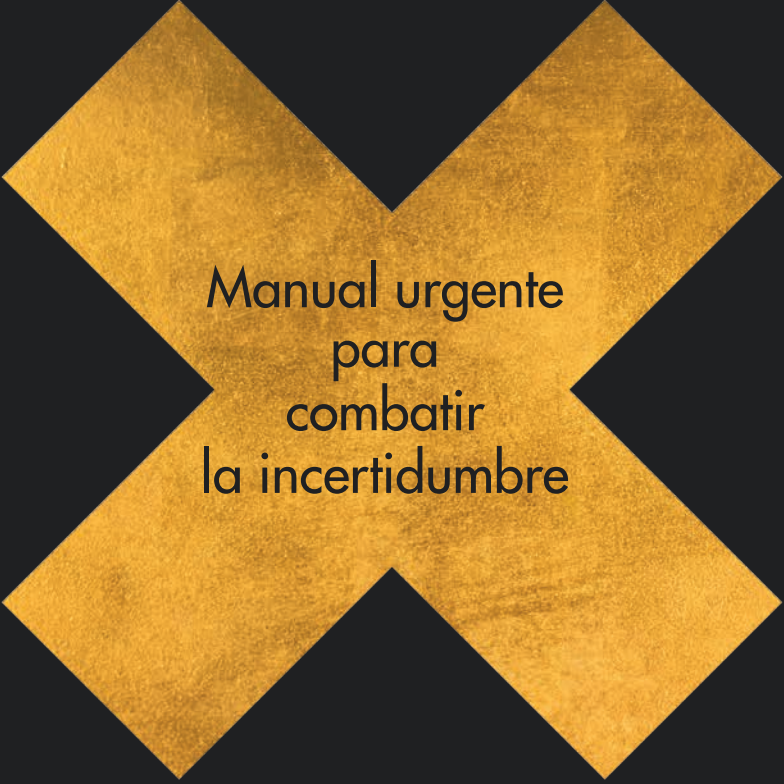


«Una crítica fundamentada a la metodología central de la economía.»

Martin Wolf, *FINANCIAL TIMES*

¿QUÉ FALLA CON LA ECONOMÍA?



Manual urgente
para
combatir
la incertidumbre

ROBERT SKIDELSKY

Traducción de ALEXANDRE CASANOVAS

DEUSTO

¿Qué falla con la economía?

Manual urgente para combatir
la incertidumbre

ROBERT SKIDELSKY

Traducción de Alexandre Casanovas



EDICIONES DEUSTO

Título original: *What's wrong with economics*

© Robert Skidelsky, 2020

© de la traducción: Alexandre Casanovas, 2022

© de las imágenes: Akg-images/Album; Akg-images/Pictures From History/Album;
Granger, NYC/Album

© Centro de Libros PAPP, SLU., 2022

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3204-2

Depósito legal: B. 2.008-2022

Primera edición: marzo de 2022

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Romanyà Valls, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Prólogo.	11
1. ¿Por qué una metodología?	23
2. Conceptos básicos: deseos y medios	41
3. Crecimiento económico.	61
4. Equilibrio.	87
5. Modelos y leyes.	103
6. Psicología económica.	129
7. Sociología y ciencias económicas.	147
8. Economía institucional	171
9. Poder y ciencias económicas	183
10. ¿Por qué estudiar la historia del pensamiento económico?	209
11. Historia económica	225
12. Ética y ciencias económicas	241
13. Abandonar la omnisciencia	269
14. El futuro de las ciencias económicas.	283
Bibliografía	287
Índice analítico.	301

Capítulo 1

¿Por qué una metodología?

Es poco probable que un hombre sea un buen economista si no es nada más.

JOHN STUART MILL³

La necesidad de reflexionar sobre las ciencias económicas se hizo evidente tras la crisis financiera mundial de 2007-2008. Pocos economistas predijeron la debacle y, aún peor, pocos imaginaban que pudiera producirse un hundimiento parecido, más o menos como el colapso de un sistema algorítmico. Los estudiantes de Economía preguntaban: ¿qué sentido tiene estudiar economía si no pueden explicarte lo que está pasando u ofrecer políticas para evitar que ocurran cosas negativas? Porque lo ocurrido fue la peor crisis económica desde la Segunda Guerra Mundial. Los términos para describirla van desde «La Depresión Menor» a «La Gran Recesión».

Las causas de este fracaso no se encuentran en la incompetencia ni en los descuidos de los economistas como personas individuales, sino que están profundamente arraigadas en la

3. Citado en Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and the Significance of Economic Science*, 2.^a ed., Macmillan, Londres, 1935.

forma de plantear la disciplina, en su metodología. Quizá pueda sonar denso y aburrido, pero los métodos de los economistas son esenciales para entender cómo y por qué esta disciplina no funciona de la forma correcta. La corriente neoclásica ha desarrollado un método peculiar para estudiar la economía, y el uso de cualquier otro sistema no se considera propio de la disciplina. En otras palabras, el método neoclásico define la materia de estudio de las ciencias económicas. Los modelos basados en este método sólo permiten un rango limitado de posibilidades. Los sucesos que puedan producirse lejos de este rango tan limitado no aparecen en las pantallas de radar de los economistas. Los modelos que demuestran que los mercados financieros son eficientes —como los que usaba una gran mayoría— nunca podrán avisarte del colapso de 2008. El aluvión de artículos que ofrecían explicaciones de la crisis llegó *después* de la debacle. Ahora sabemos que, con un poco de incertidumbre, es posible generar un «equilibrio múltiple» de manera «endógena». Pero no había «incertidumbre» antes del crac, sólo riesgos que podían asegurarse. Así pues, este libro quiere descubrir por qué la disciplina que tiene más influencia en la elaboración de las políticas públicas suele estar tan alejada de la realidad.

Por norma, los economistas desprecian el estudio de la metodología. «Aquellos que pueden hacen ciencia —dijo Paul Samuelson (1915-2009)—. Aquellos que no pueden parlotean sobre la metodología.»⁴ Frank Hahn (1925-2013) afirmaba de forma parecida: «Quiero aconsejar a los jóvenes que no piensen ni inviertan demasiado tiempo en la metodología. En cuanto a que estudien filosofía, ¿qué podría ser peor?»⁵ En otras palabras, esos eminentes economistas no veían la necesidad de que los estudiantes reflexionaran sobre lo que estaban haciendo. Su mensaje no era cómo pensar, sino qué pensar.

4. Paul Samuelson, *Eminent Economists: Their Life Philosophies*, p. 240, editado por M. Szenberg, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.

5. Frank Hahn, «Answer to Backhouse: Yes», *Royal Economic Society Newsletter*, 78 (1992), pp. 3-5.

Si la economía fuera una ciencia natural, sería un buen consejo. Los científicos no dedican su tiempo a atormentarse con la metodología. Creen, y por un buen motivo, que los métodos que han desarrollado para comprender la materia física son adecuados para descubrir la verdad. (De hecho, las reflexiones sobre el método siempre han ido entrelazadas con los avances de la física, de Descartes a Einstein. Pero, para el resto de las cuestiones prácticas, la metodología de las ciencias naturales está fijada.) La mayoría de los economistas siguen esa misma línea. Su mundo está habitado por robots humanos, y aspiran a establecer «leyes» sobre el comportamiento de esas criaturas parecidas a las máquinas. Aún no tienen a su disposición un conjunto de leyes completo: pero al final se pondrán al mismo nivel de los científicos puros, quizá después de que los neurólogos hayan completado sus investigaciones sobre el cerebro. Les horripila reconocer que el material que estudian y que tratan de comprender no se comporta con la regularidad propia de las leyes que demuestran los fenómenos naturales. Los seres humanos son animales de inventiva. Son conscientes de quiénes son, reflexionan sobre sus experiencias, se ponen metas, se relacionan entre sí y con su entorno de formas complejas, y se adaptan a las nuevas situaciones con creatividad. Mediante el ejercicio de la imaginación y la reflexión, modifican el futuro, el suyo y el del mundo. Sus juegos no pueden preverse o ponerse por escrito. En el mejor de los casos, las leyes más fiables de las ciencias económicas son sólo meras tendencias.

Sistemas abiertos y cerrados

John Maynard Keynes (1883-1946), uno de los economistas más importantes de todos los tiempos, señaló la irrefutable realidad de la incertidumbre:

Es como si la caída de la manzana al suelo dependiera de los motivos de la manzana, de si vale la pena que caiga al suelo, y de si el suelo quiere que la manzana caiga, y de los errores de cálculo de

la manzana sobre la distancia a la que se encontraba del centro de la Tierra.⁶

Las implicaciones de esta frase son profundas. Keynes está diciendo que los seres humanos no están «programados» para comportarse como manzanas. Los humanos son partes de sistemas complejos, cuyos movimientos no pueden explicarse por las leyes causales sobre las que se basan las ciencias naturales.

La diferencia entre el material humano y el natural puede expresarse diciendo que un sistema *cerrado* es aquel en el que se aplican enunciados del tipo «si X, entonces Y», mientras que un sistema *abierto* es aquel en el que no pueden utilizarse esta clase de sentencias.⁷

A decir verdad, dentro de un sistema cerrado hay mucha variedad: en una partida de ajedrez hay un número enorme de posibles combinaciones. Pero la variedad es finita, y con el tiempo se acaban ejecutando todos los movimientos óptimos —o eso parece: los matemáticos afirman que el ajedrez es tan complicado que los movimientos correctos que pueden llevarse a cabo tienden a infinito—. En el mundo físico, el principio de variedad limitada es verdadero. Si lanzas un dado perfecto, *existen* $1/6$ posibilidades de que salga cada resultado. Esta «verdad» no depende de la opinión que tenga el dado sobre la situación. Pero si dices que una rebaja de los tipos de interés del X por ciento *conducirá* a un incremento de las inversiones de Y, estás convirtiendo un sistema abierto en otro cerrado. Sólo si el resto de la economía se quedara congelada por decreto o arte de magia, un cambio en X produciría un efecto predecible en Y.

Lo que hacen las ciencias económicas es convertir los sistemas abiertos en otros cerrados excluyendo los «movimientos» que convertirían dichos sistemas en inestables. Los dictadores «congelan la imagen» por decreto: los economistas lo hacen con

6. John Maynard Keynes, «Alfred Marshall, “Methodological Issues: Tinbergen, Harrod”», en R. Skidelsky (ed.), *The Essential Keynes*, p. 281, Penguin Classics, Londres, 1938/2015.

7. R. Bhaskar, *A Realist Theory of Science*, p. 70, Leeds Books, Leeds, 1975.

sus «modelos». Modelan el mundo como si fuera una gigantesca red informática en la que se han programado todos los movimientos posibles, y cualquier cosa que esté «fuera de cuadro» en la imagen se excluye por arte de magia. Volveremos a la cuestión de la técnica de la congelación en los capítulos 4 y 5. Pero, incluso en este punto, cualquiera podría decir que la afirmación de que los economistas son capaces de predecir el comportamiento es muy exagerada. Las manzanas no eligen si caen o no al suelo, igual que un huracán no escoge si se forma o no cada pocos años. No tienen elección; la misión de la ciencia es explicar por qué se comportan de esa forma, no por qué deciden hacer lo que hacen. Los economistas están seducidos por la idea de que, como los seres humanos forman parte de la naturaleza, su código puede descifrarse igual que el de los objetos físicos. Pero incluso aquellos que albergan esta esperanza admiten que la complejidad de los seres humanos es única. Esto convierte los sistemas sociales, a efectos prácticos, en entes de una complejidad que roza el infinito.

El método de congelar la imagen, e incluir sólo en ella los movimientos mensurables, funciona bastante bien en el análisis de mercados individuales o de empresas aisladas. Pero se viene abajo cuando se aplica a toda una economía. Este hecho nos recuerda que las ciencias económicas hunden sus raíces en la microeconomía: el estudio de la lógica de una elección en un mercado único sin dinero. El dinero, la causa errante, que provoca que economías enteras entren en bancarrota, se ha incorporado como un campo de estudio separado. En el libro de texto estandarizado sólo aparece en los últimos capítulos como un factor «de complejidad». La macroeconomía keynesiana intentó tener en cuenta este factor de complejidad para explicar los errores de funcionamiento que afectan a toda la economía. En tiempos más recientes, las ciencias económicas han vuelto a la microeconomía, mientras excluyen la macroeconomía después de asumir que el dinero puede actuar de una forma que no cause molestias. De este modo, la teoría microeconómica puede ampliarse y extrapolarse para explicar el comportamiento de toda una economía. Sin embargo, las grandes preguntas de la macroeconomía

—qué provoca prosperidad o depresión, inflación o deflación, crecimiento o estancamiento— no pueden responderse de forma satisfactoria con las herramientas de la microeconomía.

El método de las ciencias económicas

El estudio de la metodología de las ciencias económicas es el estudio de los métodos que utilizan los economistas para adquirir sus conocimientos, y no tanto el estudio de los conocimientos que dicen haber adquirido. Esto quiere decir que, básicamente, no consiste en el estudio de las doctrinas económicas. Más bien podría decirse que la proliferación de doctrinas económicas atestigua el fracaso de los métodos establecidos para generar conocimientos, si los entendemos como *creencias verdaderas*. Los métodos que proporcionan «leyes» en la física producen doctrinas en la economía. En gran medida, las hipótesis de los economistas son inestables. En esto se parecen a las creencias religiosas. La cuestión no es si las ciencias económicas pueden convertirse en algo más parecido a las ciencias naturales, sino más bien si la aplicación de métodos distintos podría mejorar su comprensión del comportamiento humano. La acusación no tiene nada que ver con la falsedad del razonamiento, sino con razonar a partir de premisas demasiado simples.

En las clases de hoy en día, se alimenta a los alumnos con modelos: cuanto mejor es la universidad, más completa es la formación en los modelos convencionales. El modelo básico es una economía perfectamente competitiva, donde los precios ajustan las preferencias respectivas de unos compradores y unos vendedores perfectamente informados. Hay que enseñar a los alumnos a asumir esos modelos, no a cuestionarlos. El hundimiento del sistema financiero en 2008 pilló a casi todos los economistas por sorpresa, porque esa clase de debacles quedaban «fuera» de sus modelos.

Se supone que los modelos económicos deben estar estrechamente relacionados con el mundo real: después de aprenderlo, el modelo ofrece unos conocimientos fiables sobre «lo que está pa-

sando». Pero esta relación no es tan evidente. Los modelos económicos no son como el modelismo aeronáutico, cuando se construye una versión del avión real a una escala más reducida. Es muy fácil detectar si tienes una mala maqueta de un avión: no se parece en nada al aparato real. Pero los modelos económicos no son réplicas en miniatura de cosas reales. En general, consisten en deducciones lógicas a partir de axiomas —verdades tratadas como si fueran evidentes por su propia naturaleza—. ¿Cómo sabes que tu modelo económico tiene alguna relación con la realidad? ¿Y que las premisas del argumento no han excluido partes de la realidad que son importantes para comprender lo que podría ocurrir? Una respuesta podría ser que el modelo es una caricatura que, sin embargo, contiene todas las características esenciales del objeto real. Pero una caricatura sólo se identifica como tal porque tenemos un rostro o un cuerpo reales con los que compararla. Los economistas, como los científicos puros, están obligados a acercar sus caricaturas «a los datos» y a rechazar todas aquellas que refutan esos datos. Pero aquí debería alegar que no existe ningún examen infalible para los modelos que afirman poseer la verdad. La incapacidad de las ciencias económicas para validar empíricamente sus hipótesis más importantes comporta una fuerte tendencia a desviarse hacia el terreno de la ideología. La pretensión científica invisibiliza el carácter retórico de la mayor parte de sus ideas.

Los economistas padecen «envidia de la física» porque creen que su material —el ser humano—, como tiene su origen en la naturaleza, sólo es una versión más compleja de los objetos naturales. Como los tecnólogos, creen que con una cantidad suficiente de datos y potencia de cálculo pueden «descifrar el código» del comportamiento humano. Esa búsqueda —y la envidia que la inspira— están fuera de lugar. Aleja aún más a los economistas del mundo «real» de los humanos cuyo comportamiento tratan de entender. Pueden acercarse al mundo real cuando hacen uso de las ideas de la pintura, la música y la literatura, y, en el ámbito más restringido de las ciencias sociales, mediante la colaboración con otras disciplinas como la psicología, la sociología, la política y la historia. Esta clase de cooperación ampliaría la visión

de las ciencias económicas sobre lo que es importante y verdadero en la vida humana, sin perder la agudeza de su particular ángulo de visión. Estas materias deberían formar parte de la educación de un economista porque proponen maneras válidas de ver el mundo que se encuentran lejos de la corriente predominante en las ciencias económicas. La demanda de pluralismo no es la exigencia de una nueva teoría, sino la necesidad de una visión más amplia, a partir de la cual puedan surgir nuevas teorías (plurales), aplicables a distintos aspectos de la vida social. El historiador Eric Hobsbawm anhelaba un campo de la investigación donde la historia, la economía y la sociología pudieran encontrarse. Añádele la psicología y la política, y ya tienes la agenda de este libro.

El valor del pluralismo puede ilustrarse con la vieja parábola india de los seis hombres ciegos que trataban de identificar a un elefante. Uno coge la trompa y cree que es una serpiente. Otro piensa que su costado es un muro, otro que la cola es una cuerda, otro que una oreja es un abanico, otro llega a creer que las piernas son troncos de árboles y el último piensa que el colmillo es una lanza. La moraleja es que, como son ciegos, nadie puede ver la imagen en su conjunto; para lograrlo deben colaborar entre sí, compartir lo que han descubierto desde su propia perspectiva privilegiada y juntar todas las piezas del elefante combinando sus puntos de vista. Los economistas deben aprender a escuchar a gente de otras disciplinas y a sus propios disidentes.

El resto de las disciplinas no hablan, por supuesto, con una única voz, y por eso apelar a un punto de vista «psicológico», «sociológico» o «histórico» sería simplificar demasiado. Pero cada una de ellas arroja una luz diferenciada sobre la cuestión del comportamiento humano, lo cual justifica que les conceda capítulos separados.

Entonces, ¿qué incluye el estudio del método económico? De manera muy evidente, incluye la filosofía —pensar sobre las condiciones necesarias para realizar afirmaciones veraces, y hasta qué punto esas condiciones son aplicables a las propuestas económicas—. Las ciencias económicas carecen casi por completo

de un solo argumento explícito relativo a su situación epistemológica, es decir, relativo a su situación como conocimiento teórico. Sólo el desprecio absoluto por la filosofía permite a las ciencias económicas afirmar que son una ciencia positiva, inmune a los juicios de valor.

**Figura 1. *Monjes ciegos examinan un elefante,*
de Hanabusa Itcho (1888)**



Una de las cuestiones fundamentales es si la deducción lógica a partir de suposiciones concretas es la mejor forma de «llegar a la verdad» del mundo o si es mejor prestar una atención más diligente a los hechos, aunque esto último pueda implicar el uso de una lógica más imprecisa. Como atestigua su fracaso a la hora de predecir el crac de 2008, la precisión siempre puede alcanzarse a expensas de la utilidad. Con respecto a la política, es importante preguntarse hasta qué punto, y en qué áreas, las proposiciones generadas por el método actual de estudiar la economía proporcionan indicios suficientes para elaborar buenas propuestas políticas, y dónde resultaría necesario completarlas con otras

conclusiones obtenidas a partir de formas distintas de analizar el comportamiento humano.

La corriente predominante en las ciencias económicas cree que los fenómenos sociales se entienden mejor como la suma total del comportamiento de personas individuales, un enfoque que se conoce como *individualismo metodológico*. Este método tiene dos características: los únicos *actores* o *agentes* reconocidos en el mapa social de los economistas son los individuos (para pretender ser «realista», esta categoría incluye los hogares y las pequeñas empresas, pero no las organizaciones o las clases); y, por otro lado, las elecciones y decisiones individuales son *independientes*, o sea, exclusivas de aquellos que las toman. Estas dos afirmaciones permiten a los economistas utilizar una simple fórmula aditiva para demostrar que los resultados acumulados «son el producto de un número enorme de decisiones voluntarias de actores individuales».⁸ Con la suposición adicional de que los planes individuales, por regla general, se acaban cumpliendo —o sea, que no hay incertidumbre—, cualquiera puede extraer una cifra total con sólo sumar todas las decisiones individuales.

El método que presenta las elecciones individuales como dos líneas rectas paralelas tiene dos grandes defectos. El primero es que las explicaciones que sólo hablan de individuos omiten las relaciones entre ellos y, por lo tanto, la estructura social donde se toman las decisiones. Los individuos forman parte de «redes» de elecciones. Por lo tanto, cualquier tipo de resultado colectivo es siempre la suma de las elecciones individuales y de la estructura social. El segundo defecto se resume con la expresión «la falacia de la composición». Incluso cuando se toman de manera independiente, cada elección individual afecta a las demás. Cada uno de nosotros debe decidir qué parte de nuestros ingresos destina al ahorro. Pero si incremento mi ahorro en un dólar, el ahorro total no aumenta un dólar, porque también estoy reduciendo los ingresos de otros en la misma cantidad. Así que si todo el mundo ahorra la misma proporción de sus ingresos, el total del ahorro

8. Christoph M. Schmidt, presidente del Consejo Alemán de Expertos en Economía, «The Art of the Surplus», *Project Syndicate*, 5 de julio de 2017.

disminuye, no aumenta. En palabras del cantautor Leonard Cohen, «puedes sumar las distintas partes, pero no tendrás la suma total» (más sobre este tema en el capítulo 7).

Los economistas que siguen la corriente predominante no se conforman con señalar que las personas individuales son las únicas unidades de elección. Sus unidades eligen de manera «racional»: tienen planes coherentes, actúan voluntariamente para hacerlos realidad y calculan los medios más eficientes para obtener lo que quieren. La corriente predominante en las ciencias económicas nos presenta un único tipo humano: el hombre económico u *Homo economicus*, la calculadora humana, que nunca deja de computar cómo puede obtener el mayor (máximo) beneficio al menor coste. Este cálculo se hace en precios; todo y todos tenemos un precio.

Estas dos reglas metodológicas —la atención a los individuos y su representación como simples calculadoras— son las claves para entender qué falla en la corriente predominante que gobierna las ciencias económicas. Los economistas reducen las estructuras sociales a transacciones económicas y elevan un único aspecto de la conducta, el cálculo de los costes («¿Cuánto me costará hacer X en vez de Y?»), a la categoría de una ley universal que explica todo el comportamiento humano. Los economistas se encuentran en una disyuntiva cuando les señalan otros motivos para actuar, como el amor, la entrega, la compasión, el valor, el honor, la lealtad, la ambición o el servicio público, que en cualquier interpretación sensata no nacen del cálculo subjetivo del beneficio o el resultado. Los códigos que gobiernan esta clase de conductas pueden «ir más allá del precio», porque cuando los infringes lo vives como una auténtica vergüenza. Los economistas tienen que decir que estos motivos parecen ser irracionales, pero que podrían ser racionales en situaciones en las que la información es limitada. Se sienten obligados, por las exigencias de su propio razonamiento, a encajar sus explicaciones de la conducta humana dentro de unos cauces absurdamente estrechos.

Este hecho plantea una cuestión trascendental que recorrerá todo el libro. ¿Acaso alguien pretende que esa desagradable criatura denominada *Homo economicus* sea una descripción realista

del ser humano, como un tipo ideal, o simplemente es el requisito de una teoría deductiva? Mi opinión es que, desde el principio, la envidia de la física ha causado que los economistas vean el mundo social como una máquina que tiene el potencial de ser perfecta. Y esto los ha llevado a modelar el comportamiento humano para que encaje con los requisitos de dicha concepción. Cuando las ciencias económicas se convirtieron en una disciplina formal durante el siglo xx, la necesidad de un modelo «ideal» empezó a dominar la teoría. Las teorías debían ser formuladas en términos de átomos aislados (deterministas) para facilitar la confección del modelo. Por lo tanto, la posibilidad de que, en unas condiciones X, el resultado pudiera estar dentro de cualquier rango ya no era aceptable. Un problema que se podía evitar especificando que, en cualquier condición X, siempre hay una única Y óptima, y que los seres humanos (bajo la compulsión de la «racionalidad») buscan por todas partes hasta encontrarla. Sin embargo, en las primeras etapas de la disciplina, las cosas no estaban tan claras, y esa falta de claridad sobre si la representación que los economistas habían hecho de la naturaleza humana quería ser descriptiva o preceptiva ha atormentado a las ciencias económicas hasta el día de hoy.

La tosquedad de su propia psicología aleja el retrato del individuo que hacen los economistas de cualquier estudio serio. Hasta tiempos bastante recientes, los economistas desestimaban cualquier hallazgo en el campo de la psicología por no tener la menor utilidad. «Las ciencias económicas —escribió Lionel Robbins (1898-1984)— son tan poco dependientes de las verdades del nuevo psicoanálisis como de la tabla de multiplicar», y despreciaba a su principal rival, la psicología conductual, como un «culto extravagante».⁹

Tras la crisis financiera, que muchos atribuyeron a una «exuberancia irracional», los economistas han empezado a modificar sus puntos de vista: la economía conductual es la nueva moda. Como afirma Andrew Lo:

9. Robbins, *op. cit.*, pp. 84, 86.

La crisis ahondó en una división entre los economistas profesionales. A un lado estaban los economistas de libre mercado, quienes creen que todos somos adultos económicamente racionales, gobernados por la ley de la oferta y la demanda. En el otro lado están los economistas conductuales, que creen que todos somos animales irracionales, motivados por el miedo y la codicia como muchas otras especies de mamíferos.¹⁰

El error de la economía conductual es que considera irracional cualquier comportamiento que no encaje con la definición neoclásica de racionalidad. A continuación, intenta formalizar ese comportamiento como si fuera racional en función de las circunstancias; por ejemplo, resultaría racional, guiados por una información parcial, «seguir a la masa». Estas concesiones a la realidad generan incoherencia, no progreso.

Tratar la economía como una suma de elecciones individuales conduce a uno de los mayores defectos de la disciplina: su incapacidad para comprender la naturaleza del mundo social. Por norma, los economistas ven a individuos racionales que eligen en total aislamiento; en consecuencia, han prestado escasa atención a la «sociología del conocimiento»: el papel que desempeña la sociedad en la estructuración de los conocimientos a partir de los que actúan los individuos. Por regla general, ven las relaciones sociales como unas molestas complicaciones en el estudio del proceso de la elección individual, en lugar de considerarlas como componentes esenciales de dicho proceso. El comportamiento interactivo sólo puede incorporarse al esquema de la maximización si se modela como un juego estratégico, como en el «dilema del prisionero», en el que los actores calculan el valor del beneficio que se deriva de engañar o cooperar.

En parte, la sociología es responsable de que los economistas no la tengan en cuenta. La demanda de una sociología que sea una verdadera ciencia de la sociedad quizá se haya debilitado, pero lo cierto es que también existe un problema con la oferta.

10. Andrew Lo, *La vertiginosa adaptabilidad de los mercados financieros: Una explicación evolutiva*, Antoni Bosch, Barcelona, 2018.

En líneas generales, los sociólogos contemporáneos han dejado la economía para los economistas, a pesar de que la visión del mundo que defienden estos últimos, donde la «mano invisible» del mercado garantiza la estabilidad social, se opone radicalmente a la postura de los primeros. La sociología, escribe Wolfgang Streeck, debe redescubrir la economía política.¹¹

La elección entre lo individual y lo social no está clara. El individualismo metodológico puede presentar una potente línea de defensa: nos protege de la tendencia a tratar a los individuos como meros miembros de grupos, privados de voluntad. Su punto débil es que ignora la arquitectura de la elección. Nuestras elecciones están condicionadas por las posiciones sociales que ocupamos, por nuestro lugar en la estructura de poder de la sociedad, por nuestras reflexiones sobre lo que es un comportamiento aceptable o inaceptable («la moral») y por el estado de nuestros conocimientos, y estas elecciones, a su vez, ayudan a reestructurar el mundo social.

Para la corriente predominante, las acciones individuales normalmente se llevan a cabo a través de un intercambio voluntario en unos mercados competitivos, en los cuales, por definición, ninguna de las partes tiene el poder. Esta concepción implica que sus modelos ignoran el papel del poder en la configuración de las relaciones económicas: el poder mítico de los números sustituye al poder real de las élites. Los desequilibrios de poder entre jefes y empleados, la influencia del dinero en la política, el papel de las grandes empresas en la formación de las creencias y el comportamiento del mercado... todo esto queda «fuera del modelo». Los agentes racionales, que los economistas asumen que somos nosotros, nunca permitirían que la publicidad los embauque. Las ciencias políticas, la disciplina que aborda las relaciones basadas en el poder, deberían formar parte de la educación de cualquier economista, ya que las estructuras de poder modelan la estructura de las decisiones. Karl Marx comprendió esta cuestión mejor que nadie, pero sus textos no se incluyen en el temario estandarizado.

11. Wolfgang Streeck, *Cómo terminará el capitalismo*, Traficantes de Sueños, Madrid, 2017.

La historia ofrece a los estudiantes otra poderosa herramienta para comprender la naturaleza de la vida económica. Todas las disciplinas tienen sus historias sobre cómo se ponían en práctica en el pasado y sobre cómo han llegado a ser lo que son en la actualidad. Como si fueran científicos puros, a los economistas les encanta decir que la ciencia que practican en la actualidad —la economía que aparece en los libros de texto más recientes— es mejor que la de hace cien años, o incluso que la de hace diez años. El tiempo, según dicen, ha liberado a las ciencias económicas de sus errores.

Sin embargo, los estudiantes descubrirán que la teoría económica, lejos de progresar como una gigantesca lombriz solitaria hacia un conocimiento más perfeccionado, está plagada de interminables discusiones. En el transcurso de su historia, ninguna escuela de pensamiento ha logrado un dominio incontestable. La economía clásica y neoclásica podrían considerarse como la principal línea de avance, pero hay muchas otras escuelas de pensamiento, entre las que se incluye la Escuela Histórica Alemana, el marxismo, la economía institucional, la economía keynesiana, la economía conductual, la economía ecológica y muchas otras. Este pluralismo es típico de las ciencias sociales, pero es raro en las ciencias naturales. Indica la extrema dificultad de demostrar la *falsedad* de cualquier teoría en el ámbito de la economía. Después de siglos de debate, todavía no hay un consenso sobre la teoría del dinero. Un estudio de la historia de las ciencias económicas es una invitación a conversar con algunos de sus mayores disidentes, como Karl Marx y John Maynard Keynes. Sean cuales fueren las dudas de los estudiantes sobre la forma de aplicar las ciencias económicas en la actualidad, nunca van a estar solos.

Tan llamativo como los violentos ataques lanzados contra la corriente predominante es que su metodología haya permanecido, en líneas generales, intacta. Esto se debe a la imperecedera aspiración de las ciencias económicas a convertirse en una ciencia pura. Hay una forma aceptada, «profesional», de presentar la materia que ejerce una fuerza gravitacional sobre la manera en que se aplica.

Dos eminentes filósofos de la ciencia, Thomas Kuhn (1922-1996) e Imre Lakatos (1922-1974), ayudan a explicar el origen de esta persistencia metodológica. Demostraron que todas las ciencias consolidadas erigen unas defensas virtualmente inexpugnables para protegerse de cualquier ataque (el capítulo 10 amplía esta cuestión). Estas defensas incluyen el considerable poder de absorber las ideas contrarias. La economía absorbe las herejías, que convierte, siempre que sea posible, en matemáticas. En ocasiones, las defensas se resquebrajan por completo, no tanto por el peso de unos hechos que contradicen sus afirmaciones, sino más bien por un cambio en la visión del mundo. En las ciencias económicas, los dos grandes candidatos al «cambio de paradigma» son la revolución marginalista de la década de 1870 y la revolución keynesiana de los años treinta del siglo xx. De éstas, la revolución marginalista ha demostrado ser la más duradera *metodológicamente*. Su persistencia metodológica, de hecho, sentenció el intento keynesiano de erigir una doctrina alternativa sobre unos cimientos neoclásicos.

El estudio de la historia en sí resulta muy valioso, porque revela que las *doctrinas* económicas, lejos de ser las verdades universales que dicen ser, están conectadas con situaciones y episodios históricos concretos. Las condiciones temporales y espaciales no sólo explican por qué aparecieron en un lugar y por unos motivos concretos, sino también por qué algunas doctrinas consiguieron mantenerse a flote mientras otras se hundieron en el fondo del mar. Las teorías sociales influyentes satisfacen las «necesidades» que aparecen más allá de su propio sistema de pensamiento. Así, las doctrinas proteccionistas de la Escuela Histórica Alemana del siglo xix respondían al deseo de los países recién llegados al festín del capitalismo de «ponerse al día» con respecto a los exitosos pioneros del sistema, como Gran Bretaña; el marxismo intentaba explicar las condiciones lamentables de los trabajadores de las fábricas en los primeros tiempos de la Revolución Industrial; la revolución keynesiana ofreció una explicación teórica al persistente desempleo del período de entreguerras; la economía del desarrollo del siglo xx planteó el argumento de que el libre comercio mantiene a los países pobres en la mise-

ria. Hoy en día tenemos una economía conductual, una economía feminista y otras variantes. En todos los casos, las doctrinas tienen la intención de asumir una parte del trabajo de la política. Es importante que los estudiantes se hagan una idea del período y el lugar en los que viven, así como de las relaciones de poder de sus sociedades, sin tragarse la idea de que las doctrinas económicas son «meros» reflejos de las condiciones históricas y de las estructuras de poder del momento. Si las ciencias económicas son incapaces de conceder a la historia el peso que se merece, tal como queda manifiesto, los historiadores también son culpables de su ensimismamiento: con notables excepciones, como Niall Ferguson y Harold James, simplemente han sido incapaces de confraternizar con la teoría económica, y han dejado el terreno libre y despejado para los econométricos.

Como la economía no es una ciencia natural, la respuesta «correcta» o «incorrecta» a un problema económico es tan ética como concluyente. Las ciencias económicas son el estudio de unas personas que toman decisiones éticas: no puede abordarse únicamente como una cuestión de buena o mala lógica o aritmética. Los economistas dirán que no cobran para ocuparse de las cuestiones morales —es «un asunto para la política»—, pero esto sólo se debe a que han definido su disciplina de una forma que las excluye deliberadamente. Y, aun así, los valores personales de los economistas determinan a qué prestan atención, qué modelos utilizan y qué políticas prefieren. La ética puede utilizarse para criticar el método.

Salvo la filosofía (cuyo trabajo es poner en orden los errores de la gente), todas las disciplinas tienen sus sesgos. Los psicólogos suelen pensar en el comportamiento humano como si siempre fuera irracional; los sociólogos, tienden a pensar en los humanos como criaturas grupales. Los historiadores acostumbran a ver sólo las relaciones de poder, y tradicionalmente los estudiantes de Ciencias Políticas han seguido su ejemplo. La economía ofrece un útil correctivo a estas visiones tan sesgadas. Pero también tiene mucho que aprender de ellas. Un estudio ya clásico demostró que las personas que tenían una educación bastante amplia y variada emitían mejores juicios sobre las posibilidades

económicas del futuro que los expertos especializados.¹² Puede que la curiosidad matara al gato, pero también produce unos pronósticos más acertados.

John Maynard Keynes comprendió la verdad que había detrás de este fenómeno cuando escribió que:

El economista erudito debe poseer una rara combinación de cualidades [...]. Debe ser matemático, hombre de Estado, filósofo... en cierta medida. Debe comprender los símbolos y hablar con palabras. Debe contemplar lo particular a la luz de lo general, y tocar lo abstracto y lo concreto en la misma línea de pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado con el propósito del futuro. Ningún aspecto de la naturaleza o de las instituciones humanas debe ser completamente ajeno a su consideración.¹³

Un ideal, sin lugar a dudas, que, no obstante, vale la pena exponer a la consideración de los estudiantes de Economía.

12. Tetlock, 2005. La investigación de Tetlock se menciona en David Epstein, «The Peculiar Blindness of Experts», *The Atlantic*, junio de 2019.

13. Keynes, *op. cit.*, pp. 173-174.