de la mayor parte de los economistas, Marx y algunos de sus seguidores prestaron atención al trabajo *per se*, en vez de considerarlo una disutilidad a la que las personas están condenadas para ganar dinero y pagar lo que consumen. Marx creía que el trabajo podía ser una vía para que los seres humanos expresaran su creatividad. Criticaba a la empresa capitalista jerárquica porque, según él, impedía esa posibilidad, y recalca los efectos deshumanizadores y embotadores de las tareas repetitivas que emanan de la creciente división del trabajo. Es interesante señalar que, si bien elogiaba los efectos positivos que la mayor división del trabajo tenía sobre la productividad, Adam Smith también se preocupó por el impacto negativo del trabajo atomizado sobre los trabajadores.

Por último, aunque no por ello menos importante, Marx fue también el primer economista importante que realmente comprendió la importancia de la innovación tecnológica en el proceso de desarrollo capitalista, convirtiéndola en el elemento central de su teoría.

La tradición desarrollista

Síntesis: *Las economías atrasadas no podrán desarrollarse si lo dejan absolutamente todo en manos del mercado.*

Una tradición olvidada

Desconocida para la mayoría de las personas y rara vez mencionada incluso

en los libros de historia del pensamiento económico, existe una tradición en economía que es incluso más antigua que la escuela clásica. Yo la llamo «tradición desarrollista», y comenzó a finales del siglo XVI y comienzos del XVII, más o menos dos siglos antes que la escuela clásica.

No llamo «escuela» a la tradición desarrollista porque dicha palabra implica la existencia de fundadores, seguidores identificables y teorías centrales claras. Esta tradición es muy dispersa, con múltiples fuentes de inspiración y un linaje intelectual bastante complejo.

Esto se debe a que esta tradición la iniciaron quienes planificaban las políticas, siempre más interesados en resolver los problemas del mundo real que en la pureza intelectual⁽²⁹⁾. Reunieron elementos de distintas fuentes de manera ecléctica, pragmática, aunque algunos de sus miembros hicieron importantes contribuciones originales.

Pero la tradición no pierde un ápice de su importancia por eso. Es, sin lugar a dudas, la tradición intelectual más importante en economía desde el punto de vista de su impacto sobre el mundo real. Es esta tradición —antes que el rígido racionalismo de la economía neoclásica o la visión marxista de una sociedad sin clases— la que subyace en casi todas las experiencias exitosas de desarrollo económico en la historia humana, desde la Gran Bretaña del siglo XVII hasta la China de hoy, pasando por los Estados Unidos y la Alemania del siglo XIX^[9].

Aumentar las capacidades productivas para superar el atraso económico

La tradición desarrollista se centra en ayudar a los países económicamente atrasados a desarrollar sus economías y alcanzar el nivel de los países más avanzados. Para los economistas que pertenecen a esa tradición, el desarrollo económico no es simplemente cuestión de aumentar la renta, algo que podría ocurrir en momentos de bonanza, por ejemplo descubriendo un yacimiento de diamantes o de petróleo. Se trata de adquirir *capacidades productivas* más sofisticadas, es decir, la facultad de producir utilizando (y desarrollando nuevas) tecnologías y organizaciones.

La tradición sostiene que algunas actividades económicas, como las industrias manufactureras de alta tecnología, son mejores que otras con vistas

a posibilitar que los países desarrollen sus capacidades productivas. Sin embargo, estas actividades no se desarrollan de modo natural en las economías atrasadas porque las empresas ya las están desarrollando en las economías más avanzadas. Al tratarse de una economía atrasada, a menos que intervenga el gobierno —con aranceles, subvenciones y regulaciones— para promover esas actividades, los mercados libres intentarán constantemente retrotraerla a lo que ya sabe hacer; es decir, a las actividades de baja productividad basadas en recursos naturales o mano de obra barata^[10]. La tradición subraya que las actividades deseables y las políticas apropiadas dependen de la época y del contexto. La industria de alta tecnología de ayer (por ejemplo, la textil en el siglo XVIII) puede ser la industria sin futuro de hoy, así como una buena política para una economía avanzada (por ejemplo, el libre comercio) puede ser mala para un país menos desarrollado.

Facetas iniciales de la tradición desarrollista: el mercantilismo, el argumento de la industria naciente y la escuela histórica alemana

Aunque las políticas prácticas comenzaron antes (por ejemplo bajo Enrique VII, que reinó entre 1485 y 1509), los escritos teóricos de la tradición desarrollista surgieron a finales del siglo XVI y principios del XVII con economistas del Renacimiento italiano como Giovanni Botero y Antonio Serra, que subrayaron la necesidad de que el gobierno promoviera las actividades manufactureras.

A los economistas desarrollistas de los siglos XVII y XVIII —conocidos como *mercantilistas*— se los describe hoy en día como individuos que solo se preocupaban por la generación de superávit o excedente comercial (es decir, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones cuando las primeras son mayores). Pero, a decir verdad, muchos de ellos estaban más interesados en promover actividades económicas más productivas mediante políticas intervencionistas. Los más sofisticados valoraban el superávit comercial como un síntoma de éxito económico (esto es, del desarrollo de actividades de alta productividad) antes que como un objetivo en sí mismo.

A partir de finales del siglo XVIII, bajo el ropaje mercantilista y su interés en el superávit comercial, la tradición desarrollista se centró más claramente

en la producción. El punto crucial fue el argumento de la industria naciente, elaborado por Alexander Hamilton, que se ha mencionado en el capítulo anterior. La teoría de Hamilton fue posteriormente desarrollada por el economista alemán Friedrich List, al que hoy se le considera (erróneamente) el padre del argumento de la industria naciente^[11]. Junto con List, a mediados del siglo XIX surgió la escuela histórica alemana, que dominó la economía de ese país hasta mediados del siglo XX. También influyó enormemente en la economía estadounidense⁽³⁰⁾. La escuela recalca la importancia de comprender la historia de los cambios ocurridos en los sistemas de producción material, historia que influye en (y recibe la influencia de) la ley y otras instituciones sociales^[12].

La tradición desarrollista en el mundo moderno: la economía del desarrollo

La tradición desarrollista alcanzó su forma moderna en las décadas de 1950 y 1960 gracias al trabajo de economistas como, por orden alfabético, Albert Hirschman (1915-2012), Simon Kuznets (1901-1985), Arthur Lewis (1915-1991) y Gunnar Myrdal (1898-1987), esta vez bajo la rúbrica de «economía del desarrollo». Centrándose principalmente en los países de la periferia del capitalismo en Asia, África y América Latina, estos autores y sus seguidores no solo mejoraron las primeras teorías desarrollistas, sino que también aportaron una gran cantidad de innovaciones teóricas.

La más importante surgió de la pluma de Hirschman, quien señaló que algunas industrias tienen *vínculos* (o conexiones) particularmente densos con otras; en otras palabras, compran (y venden) a un número especialmente elevado de industrias. Si el gobierno identificaba y promovía deliberadamente esas industrias (los ejemplos más comunes son la automotriz y la siderúrgica), la economía crecería más vigorosamente que si todo quedaba en manos del mercado.

En épocas más recientes, algunos economistas desarrollistas han resaltado la necesidad de complementar la protección de la industria naciente con inversiones destinadas a estimular las capacidades productivas de la economía^[13]. La protección del comercio solo crea un espacio para que las empresas del país puedan aumentar la productividad, afirman. El crecimiento

real de la productividad requiere inversiones deliberadas en educación, capacitación e I+D.

Mucho más de lo que salta a simple vista: una evaluación de la tradición desarrollista

Como he señalado antes, la falta de una teoría coherente y exhaustiva es un punto débil crucial de la tradición desarrollista. Dada la tendencia humana a dejarse seducir por teorías que supuestamente lo explican todo, ello ha provocado que la mayoría de la gente valore menos la tradición desarrollista que otras escuelas más coherentes y seguras de sí mismas, como la escuela neoclásica o la marxista.

La tradición desarrollista es más vulnerable al argumento del «fallo del gobierno» que otras escuelas económicas que propugnan un papel activo para el Estado. Además, es probable que el abanico de políticas particularmente amplio y abarcador que recomienda esa tradición supere las capacidades administrativas del gobierno.

A pesar de estos puntos débiles, la tradición desarrollista merece que le prestemos mayor atención. Su flaqueza crucial —su eclecticismo— puede ser en realidad una fortaleza. Dada la complejidad del mundo, una teoría ecléctica puede ser más adecuada para explicarlo. El éxito de la combinación única de políticas de libre mercado y políticas socialistas en Singapur, ya comentado en el capítulo 3, merece ser tenido en cuenta. Además, su impresionante historial como generadora de cambios en el mundo real sugiere que puede ofrecer mucho más de lo que salta a simple vista.

La escuela austríaca

Síntesis: Nadie sabe lo suficiente, de modo que dejadnos en paz a todos.

Las naranjas no son la única fruta: diferentes tipos de economía de libre mercado

No todos los economistas neoclásicos son economistas de libre mercado, y no todos los economistas de libre mercado son neoclásicos. Los seguidores de la escuela austríaca son unos defensores incluso más fervorosos del libre mercado que la mayoría de los seguidores de la escuela neoclásica.

La escuela austríaca fue iniciada por Carl Menger (1840-1921) a finales del siglo XIX, y Ludwig von Mises (1881-1973) y Friedrich von Hayek (1899-1992) propagaron la influencia de esta escuela más allá de su territorio de origen. Recibió atención internacional durante el llamado «debate sobre el cálculo económico», celebrado en las décadas de 1920 y 1930, cuando discutió con los marxistas sobre la viabilidad de la planificación central^[14]. En 1944, Hayek publicó un libro muy popular y extremadamente influyente, *Camino de servidumbre*, en el que advertía con pasión contra los peligros de la intervención estatal, que conducen a la pérdida de la libertad individual fundamental.

La escuela austríaca defiende hoy en día el mismo enfoque *laissez faire* que el ala libremercadista (actualmente mayoritaria) de la escuela neoclásica, y sus conclusiones son similares —si no incluso más extremas— respecto de las políticas que sería necesario poner en práctica. Sin embargo, metodológicamente es muy distinta de la escuela neoclásica. La alianza entre los dos grupos obedece más a cuestiones políticas que económicas.

Complejidad y racionalidad limitada: la defensa austríaca del libre mercado

Si bien subraya la importancia de los individuos, la escuela austríaca no cree que sean seres individuales atomizados, como supone la economía neoclásica. Por el contrario, afirma que la racionalidad humana es muy limitada. Sostiene que el comportamiento racional solo es posible porque los humanos limitamos voluntaria aunque subconscientemente nuestras elecciones aceptando las normas sociales sin ponerlas en duda («la costumbre y la tradición están entre el instinto y la razón», salmodiaba Hayek). Por ejemplo, al dar por sentado que la mayoría de las personas respetarán los códigos morales, podemos dedicar nuestras energías mentales a calcular los costes y beneficios de una potencial transacción mercantil en vez de calcular las posibilidades de ser

estafados.

La escuela austríaca también arguye que el mundo es sumamente complejo e incierto. Como señalaran sus miembros en el «debate sobre el cálculo económico», es imposible para cualquiera —incluso para la todopoderosa autoridad de planificación central de un país socialista, que puede recabar la información que desea de todos— obtener toda la información necesaria para dirigir una economía compleja. Los diversos y siempre cambiantes planes de los numerosos actores económicos —que a su vez responden a los cambios del mundo, impredecibles y complejos— solo pueden reconciliarse a través del *orden espontáneo* del mercado competitivo.

Así pues, la escuela austríaca sostiene que el libre mercado es el mejor sistema económico, no porque seamos perfectamente racionales y lo sepamos todo (o al menos capaces de saber todo lo que necesitamos saber), como sostienen las teorías neoclásicas, sino precisamente porque no somos muy racionales y porque existen infinidad de cosas intrínsecamente «incognoscibles» en el mundo. Esta defensa del libre mercado es mucho más realista que la neoclásica, basada en el supuesto de unos niveles absurdos de racionalidad humana y en la creencia (totalmente desprovista de realismo) en la «cognoscibilidad» del mundo.

Orden espontáneo frente a orden construido: los límites del argumento de la escuela austríaca

La escuela austríaca tiene toda la razón cuando afirma que nos iría mejor si confiáramos en el orden espontáneo del mercado porque nuestra capacidad para crear deliberadamente orden es limitada. Sin embargo, el capitalismo está lleno de «órdenes construidos» deliberadamente, entre ellos la sociedad anónima, el banco central y las leyes de propiedad intelectual, que hasta finales del siglo XIX no existían. La diversidad de acuerdos institucionales —y las consiguientes diferencias en los resultados económicos— entre las diferentes economías capitalistas es también fruto, en gran medida, de una construcción deliberada antes que de la manifestación espontánea del orden^[15].

Es más, el mercado mismo es un orden construido (en lugar de

espontáneo). Está basado en reglas y normativas diseñadas ex profeso que prohíben ciertas cosas, desalientan otras y estimulan unas terceras. Este aspecto se percibe con mayor claridad cuando recordamos que las fronteras del mercado han sido reiteradamente trazadas y vueltas a trazar mediante decisiones políticas deliberadas; un hecho que la escuela austríaca no acepta o incluso rechaza. Numerosos artículos cuyo intercambio comercial era antes legal —los esclavos, el trabajo infantil, ciertos narcóticos— han sido retirados del mercado. Al mismo tiempo, muchas cosas antes imposibles de comercializar se han vuelto comercializables debido a decisiones políticas. Las «tierras comunales», campos de pastoreo que pertenecían a las comunidades y que por consiguiente no podían ser compradas ni vendidas, fueron transformadas en tierras privadas en Gran Bretaña entre los siglos XVI y XVIII, a raíz de la promulgación de las leyes de cercamiento. Y el mercado de permisos para la emisión de dióxido de carbono no fue creado hasta la década de 1990^[16]. Al afirmar que el mercado es un «orden espontáneo», la escuela austríaca tergiversa seriamente la naturaleza de la economía capitalista.

La postura de la escuela austríaca contra la intervención estatal es demasiado extrema. Sus adalides piensan que cualquier intervención gubernamental —salvo la encaminada a garantizar la ley y el orden, especialmente la protección de la propiedad privada— lanzará a la sociedad por una pendiente resbaladiza hacia el socialismo, una visión desarrollada de manera absolutamente explícita por Hayek en *Camino de servidumbre*. Pero no es una teoría convincente, ni tampoco ha sido confirmada por la historia. El mercado y el Estado se combinan en una amplia gradación de matices entre los distintos países y dentro de cada país. El suministro de tabletas de chocolate en Estados Unidos está mucho más orientado al mercado que en el caso de la enseñanza primaria. Corea del Sur depende más de las soluciones de mercado de lo que Gran Bretaña depende de su sistema sanitario, pero la ecuación se invierte si hablamos del agua o de los ferrocarriles. Si la «pendiente resbaladiza» existiera realmente, no tendríamos ese tipo de diversidad.

La escuela (neo)schumpeteriana

Síntesis: *El capitalismo es un poderoso vehículo de progreso económico, pero se atrofiará cuando las empresas se vuelvan más grandes y más burocráticas.*

Joseph Schumpeter (1883-1950) no es uno de los grandes nombres en la historia de la economía, pero sus ideas fueron lo suficientemente originales como para dar nombre a una escuela de pensamiento económico, la escuela schumpeteriana o neoschumpeteriana⁽³¹⁾. (Ni siquiera Adam Smith tiene una escuela económica que lleve su nombre).

Al igual que los miembros de la escuela austríaca, Schumpeter trabajó bajo la sombra de la escuela marxista; tanto es así que los primeros cuatro capítulos de su obra magna, *Capitalismo, socialismo y democracia*, publicada en 1942, están dedicados a Marx^[17]. Joan Robinson, la famosa economista keynesiana, dijo en tono socarrón que Schumpeter era como «Marx [pero] con los adjetivos cambiados».

Vientos de destrucción creativa: la teoría del desarrollo capitalista de Schumpeter

Schumpeter desarrolló el énfasis marxista en el papel del desarrollo tecnológico como fuerza impulsora del capitalismo. Sostenía que el capitalismo se desarrolla a través de las *innovaciones* de los emprendedores; es decir, mediante la creación de nuevas tecnologías de producción, nuevos productos y nuevos mercados. Las innovaciones permiten que los emprendedores de éxito monopolicen temporalmente sus respectivos mercados, con lo que obtienen unos ingresos excepcionales que Schumpeter llamó *beneficio del emprendedor*. Con el paso del tiempo, sus competidores imitan las innovaciones y obligan a rebajar los beneficios de todos al nivel «normal»; basta pensar en la cantidad de productos existentes en el mercado de las tabletas, tiempo atrás dominado casi en exclusiva por el iPad de Apple.

Según Schumpeter, esta competencia impulsada por las innovaciones tecnológicas es mucho más poderosa e importante que la competencia de precios neoclásica (cuando los productores intentan vender más barato que sus competidores y, para poder rebajar los precios, aumentan su eficiencia en el

uso de tecnologías ya existentes). Schumpeter argumentaba que la competencia a través de la innovación es «mucho más eficaz [que la competencia de precios], como es más eficaz un bombardeo en comparación con el acto de forzar una puerta».

Al menos en esto, Schumpeter fue clarividente. Afirmaba que ninguna empresa, por más afianzada que parezca, está a salvo de los «vientos de la destrucción creativa» a largo plazo. El declive de empresas como IBM y General Motors, o la desaparición de Kodak, que en sus momentos de gloria dominaron el mundo en sus respectivas industrias, demuestra el poder de la competencia a través de la innovación.

¿Por qué predijo Schumpeter la atrofia del capitalismo y por qué se equivocó?

Pese a creer profundamente en el dinamismo del capitalismo, Schumpeter no era optimista en cuanto a su futuro. En su obra magna observó que, como consecuencia del creciente tamaño de las empresas capitalistas y la aplicación de principios científicos en la innovación tecnológica (la aparición de los «laboratorios corporativos»), los emprendedores estaban dejando paso a los directivos profesionales, a quienes llamaba despectivamente «ejecutivos». Con la burocratización de la gestión de las empresas, el capitalismo perdería su dinamismo, que en última instancia depende de la visión y el impulso de esos héroes carismáticos llamados emprendedores. El capitalismo iba a marchitarse lentamente y se transformaría, cual crisálida, en socialismo, en vez de sufrir la muerte violenta anunciada por Marx.

La predicción de Schumpeter no se hizo realidad. El capitalismo se ha vuelto incluso más dinámico desde aquel sombrío augurio de una muerte lenta. Schumpeter hizo esa predicción errónea porque no supo ver que el espíritu emprendedor se estaba convirtiendo rápidamente en emprendimiento colectivo, que involucra no solo al emprendedor visionario sino a muchos otros actores dentro y fuera de la empresa.

Gran parte del progreso tecnológico en las complejas industrias modernas tiene lugar a través de *innovaciones progresivas* que tienen su origen en intentos pragmáticos de resolver problemas surgidos durante el proceso de

producción. Esto significa que hasta los trabajadores de la cadena de montaje participan en la innovación. Las fábricas de automóviles japonesas, especialmente Toyota, han sacado partido de un método de producción que maximiza las aportaciones de los trabajadores al proceso de innovación. Los tiempos en que genios como James Watt o Thomas Alva Edison podían perfeccionar (casi) sin ayuda nuevas tecnologías son cosa del pasado remoto. Y eso no es todo. Cuando innovan, las empresas se sirven de investigaciones y fondos de investigación proporcionados por diversos actores no comerciales, como el gobierno, las universidades y las fundaciones filantrópicas. La sociedad en su conjunto está hoy involucrada en la innovación.

Incapaz de apreciar el papel de esos «otros» en el proceso de innovación, Schumpeter llegó a la conclusión, también errónea, de que el crepúsculo de los emprendedores llevaría al capitalismo a perder dinamismo y, finalmente, a la atrofia.

Por fortuna, los herederos intelectuales de Schumpeter (los miembros de la a veces llamada «escuela neoschumpeteriana») han superado esa limitación de su teoría, sobre todo mediante el enfoque del *sistema nacional de innovación*, que considera las interacciones entre los diferentes actores del proceso de innovación (empresas, universidades, gobiernos y otros⁽³²⁾). Dicho esto, cabe criticar a la escuela (neo)schumpeteriana por centrarse demasiado en la tecnología y la innovación y descuidar relativamente otros temas económicos, como el trabajo, las finanzas y la macroeconomía. Para ser justos, otras escuelas también se centran en temas particulares, pero el enfoque de la schumpeteriana es bastante más rígido y estrecho de miras que el de la mayoría.

La escuela keynesiana

Síntesis: Lo que es bueno para los individuos puede no serlo para la economía en su conjunto.

Nacido el mismo año que Schumpeter y compartiendo con este el honor de que una escuela de pensamiento económico lleve su nombre, tenemos a John

Maynard Keynes (1883-1946). En cuanto a influencia intelectual, no existe comparación entre ambos. Keynes fue, sin lugar a dudas, el economista más importante del siglo xx. Redefinió la disciplina inventando la macroeconomía, la rama de las ciencias económicas que analiza la economía en su conjunto, como una entidad diferente de la suma total de sus partes.

Antes de Keynes, la mayoría de la gente estaba de acuerdo con el siguiente dicho de Adam Smith: «Lo que es prudencia en la conducción de una familia no puede ser temeridad en la conducción de un vasto reino». Y algunos siguen estándolo. David Cameron, el primer ministro británico, dijo en octubre de 2011 que todos los súbditos del reino deberían cancelar las deudas de sus tarjetas de crédito, sin comprender que la demanda en la economía británica se desplomaría si una cantidad suficiente de personas siguieran su consejo y redujeran el gasto para poder saldar sus deudas. Cameron sencillamente no entendía que el gasto de una persona es la renta de otra... hasta que sus asesores lo obligaron a retractarse de aquella afirmación tan embarazosa.

Rechazando la opinión de Smith, Keynes buscó explicar cómo es posible que haya trabajadores desempleados, fábricas ociosas y productos sin vender durante largos períodos cuando supuestamente existe un equilibrio entre la oferta y la demanda en los mercados.

¿Por qué hay desempleo?: la explicación keynesiana

Keynes partió de la observación obvia de que una economía no consume todo lo que produce. Es necesario invertir la diferencia —es decir, los ahorros— para que pueda venderse todo lo que se produjo y para que puedan emplearse todos los insumos productivos, incluido el servicio laboral de los trabajadores (esto recibe el nombre de *pleno empleo*).

Por desgracia, no existe ninguna garantía de que los ahorros igualen a la inversión, sobre todo si los que invierten y los que ahorran no son los mismos, a diferencia de lo que ocurría en los albores del capitalismo, cuando los capitalistas invertían la mayor parte de sus ahorros y los trabajadores no podían ahorrar debido a los bajos salarios que percibían. Esto se debe a que la inversión, cuyos rendimientos no son inmediatos, depende de las expectativas futuras de los inversores. A su vez, estas expectativas nacen de

factores psicológicos antes que de cálculos racionales porque el futuro está lleno de *incertidumbre*.

La incertidumbre no es simplemente no saber qué va a pasar en el futuro. En algunos casos podemos calcular con un elevado grado de acierto la probabilidad de cada posible contingencia; los economistas lo llaman *riesgo*. Nuestra capacidad para calcular el riesgo implícito en numerosos aspectos de la vida humana —la muerte, un incendio, un accidente de coche, etcétera— es el fundamento mismo del sector de los seguros. Sin embargo, en muchos otros casos ni siquiera conocemos todas las contingencias posibles, por no mencionar sus respectivas probabilidades de ocurrir. La mejor explicación del concepto de «incertidumbre» la ofreció, quizá sorprendentemente, Donald Rumsfeld, secretario de Defensa durante la primera presidencia de George W. Bush. En un informe de prensa sobre la situación de Afganistán en 2002, Rumsfeld opinaba lo siguiente: «Como todos sabemos, hay cosas que sabemos que sabemos. También sabemos que hay cosas que no sabemos. Pero también sabemos que hay cosas que no sabemos que desconocemos». La idea de que hay «cosas que no sabemos que desconocemos» resume a la perfección el concepto de «incertidumbre» de Keynes.

Políticas fiscales activas para el pleno empleo: la solución keynesiana

En un mundo lleno de incertidumbre, los inversores pueden volverse repentinamente pesimistas respecto del futuro y reducir sus inversiones. En esa situación, habrá más ahorros de lo necesario; en términos técnicos, habrá un «exceso de ahorros». Los economistas clásicos pensaban que esa sobreabundancia sería eliminada tarde o temprano, dado que la menor demanda de ahorros rebajaría los tipos de interés (es decir, el precio de los préstamos) y volvería más atractivas las inversiones.

Keynes argumentó que eso jamás ocurre. Cuando caen las inversiones, cae el gasto total, lo que a su vez reduce la renta ya que el gasto de una persona es la renta de otra. La reducción de la renta disminuye a su vez el ahorro, puesto que este es esencialmente lo que queda después del consumo (que tiende a no cambiar mucho en respuesta a la caída de la renta porque está determinado por los hábitos y la necesidad de supervivencia). En última instancia, el ahorro se

contraerá hasta quedar igualado a la demanda de inversión, ahora más baja. Si el exceso de ahorro se reduce de esta manera, no habrá presión para rebajar los tipos de interés y, por lo tanto, tampoco habrá un estímulo adicional para las inversiones.

Keynes pensaba que la inversión sería lo suficientemente alta para garantizar el pleno empleo solo cuando el *espíritu animal* —él lo definía como «el impulso espontáneo hacia la acción, a diferencia de la inacción»— de los inversores potenciales fuera estimulado por las nuevas tecnologías, la euforia financiera y otros eventos inusuales. Desde su punto de vista, el estado normal de las cosas es aquel en que las inversiones son equivalentes a los ahorros en el nivel de la *demanda efectiva* (la demanda respaldada por el poder de compra), que es insuficiente para garantizar el pleno empleo. Para alcanzar el pleno empleo, decía Keynes, el gobierno debía utilizar activamente el gasto para aumentar el nivel de demanda^[18].

El dinero consigue empleo real en la economía: la teoría keynesiana de las finanzas

El predominio de la incertidumbre en la escuela económica keynesiana significa que el dinero no es una mera unidad contable o un simple y conveniente medio de intercambio, como pensaba la escuela clásica (y la neoclásica). Es un medio para proporcionar *liquidez* (entiéndase por «liquidez» los medios necesarios para cambiar en un abrir y cerrar de ojos nuestra posición financiera) en un mundo incierto.

Así pues, el mercado financiero no es solamente un medio de proveer dinero para invertir, sino también un lugar donde ganarlo aprovechando las discrepancias sobre los rendimientos de los mismos proyectos de inversión; en otras palabras, un lugar para la *especulación*. En este mercado, la compra y la venta de un activo no dependerán principalmente del beneficio final que generará, sino de las expectativas respecto del futuro y, lo que es más importante aún, de las expectativas respecto de lo que esperan los otros; en palabras de Keynes, «la opinión promedio sobre la opinión promedio». Según Keynes, este es el fundamento del comportamiento más propio de una manada que caracteriza a los mercados financieros y los vuelve intrínsecamente

propensos a la especulación financiera, con sus apogeos y sus espectaculares desplomes^[19].

Fue basándose en este análisis que Keynes advirtió contra el peligro que puede conllevar un sistema financiero orientado hacia la especulación. «Los especuladores no tienen por qué crear problemas cuando son burbujas en medio de una corriente sostenida de pujanza empresarial. Pero la situación se vuelve más cuestionable cuando la empresa misma se convierte en la burbuja en medio de un remolino de especulación. Cuando el desarrollo capitalista de un país se vuelve un subproducto de las actividades de un casino, el trabajo está claramente mal hecho». Keynes sabía de lo que hablaba; fue un especulador financiero sumamente exitoso y logró amasar una fortuna de más de 10 millones de libras esterlinas (o 15 millones de dólares) en dinero actual, incluso una vez realizadas varias donaciones muy generosas a causas filantrópicas^[20].

¿Una teoría económica apta para el siglo XX... y más allá?

La escuela keynesiana elaboró una teoría económica más apta para la economía capitalista avanzada del siglo XX que las de las escuelas clásica o neoclásica.

La teoría macroeconómica keynesiana se basa en el reconocimiento de que la separación estructural entre ahorristas e inversores surgida a finales del siglo XIX produjo un igualamiento del ahorro y la inversión, y por consiguiente dificultó la consecución del pleno empleo.

Además, la escuela keynesiana destaca con toda razón el papel clave que desempeñan las finanzas en el capitalismo moderno. La escuela clásica no les prestaba mucha atención a las finanzas porque surgió en una época en que el mercado financiero era primitivo. La teoría neoclásica fue desarrollada en un mundo ya bastante parecido al de Keynes, pero, dado que no supo reconocer la incertidumbre, el dinero no es para ella un factor esencial. Por el contrario, las finanzas desempeñan un papel clave en las teorías keynesianas, que por eso mismo nos resultan tan útiles para comprender episodios como la Gran Depresión de 1929 o la crisis financiera mundial del año 2008.

«A la larga, todos estaremos muertos»: desventajas de la escuela keynesiana

Cabe criticar a la escuela keynesiana por prestar demasiada atención a los temas a corto plazo, como resume bien la famosa broma del propio Keynes cuando afirmó que «a la larga, todos estaremos muertos».

Keynes tenía toda la razón cuando señalaba que no podemos impulsar políticas económicas con la esperanza de que, a largo plazo, las fuerzas «fundamentales» —la tecnología y la demografía— de algún modo lo resuelvan todo, como solían argumentar los economistas clásicos. A pesar de ello, su enfoque casi exclusivo en las variables macroeconómicas a corto plazo ha debilitado a la escuela keynesiana en cuanto al análisis de las cuestiones a largo plazo, como el progreso tecnológico y los cambios institucionales^[21].

La escuela institucionalista: ¿lo viejo y lo nuevo?

Síntesis: Los individuos son productos de la sociedad, aun cuando puedan cambiar sus reglas.

Desde finales del siglo XIX, un grupo de economistas estadounidenses criticó a las entonces dominantes escuelas clásica y neoclásica por subestimar, o incluso ignorar, la naturaleza social de las personas; es decir, el hecho de que son productos de la sociedad. Argumentaban que era necesario analizar las *instituciones*, o reglas sociales, que afectan e incluso configuran a los individuos. Este grupo de economistas recibe el nombre de escuela institucionalista u OIE (Old Institutional Economics), en homenaje al surgimiento de la llamada Nueva Economía Institucional a partir de la década de 1980.

La sociedad moldea a los individuos: el surgimiento de la escuela institucionalista

El surgimiento de la escuela institucionalista puede rastrearse hasta Thorstein

Veblen (1857-1929), que se hizo célebre por cuestionar la idea del individuo racional, egoísta. Sostenía que existen varias capas de motivaciones —el instinto, el hábito, las creencias y, solo en último lugar, la razón— subyacentes al comportamiento de los seres humanos. Veblen también resaltaba que la racionalidad humana no puede ser definida como algo atemporal, sino que más bien es moldeada por el ambiente social, a su vez compuesto por las instituciones —las reglas formales (leyes, reglas internas de las empresas) y las reglas informales (costumbres sociales, convenciones que rigen los tratos comerciales)— que rodean a los individuos particulares que observamos. Veblen creía que las instituciones no solo afectan al comportamiento de las personas sino que también las modifican, y que estas a su vez transforman a las instituciones^[22].

Inspirándose en el énfasis de Veblen en las instituciones pero también nutriéndose, explícita e implícitamente, del marxismo y la escuela histórica alemana, a comienzos del siglo XX surgió una nueva generación de economistas estadounidenses dispuestos a crear una escuela económica distintiva. La escuela recibió el nombre oficial de «escuela institucionalista» y fue presentada al mundo en 1918, con la bendición de Veblen, bajo la batuta de Wesley Mitchell (1874-1948), discípulo de Veblen y por entonces líder del grupo⁽³³⁾.

El momento de esplendor de la escuela institucionalista fue el New Deal, en cuyo diseño y administración tomaron parte muchos de sus miembros. Hoy existe la opinión generalizada de que el New Deal fue un programa basado en las políticas keynesianas, pero, si lo pensamos mejor, *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, la obra magna de Keynes, no fue publicada hasta 1936, un año después del segundo New Deal de 1935 (el primero fue en 1933). El New Deal tenía mucho más que ver con las instituciones —regulación financiera, seguridad social, sindicatos y regulación de la administración— que con las políticas macroeconómicas, como hemos visto en el capítulo 3. Los economistas institucionales, como Arthur Burns (director del Consejo de Asesores Económicos del presidente de Estados Unidos entre 1953 y 1956, y luego director de la Reserva Federal entre 1970 y 1978), desempeñaron un papel importante en el diseño de las políticas económicas estadounidenses incluso después de la Segunda Guerra Mundial.

La sociedad no determina enteramente a los individuos: el declive de la escuela institucionalista

La escuela institucionalista empezó a declinar a partir de los años sesenta, en parte debido al avance de la escuela neoclásica en Estados Unidos en la década de 1950. La idea de lo que debía ser la economía propugnada por la escuela neoclásica, bastante más rígida —con su énfasis teórico en el individuo, sus presupuestos «universales» y sus modelos abstractos—, la llevó a considerar que la escuela institucional no solo era diferente sino intelectualmente inferior.

Pero la decadencia también se debió a las flaquezas de la propia escuela institucional, que no pudo teorizar de manera concluyente los diversos mecanismos a través de los cuales las instituciones surgen, persisten y cambian. Los institucionalistas solo veían a las instituciones como resultados de decisiones formales colectivas (por ejemplo, la legislación) o como productos de la historia (por ejemplo, las normas culturales). Sin embargo, las instituciones pueden surgir de otras maneras: como un orden espontáneo que emerge de las interacciones de individuos racionales (la escuela austríaca y la nueva economía institucionalista); a través del desarrollo, por parte de individuos y/u organizaciones, de dispositivos cognitivos que les permitan lidiar con la complejidad (escuela conductista), o como resultado del intento de mantener las relaciones de poder existentes (escuela marxista).

Otro gran problema fue que algunos miembros de la escuela pusieron un énfasis excesivo en la naturaleza social de los individuos y acabaron adoptando un determinismo estructural. Las instituciones sociales y la estructura que crean lo eran todo; los individuos estaban totalmente determinados por la sociedad en la que vivían. «El individuo no existe», llegó a afirmar Clarence Ayres, que dominaba la (decadente) escuela institucionalista estadounidense en el período de posguerra.

Costes de transacción e instituciones: el surgimiento de la Nueva Economía Institucional

En los años ochenta, un grupo de economistas de tendencia neoclásica y

austríaca —liderado por Douglass North, Ronald Coase y Oliver Williamson — fundaron una nueva escuela, conocida como Nueva Economía Institucional (NEI^[23]).

Al hacerse llamar «economistas institucionales», los nuevos economistas institucionalistas dejaron claro que no eran economistas neoclásicos típicos que solo se ocuparan de los individuos pero no de las instituciones que afectan a su comportamiento. Sin embargo, al recalcar el adjetivo «nueva», este grupo se disoció claramente de la escuela institucionalista original, ahora llamada Antigua Economía Institucional. El punto principal de disenso entre ambas escuelas era que la Nueva Economía Institucional analizaba cómo surgen las instituciones a través de elecciones deliberadas de los individuos^[24].

El concepto clave de la NEI es el de *coste de transacción*. En la economía neoclásica, el único coste es el coste de producción (el de las materias primas, los salarios, etcétera). Sin embargo, la NEI subraya que también hay costes de organización de las actividades económicas. Algunos definen el coste de transacción de manera más rígida y afirman que es el coste implícito en el intercambio de mercado propiamente dicho: encontrar productos alternativos («ir de compras»), dedicar tiempo y dinero a ese hecho de ir de compras y, a veces, regatear para obtener mejores precios. Otros lo definen de una manera más amplia diciendo que es «el coste del funcionamiento del sistema económico», que incluye el coste del intercambio de mercado, pero también el de hacer cumplir el contrato una vez concertado el intercambio. Así, de acuerdo con esta definición más amplia, el coste de transacción incluye el coste policial para evitar robos, el coste del sistema judicial e incluso la supervisión de los trabajadores de las fábricas para que cumplan con la máxima cantidad posible de trabajo que especifican sus contratos.

Las instituciones no son solo restricciones: aportaciones y limitaciones de la Nueva Economía Institucional

Con el concepto de «coste de transacción», la NEI ha desarrollado un amplio abanico de teorías y casos de estudio sumamente interesantes. Un ejemplo destacado es la cuestión de por qué, en una economía supuestamente de «mercado», tantas actividades económicas tienen lugar dentro de las

empresas. La respuesta (simplificada) es que las transacciones de mercado suelen ser muy onerosas debido a los altos costes de la información y el cumplimiento de los contratos. En estos casos, sería mucho más eficiente hacer las cosas mediante mandos jerárquicos dentro de la empresa. Otro ejemplo es el análisis de los impactos de la naturaleza exacta de los *derechos de propiedad* (las reglas sobre lo que pueden hacer los propietarios con qué tipos de propiedad) sobre las pautas de inversión, la elección de tecnologías de producción y otras decisiones económicas.

A pesar de estas importantes contribuciones, la NEI adolece de una limitación crucial como teoría «institucionalista». Ve a las instituciones básicamente como restricciones... al comportamiento egoísta sin trabas. Pero las instituciones no solo «restringen»; muchas veces, por el contrario, «posibilitan». Con frecuencia, las instituciones limitan nuestra libertad individual precisamente para posibilitar la acción colectiva; es el caso de las señales de tráfico. La mayoría de los miembros de la NEI no negarían el papel posibilitador de las instituciones, pero al no mencionarlo de manera explícita y referirse continuamente a las instituciones como restricciones, transmiten una impresión negativa sobre estas. Más importante aún, la NEI no se percata del papel «constitutivo» que desempeñan las instituciones. Las instituciones moldean las motivaciones de los individuos y no se limitan a restringir su comportamiento. Puesto que ignora esta dimensión crucial de las instituciones, no puede decirse que la NEI sea una escuela económica institucional en todo el sentido de la palabra.

La escuela conductista

Síntesis: No somos lo bastante inteligentes y por eso necesitamos reglas para restringir deliberadamente nuestra libertad de elección.

La escuela conductista recibe este nombre porque intenta modelar las conductas humanas tal cual son, rechazando el supuesto neoclásico dominante de que los seres humanos siempre actúan de una manera racional y egoísta. La escuela extiende su enfoque al estudio de las instituciones y organizaciones

económicas; por ejemplo, cómo organizar mejor una empresa o cómo diseñar una regulación financiera. Por lo tanto, tiene una afinidad fundamental, y comparte algunos miembros, con la escuela institucionalista.

La conductista es la más joven de las escuelas de economía que hemos estudiado hasta ahora, pero es más antigua de lo que creen la mayoría de las personas. Recientemente ha saltado a la fama en los campos del comportamiento financiero y la economía experimental, pero sus orígenes se remontan a las décadas de 1940 y 1950, especialmente a la obra de Herbert Simon (1916-2001), laureado con el premio Nobel de Economía en 1978⁽³⁴⁾.

Los límites de la racionalidad humana y la necesidad de que existan reglas individuales y sociales

El concepto central de Simon es el de *racionalidad acotada*. Critica a la escuela neoclásica por sostener que las personas poseen capacidades ilimitadas para procesar información o, en otras palabras, una racionalidad a imagen y semejanza de Dios (Simon la llama «racionalidad olímpica»).

Simon nunca postuló que los seres humanos seamos irracionales. Pensaba que intentamos ser racionales pero que nuestra capacidad de serlo es muy limitada, especialmente dada la complejidad del mundo; o dado el predominio de la incertidumbre, si prefieren formularlo a la manera keynesiana. Esto significa que, casi siempre, la restricción que más afecta a nuestra toma de decisiones no es la falta de información, sino nuestra capacidad limitada para procesar la que tenemos.

Simon señalaba que, dada nuestra racionalidad acotada, desarrollamos «atajos» mentales que nos permiten economizar nuestras capacidades cerebrales. Estos atajos reciben el nombre de *heurística* (o pensamiento intuitivo), y pueden adoptar distintas formas: la regla de oro, el sentido común o la opinión experta. A todos estos dispositivos mentales subyace la capacidad de reconocer pautas, que nos permite descartar un amplio espectro de alternativas y centrarnos en una serie pequeña y manejable, pero al mismo tiempo más prometedora, de posibilidades. Simon solía poner a los ajedrecistas profesionales como ejemplo de utilización de ese enfoque mental; su secreto radica en su capacidad de descartar rápidamente las variables

menos prometedoras y converger en una secuencia de movimientos que probablemente les permitirán obtener los mejores resultados.

Centrarse en un subconjunto de posibilidades significa que la elección resultante puede no ser óptima, pero este enfoque nos permite manejar la complejidad y la incertidumbre del mundo con nuestra racionalidad acotada. Por lo tanto, afirmaba Simon, cuando eligen, los seres humanos *sacrifican*; es decir, buscan soluciones «suficientemente buenas» en vez de buscar las mejores, como pretende la teoría neoclásica^[25].

Economía de mercado frente a economía de organización

Aunque empieza por el estudio de la toma de decisiones individuales, los intereses de la escuela conductista van mucho más allá. De acuerdo con esta escuela, no solo construimos reglas de decisión simplificadoras que nos ayuden a desenvolvemos en un mundo complejo con nuestra racionalidad acotada a nivel individual.

Construimos *rutinas de organización*, así como instituciones sociales, para compensar nuestra racionalidad acotada. Al igual que la heurística a nivel individual, estas reglas organizativas y sociales restringen nuestra libertad de elección, pero también nos ayudan a realizar mejores elecciones porque reducen la complejidad del problema. Se resalta particularmente el hecho de que estas reglas hacen que nos resulte más fácil predecir la conducta de otros actores que también seguirán las reglas y se comportarán de determinadas maneras. La escuela austríaca también hace hincapié en este punto, si bien con un lenguaje ligeramente diferente, cuando habla de la importancia de la «tradición» como fundamento del razonamiento.

Desde la perspectiva conductista, comenzamos a ver nuestra economía de una manera muy diferente a la de la escuela neoclásica dominante. Los economistas neoclásicos suelen describir la economía capitalista moderna como una «economía de mercado», mientras que los conductistas señalan que el mercado solo refleja una pequeña parte de esa economía. Hacia mediados de la década de 1990, Herbert Simon calculó que en Estados Unidos aproximadamente el 80 por ciento de las actividades económicas tienen lugar dentro de las organizaciones —por ejemplo, en las empresas y el gobierno—,

no en el mercado^[26]. Por lo tanto, señaló que sería más apropiado denominarla *economía de organización*.

Por qué son importantes las emociones, la lealtad y la justicia

La escuela conductista también aporta argumentos persuasivos sobre la importancia de cualidades humanas como las emociones, la lealtad y la justicia, aspectos que la mayoría de los economistas, sobre todo los neoclásicos y los marxistas, considerarían en el mejor de los casos irrelevantes y, en el peor, una distracción con vistas a las decisiones racionales.

La teoría de la racionalidad acotada explica por qué nuestras emociones no son necesariamente un obstáculo para la toma racional de decisiones, sino que con frecuencia pueden ser una parte útil del proceso racional (acotado) de toma de decisiones. Para Simon, dada nuestra racionalidad acotada, debemos focalizar nuestros limitados recursos mentales en resolver el problema más importante. Y son precisamente las emociones lo que nos permite hacerlo. Los conductistas afirman que la lealtad de los miembros es esencial para que las organizaciones funcionen bien, puesto que una organización plagada de miembros desleales no podría sufragar los costes de perseguir y castigar el comportamiento egoísta. El tema de la justicia es muy importante en este aspecto, ya que los miembros de una organización o una sociedad no le serán leales si creen estar recibiendo un trato injusto.

¿Demasiado centrada en los individuos?: una evaluación de la escuela conductista

A pesar de ser la más joven, la escuela conductista nos ha ayudado a repensar radicalmente nuestras teorías sobre la racionalidad y las motivaciones humanas. Gracias a ella, tenemos una idea mucho más sofisticada de cómo piensa y se comporta la gente.

El intento de la escuela conductista de entender a la sociedad humana de los individuos para arriba —en realidad desde un lugar «inferior», a partir de nuestro proceso de pensamiento— es su fortaleza más grande y su mayor punto

débil. Al centrarse demasiado en este nivel «micro», la escuela conductista pierde de vista el sistema económico en su conjunto. Es algo que no tendría que suceder; después de todo, Simon escribió mucho sobre el sistema económico. Aun así, la mayoría de los integrantes de esta escuela se han centrado excesivamente en los individuos, sobre todo los economistas interesados en la economía experimental (que intentan determinar si las personas son racionales y egoístas mediante experimentos controlados) o en la neuroeconomía (que intentan establecer vínculos entre la actividad cerebral y ciertos tipos particulares de conducta). Cabe agregar que, dado su interés en la cognición y la psicología humanas, la escuela conductista tiene poco que decir sobre cuestiones tecnológicas y macroeconómicas.

Conclusiones: cómo mejorar la economía

Preservar la diversidad intelectual y estimular la fertilización cruzada de ideas

No basta con reconocer la existencia de diferentes enfoques en la economía, sino que es necesario preservar esa diversidad, e incluso promoverla. Puesto que los diferentes enfoques ponen énfasis en aspectos diferentes y ofrecen diferentes perspectivas, conocer un amplio abanico de escuelas y no solo una o dos nos permite tener una comprensión más plena y equilibrada de esa compleja entidad llamada «economía». Sobre todo a largo plazo, al igual que un grupo biológico con un acervo genético más diverso es más resiliente a los impactos, una disciplina que contenga una variedad de enfoques teóricos puede afrontar mejor este mundo siempre cambiante que otra caracterizada por el monocultivo intelectual. Estamos siendo testigos de la prueba de ello; la economía mundial habría experimentado un desplome similar a la Gran Depresión de 1929 si los gobiernos clave no hubieran decidido abandonar sus políticas libremercadistas y adoptar unas keynesianas en los primeros días de la crisis financiera mundial de 2008.

Yo iría un poco más lejos y afirmaría que tampoco basta con preservar la diversidad. No solo se trata de dejar que florezcan cien flores, sino que

también debemos aplicar la fertilización cruzada. Los diferentes enfoques de la economía en realidad pueden beneficiarse mucho aprendiendo unos de otros, enriqueciendo de ese modo nuestra comprensión del mundo económico.

Algunas escuelas con afinidades intelectuales obvias ya han iniciado dicha fertilización cruzada. La tradición desarrollista y la escuela schumpeteriana han interactuado en beneficio mutuo, la primera aportando teorías para comprender el contexto general en que tiene lugar el desarrollo tecnológico y la segunda, teorías más detalladas sobre la innovación tecnológica. Las escuelas marxista, institucionalista y conductista vienen interactuando desde hace ya mucho tiempo, a menudo de manera hostil, en lo que atañe a la comprensión del funcionamiento interno de la empresa y, más específicamente, de la relación entre el trabajador y el capitalista dentro de ella. El énfasis en los factores psicológicos, compartido por las escuelas keynesiana y conductista, siempre ha existido, pero recientemente ha dado lugar a una notable fertilización cruzada de ideas en el nuevo campo de las «finanzas conductistas».

Sin embargo, también puede haber fertilización cruzada entre escuelas que a juicio de la mayoría de la gente son incompatibles. Aunque ocupen posiciones distantes en el espectro político, los clásicos (derecha), los keynesianos (centro) y los marxistas (izquierda) comparten la visión de la sociedad dividida en clases. Los austríacos y los keynesianos se han enzarzado en disputas acaloradas desde la década de 1930, pero comparten la idea (también con los conductistas y los institucionalistas) de que el mundo es un lugar muy incierto y complejo y de que nuestra racionalidad está muy limitada a la hora de abordarlo. Los austríacos, los institucionalistas y los conductistas comparten la visión del ser humano como una entidad estratificada, hecha de —por utilizar la formulación institucionalista— instinto, hábitos, creencias y razón, aunque algunos austríacos puedan pensar que los otros son izquierdistas contumaces.

Qué podemos hacer todos, y no solo los economistas profesionales, para mejorar la economía

Incluso los lectores que se han dejado convencer por mi argumentación a favor

de la diversidad intelectual y la fertilización cruzada en la economía podrían no obstante preguntar: «Y eso, ¿qué tiene que ver conmigo?». Después de todo, solo un reducido número de lectores tendrán alguna vez la oportunidad de preservar o aumentar la diversidad de la economía como economistas profesionales.

El hecho es que todos necesitamos saber algo sobre los diversos enfoques de la economía si no queremos ser víctimas pasivas de las decisiones de otros. A toda política económica y toda acción empresarial que afecta a nuestras vidas —el salario mínimo, el proceso de deslocalización, la seguridad social, la seguridad alimentaria, las jubilaciones, etcétera— subyace alguna teoría económica que inspiró esas acciones o que justifica la forma de actuar de quienes detentan el poder.

Solo cuando sepamos que existen diferentes teorías económicas podremos decirles a quienes detentan el poder que se equivocan al decirnos que «no hay alternativa», como afirmó Margaret Thatcher alguna vez para defender sus controvertidas políticas. Cuando nos enteramos de que existe mucho terreno intelectual común entre supuestas «facciones enemigas» en la economía, podemos enfrentarnos con mayor eficacia a quienes desean polarizar el debate. Cuando seamos conscientes de que las diferentes teorías económicas sostienen argumentos diferentes en parte por estar basadas en valores éticos y políticos dispares, ganaremos la confianza necesaria para analizar la economía como lo que realmente es —un argumento político—, y no como una «ciencia» en la que claramente hay bueno y malo, correcto e incorrecto. Y cuando el público en general tome por fin conciencia de estas cuestiones, los economistas profesionales ya no podrán apabullarlo declarándose los custodios de supuestas verdades científicas.

Conocer distintos tipos de escuelas económicas y saber cuáles son sus respectivos puntos fuertes y puntos débiles, como hemos visto, no es una práctica esotérica reservada en exclusiva a los economistas profesionales. Es parte vital del aprendizaje de la economía y es también una contribución al esfuerzo colectivo de lograr que la economía le sea cada vez más útil a la humanidad.