

DISCREPANCIAS RECIENTES EN EL CONOCIMIENTO ECONÓMICO E IMPLICACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

JOSÉ J. BENITEZ ROCHEL
JOSÉ E. VILLENA PEÑA

Departamento de Economía
Aplicada Universidad de Málaga

Palabras clave: Teoría económica, política económica, equilibrio y desequilibrio.
Nº de clasificación JEL: B41, D5

0. INTRODUCCIÓN

«Whenever I ask England's six leading
economists a question, I get seven
answers -two from Mr. Keynes».
Winston Churchill (1)

La frase anterior vendría a ser casi un adagio popular si se expresara de la forma: «reúna a muchos economistas y será imposible llegar a un acuerdo». El presente artículo es una reflexión acerca de esta cuestión. Más concretamente, la línea argumental del mismo gira en torno a las discrepancias recientes que los fenómenos económicos han provocado en el seno del cuerpo de conocimientos de la teoría económica convencional, constituida por el paradigma neo-clásico-positivista. El desacuerdo no sólo se concreta en análisis diferentes de los problemas, sino que contiene, y esto es —asimismo— importante, implicaciones de política económica también divergentes. En última instancia, se argumentará que, ante la incapacidad que han demostrado ciertos enfoques

(1) Citado por B. HIGGINS (1951, p. 30). Este mismo tipo de expresiones puede verse en la literatura económica, expresada en forma más o menos similar, citando o no la que parece fuente principal de procedencia (la frase de Sir W. Churchill). Por ejemplo, en J. CICALI y J. STUCK (1980, p. 116) se puede leer: «pregunte a doce economistas qué hacer acerca de la Economía y obtendrá trece respuestas diferentes».

para dar respuestas válidas, desde la autoridad pública, a la nueva realidad, se impone una visión más amplia en el contexto de las ciencias sociales (2).

1. DESDE EL CONSENSO A LAS DISCREPANCIAS

Hace pocas décadas parecía existir un amplio consenso en el mundo académico, considerado como ortodoxo, sobre el contenido del conocimiento económico. Concretamente, la Macroeconomía estaba consolidando, en opinión de muchos, una serie de avances teóricos que permitirían afrontar con optimismo los retos del futuro. También a nivel microeconómico, a raíz de las aportaciones pioneras de E. H. CHAMBERLIN (1933) y J. ROBINSON (1933), el análisis económico estaría encontrando las respuestas necesarias para la comprensión de unos mercados que no eran perfectamente competitivos, donde las empresas poseían algún grado de monopolio. En cualquier caso, el

(2) Aunque la línea directriz de este ensayo es nuestra propia visión del tema, hemos intentado arroparla con argumentos de autoridad de las más diversas tendencias dentro de la Ciencia Económica convencional. Esperamos que el lector sepa comprender la abundancia de citas, ya que ciertas opiniones son valoradas en forma desigual en función de quien las manifieste.

modelo teórico que emanaba de la obra de J.M. KEYNES (1936) era un indiscutible punto de referencia y centraba el interés de los economistas. Ciertos trabajos posteriores, entre los que destacan J.R. HICKS (1937), F. MODIGLIANI (1944) y D. PATINKIN (1956), dotaron de una mayor consistencia lógica a los que sería conocido como keynesianismo.

Después de la II Guerra Mundial, el progreso económico real afianzó una situación de optimismo generalizado. El perfeccionamiento de la discrecionalidad como técnica intervencionista prometía la modulación de la realidad en una senda de crecimiento continuo y permanente. Las profecías de J.M. KEYNES (1930), formuladas para principios del siglo XXI, cada vez se veían más cerca: la humanidad estaría resolviendo su problema económico. En un mundo sin guerras ni graves conflictos civiles, con el dominio del crecimiento de la población, la acumulación del capital y el avance tecnológico sería posible la paulatina satisfacción de las necesidades materiales. Se trataría de conceder a la Ciencia la dirección de los asuntos humanos y, en particular, de practicar una política económica al servicio del crecimiento. No obstante, la presunción de algunos economistas fue dejando paso a la modestia, y la confianza en ciertos planteamientos se tornó en duda ante la falta de respuestas a los problemas que comenzaron a presentarse.

La validez del modelo estaba limitada, en primer lugar, en el espacio geográfico. La prosperidad no fue un hecho general en todos los países. La mayor parte de la humanidad no disfrutaba de los beneficios del incremento de la renta y de la riqueza. En palabras de E. FUENTES (1981, p. 346), la profecía keynesiana fue una profecía «anglocéntrica», válida sólo para el mundo industrializado de la Comunidad Atlántica. Pero es que, además, incluso en las economías industrializadas — como ha señalado L.A. ROJO (1986, p. viii)— la ingeniería del activismo no pudo evitar que determinadas perturbaciones desencadenaran desequilibrios graves en los años setenta que no eran subsanables a corto plazo (véase, asimismo, P. McCracken, 1984, pp. 321-5).

En estas circunstancias, la revisión crítica de la teoría y de la política

económica era inevitable (véase A. Cairncross, 1985, p. 5). El modelo keynesiano o, si se prefiere, la **síntesis neoclásica** fue cuestionada. Rebotaron con fuerza las discrepancias que, en otro tiempo, se habían mantenido latentes entre los economistas. De esta forma, se va configurando un panorama donde ya no existe una ortodoxia única, sino distintos frentes de discusión (véase P. Meller, 1986).

2. EQUILIBRIO Y DESEQUILIBRIO

Las limitaciones que definen al análisis del *equilibrio parcial*, popularizado por A. MARSHALL (1920), son evidentes y creemos que no necesitan demasiados comentarios. La cláusula *ceteris paribus* es tremendamente simplificadora y acota drásticamente el campo de aplicación del análisis. En este sentido, algunos autores han criticado duramente los tratamientos de los problemas económicos reales (léase desempleo) que aplican indebidamente un análisis de equilibrio parcial, cuando la situación exige un análisis de equilibrio general (ver E. Malinvaud, 1977). Es, precisamente, sobre el análisis del *equilibrio general* donde se ha concentrado una de las principales líneas de discusión fructífera entre los economistas contemporáneos.

En las últimas décadas, los avances teóricos sobre equilibrio general, que parten del modelo que popularizaran K. ARROW y G. DEBREU (1954), se han orientado a la investigación de las condiciones para la existencia, unicidad y estabilidad de dicho equilibrio. Quizás porque, como indicó W. LEONTIEF (1971, p. 3), las normas de evaluación académica están distorsionadas y se prima más al razonamiento económico formal sobre el análisis empírico, lo cierto es que las aportaciones en este campo han alcanzado un grado de formalismo y de refinamiento muy sofisticado. A pesar de todo, se sigue manteniendo que aún se está tan alejado, como lo estaba L. WALRAS, de encontrar la contrapartida en el mundo real de las fuerzas invocadas por la teoría del equilibrio general (M. Blaug, 1980, p. 188). Sin embargo, K.J. ARROW y F. HAHN (1971, p. VII) trataron de defenderla argumentando que respondiendo a la pregunta de «¿podría ser?» se aprende mucho acerca de por qué y cuándo no

puede ser. No obstante, el mismo F. HAHN (1970, p. 1) había reconocido que, aun admitiendo que los logros recientes de la teoría económica eran impresionantes y bellos, «no se puede negar que hay algo de escandaloso en el espectáculo de tantas personas retinando el análisis de situaciones económicas de las que no ofrecen razones para suponer que alguna vez acaecerán o que hayan acaecido. Lo cual, probablemente, es también peligroso».

Se comenzó a divulgar la historia del beodo que una noche se le cayó, en un lugar oscuro, la llave de su casa y en vez de buscarla allí mismo, empezó a hacerlo debajo de un farol porque «había luz». Con ello se intentaba poner en evidencia la actitud de los economistas que con el sólo dominio del modelo de equilibrio general walrasiano, pretendían responder a los interrogantes del mundo real.

Como alternativa se quiso plantear una *teoría general del desequilibrio* retomando el planteamiento keynesiano. R.W. CLOWER (1965) y A. LEIJONHUFVUD (1968) cuestionaron el mecanismo walrasiano de equilibrio. El funcionamiento de una economía monetaria puede transmitir informaciones «distorsionadas». Sobre esta base se han tratado de construir modelos de equilibrio donde los agentes económicos toman sus decisiones en condiciones de información imperfecta y los ajustes vía cantidades predominan sobre los ajustes vía precios (ver R. Barro y H. Grossman, 1971; E. Malinvaud, 1977; J.P. Benassy, 1982, entre otros). Se enfatiza, asimismo, el papel de la organización y la estructura de los mercados con lo que, de alguna forma, se apunta la búsqueda de los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía.

Relacionado con todo lo anterior se han desarrollado en la última década los llamados *modelos de equilibrio general aplicado* (J.B. Shoven y J. Whalley, 1984; A. Manresa *et alia*, 1986, nos muestran buenas recopilaciones al respecto). Estos modelos pretenden dar un contenido empírico y realista a las estructuras formalizadas a lo G. DEBREU (1959). Los modelos se formulan, según la naturaleza del problema a estudiar y de la información estadística disponible, definiendo

el número y tipo de bienes, de consumidores y de empresas o sectores productivos, y especificando el sector público, el sector externo y el concepto de equilibrio. En la especificación del concepto de equilibrio se han incorporado, en algunos casos, la posibilidad de desequilibrios en ciertos mercados y, en particular, en el mercado de trabajo (T.J. Kehoe y J. Serra-Puche, 1983; T.J. Kehoe *et al.*, 1986, por ejemplo). Con lo cual es posible establecer las conexiones tanto con el análisis teórico del equilibrio, como con el del desequilibrio, mencionadas más arriba.

Por otra parte, se acepta el modelo *input-output* de W. LEONTIEF (1951 y 1966) como una aproximación válida en la aplicación de los modelos de equilibrio general. No obstante, aunque se han realizado intentos de cuantificar los impactos de algunas políticas económicas, todavía la aplicación práctica de dichos modelos es muy limitada debido, sobre todo, a su carácter estático. En cualquier caso, constituyen un meritorio intento de dar contenido aplicado al debate en torno al equilibrio/desequilibrio del sistema económico.

3. REAL Y MONETARIO

Otro de los frentes de discusión actual puede relacionarse con la vieja polémica sobre la oportunidad del análisis real o del análisis monetario. Los partidarios del *análisis real* consideran que la esencia de la vida económica está en los bienes y en los servicios. La función del dinero se reduce a facilitar las transacciones de un sistema económico que funciona como lo haría una economía de trueque. El dinero es un velo que oculta el verdadero rostro del proceso económico. Es preciso y útil, por tanto, separar el estudio de los fenómenos reales y el de los fenómenos monetarios. Habría que construir, por un lado, una teoría real para la determinación de los precios relativos, y, por otro, una teoría monetaria para la determinación del nivel general de precios.

El *análisis monetario*, por contra, niega que sea posible captar la esencia de la vida económica sin atribuir un papel relevante al dinero. El dinero no es un velo que oculta el rostro del proceso

económico, sino que forma parte de él. Existe una interacción efectiva entre los fenómenos reales y los monetarios.

A lo largo de la historia del análisis económico han predominado, en cierto modo, las posturas intermedias. Es frecuente, por ejemplo, que los que prodigaron el análisis real utilizarán alguna medida monetaria del capital, y los que pretendieron realizar un análisis monetario emplearán algún concepto de empleo que era esencialmente real. No obstante, sí se puede distinguir el predominio de uno u otro tipo de análisis. J.A. SCHUMPETER (1954) señala que la historia del análisis económico comienza con un dominio del análisis real que se extiende hasta principios del siglo XVII. Luego se produce un interludio de análisis monetario con autores como BECHER, BOISGUILEBERT y QUESNAY que, a mediados del siglo XVIII, deja de nuevo paso al análisis real. Con la obra de J.M. KEYNES (1936) renace y se consolida el análisis monetario. El modelo IS-LM concreta la conexión, a través del tipo de interés, entre los fenómenos reales y los monetarios.

En la década de los setenta se asiste al resurgimiento de la polémica al discutirse la validez de la *curva de Phillips* (1958) que relacionaba un fenómeno real (la desocupación) con un fenómeno monetario (la inflación). Si la relación entre precios y empleo fuera estable los responsables de la política económica disfrutarían de un «menú» que permitiría una elección entre cualquier combinación de ambas variables (como apuntaron P.A. Samuelson y R.M. Solow, 1965).

El debate se avivó con la introducción del concepto de tasa natural de paro. Tal como la definió M. FRIEDMAN (1968, p. 8) sería aquella «deducible a partir de las ecuaciones del sistema walrasiano de equilibrio general, siempre que estén incorporadas en las mismas las características estructurales actuales de los mercados de trabajo, y de bienes, incluidas las imperfecciones del mercado, la variabilidad estocástica de las demandas y ofertas, los costes de recoger información sobre las vacantes de empleo y las disponibilidades de trabajo, los costes de movilidad, etc.».

Con el juego de las expectativas de precios se trataba de demostrar que sólo sería posible reducir el desempleo a corto plazo y a costa de una mayor inflación. A largo plazo no sería posible apartarse de la tasa natural de desempleo. La curva de Phillips sería, por tanto, vertical a largo plazo.

Otro elemento adicional en el debate fue la incorporación de la hipótesis de las expectativas racionales. Se sostenía la ausencia de «trade off», tanto a corto como a largo plazo. No existe ningún tipo de conexión causal entre inflación y desempleo. La inflación es un fenómeno monetario que se explica y corrige con el instrumental monetario. El desempleo es un fenómeno real que vendrá determinado por las características que afectan al mercado de trabajo como, por ejemplo, la estructura de la población activa y el funcionamiento de las instituciones. Se resucita, por tanto, la dicotomía entre los fenómenos reales y los fenómenos monetarios.

Esta controversia sobre las conexiones entre lo real y lo monetario, ilustrada por las aportaciones generadas en torno a la curva de Phillips (ver R.G. Lipsey, 1960 y para una revisión de los diversos planteamientos a J.M. Domínguez y J. Sánchez, 1985), es especialmente relevante para la política económica. En última instancia, existe un trasfondo de discusión no sólo sobre la efectividad de una política de estímulo a la demanda sino también sobre la propia eficacia de la política económica en general.

4. INCERTIDUMBRE Y EXPECTATIVAS

En la obra de J.M. KEYNES (1936, pp. 162-163), la incertidumbre juega un papel básico. El futuro es incognoscible. Por tanto, «las decisiones humanas que afectan al futuro, ya sean personales, políticas o económicas, no pueden depender de la expectativa matemática estricta, desde el momento en que las bases para realizar semejante cálculo no existen». De esta forma, la inversión, que casi por definición tendrá resultados en el futuro, dependerá del estado de confianza de los famosos *animal spirits* de los empresarios, muy sensibles a los rumores y noticias, aunque no posean

una base real. Incluso, llegó a afirmar que las decisiones humanas respecto al futuro hallaban frecuentemente su justificación «en el capricho, el sentimentalismo o el azar» (Ibidem, p. 163).

En la síntesis neoclásica, la inversión es una función estable del tipo de interés y se relativiza, pasando a un segundo plano, la influencia de la incertidumbre. Sin embargo, la ruptura del consenso en torno al modelo provocó que, de alguna forma, las posturas se radicalizaran. Por un lado, hubo autores que retomaron el papel que la incertidumbre tenía en el modelo de J.M. Keynes para justificar la inestabilidad y el desequilibrio en una economía que no posee mercados eficientes de futuros (véase, por ejemplo, H. Minsky, 1975; E.R. Weintraub, 1979; P. Davidson, 1982/3). Por otro lado se comenzó a gestar la denominada «revolución de las expectativas racionales».

En un contexto microeconómico, J. MUTH (1961, p. 316) había señalado que «las expectativas, puesto que son predicciones informadas de sucesos futuros, son esencialmente iguales a la predicciones de la teoría económica relevante». Esta hipótesis, que este autor había formulado en relación con las expectativas de precios de las empresas, se rescató en la década de los setenta para ser aplicada en un contexto macroeconómico. Según G.K. SHAW (1987, p. 187) hubo varios factores que favorecieron esta nueva orientación. En particular, la «stagflation» y la inestabilidad aparente de la curva de Phillips desvirtuaron muchos de los modelos construidos sobre bases keynesianas, y crearon un vacío teórico que rápidamente intentaron ocuparlo formulaciones alternativas.

En una etapa inicial, el estudio de la formación de expectativas sobre la determinación de los precios centró el interés. Asociado con los trabajos de P. CAGAN (1956) se había planteado la «hipótesis de las expectativas adaptativas». Los individuos formarían sus expectativas de acuerdo con la experiencia pasada. Los modelos econométricos habrían de incluir, por tanto, valores retardados de la variable en cuestión.

Cuando las tensiones inflacionistas de la década de los setenta terminaron con la relativa estabilidad de precios de las

décadas precedentes, las insuficiencias del enfoque anterior se hicieron cada vez más patentes. En concreto, la «hipótesis de las expectativas adaptativas» permitía que los agentes económicos cometieran errores de predicción continuos y sistemáticos, ya que en el modelo no existía ningún mecanismo de aprendizaje sobre las causas que generaban los errores en el pasado.

Con la «hipótesis de las expectativas racionales» se intentó superar y acomodar a la nueva situación la «hipótesis de las expectativas adaptativas» subrayando el carácter *racional* de los sujetos. Los individuos serían capaces de asimilar y hacer el uso más eficiente de toda la información relevante, y no sólo de la contenida en los valores pasados, para estimar los valores futuros de una determinada variable. Si se mantiene la racionalidad del individuo se habría de hacer con todas sus consecuencias. Por ejemplo, la formación de expectativas sobre los precios dependerá, no sólo de la evolución de los precios en el pasado, sino también de las interrelaciones que los precios tienen con otras variables. El individuo posee, en definitiva, un conocimiento básico del funcionamiento de la economía. El hecho de que las expectativas sean racionales implica que los individuos realizan las mejores predicciones con la información disponible lo que, a su vez, supone que los errores de predicción únicamente estarían ocasionados por *shocks* imprevistos y de carácter aleatorio; es decir, que los errores no estarían correlacionados entre sí y, además, serían independientes de cualquier información precedente.

Al argumento anterior se le ha añadido la crítica de R. LUCAS (1976): los parámetros de los modelos económicos, estimados a partir de datos históricos, no permanecerán inalterados ante las modificaciones de la política económica, con lo cual el procedimiento tradicional de evaluación de los efectos de la política económica, que permitiría una mejora progresiva de su diseño, sería absolutamente inapropiado. Así, adquiere una nueva dimensión la vieja polémica en torno al carácter autorregulador de los mercados y al contenido que habría de poseer, en cada caso, una política económica deseable desde el punto de vista social.

Por supuesto, la hipótesis de las expectativas racionales ha sido, y sigue siendo, criticada desde distintos frentes. Así, recientemente, M. LOWELL (1986, p. 122) resalta que el peso de la evidencia empírica es suficientemente fuerte como para obligarnos a rechazar nuestra creencia en la hipótesis de las expectativas racionales. Pero otros autores, llegan incluso a cuestionar el principio mismo de racionalidad de los sujetos. Véase, por ejemplo, A.O. HIRSCHMAN (1982, p. 21) cuando nos llega a decir que «el mundo que intento entender en este ensayo es aquél en el que los hombres piensan que quieren algo y después de obtenerlo, se consternan, pues no lo deseaban tanto como creían, o no lo quieren en absoluto; y algo más, lo que menos conocen es lo que realmente desean». Quizás por ello, H.A. SIMÓN (1979, pp. 65-85) defiende el concepto de racionalidad limitada, donde «la Ciencia Económica progresará en cuanto profundicemos nuestro conocimiento de los procesos del pensamiento humano; y la Ciencia Económica cambiará tanto como los individuos y las sociedades usen cada vez más instrumentos adecuados de reflexión en la toma de sus decisiones y en diseñar sus instituciones. Un cuerpo de teoría para la racionalidad limitada es consistente con un mundo en el que los seres humanos continúan pensando y continúan inventando; una teoría para la racionalidad objetiva no existe». En cualquier caso, los autores que la sostienen, como ha reconocido el propio R. LUCAS (1986, p. 254), poseen una teorización que «discurre en gran parte en torno a resultados, y es muy endeble en cuanto a procesos. Por ello, se podría cuestionar que los individuos sean tan racionales hasta el punto de poseer un conocimiento profundo del modelo de funcionamiento de la economía y de los datos que incluye en cada momento. Si alguien cree esto, como irónicamente ha señalado R.J. SHILLER (1978, p. 36), podría darse una vuelta por la oficina de desempleo más cercana y preguntar a la gente que está haciendo cola cuál es, por ejemplo, el último dato sobre el crecimiento de la oferta de dinero o del déficit público (véase, asimismo, G. AKERLOF y J. YELLEN, 1987, p. 141). Sin embargo, esta crítica no afectaría gravemente a los modelos de los teóricos de las expectativas racionales, ya que su apoyo está en la predicción y no tanto en

la explicación. No importa mucho, en consecuencia, que los individuos conozcan la teoría relevante para la formación de sus expectativas, lo verdaderamente significativo es que se comportan *como si* la conocieran.

Ahora bien, incluso a ese nivel, renunciando a la explicación para tratar de mejorar la capacidad de predicción, existen importantes limitaciones. En opinión de T.W. HUTCHISON (1977, pp. 30-31) son básicamente tres los factores que dificultan el llevar a cabo predicciones de los fenómenos económicos y sociales: a) Los cambios tecnológicos son cada día más acusados, lo cual hace difícil las predicciones tanto del nuevo conocimiento económico como de sus consecuencias económicas y sociales; b) Al elevarse los niveles de vida, en términos de medias convencionales, el comportamiento económico comienza a ser más difícil asimismo de predecir, debido a los cambios en los modelos de demanda de consumo y oferta de trabajo; c) El incremento de los grados de interdependencia, tanto desde el punto de vista del comportamiento del mercado como entre los fenómenos económicos y sociales. A lo que habría que añadir que dentro de un sistema económico más complejo y variado, cada agente económico tiene sólo un acceso limitado a la información, porque —como señala K.J. ARROW (1978, p. 163)— «el agente económico es un economizador de información» imposibilitando la existencia de un mercado transparente en este campo. De otra forma, no sería factible escribir una historia de las crisis financieras—como lo hace CH. KINDLEBERGER (1978)— sobre la base de la existencia de períodos de manías especulativas y otros de pánicos generalizados.

De hecho, la actual crisis llegó en un momento de auténtica euforia económica, y no sólo no fue predicha (salvo por aquéllos que todos los años anuncian el inminente derrumbe del sistema capitalista) sino que una vez iniciada, muchos pensaron que, era un simple resfriado en lugar de una pulmonía. Ahora bien, cuando comprendimos la auténtica magnitud de la misma, no faltaron numerosos comentarios sobre su inevitabilidad debidos a causas bien diferentes. Actitudes como éstas no son hechos

aislados. La historia económica nos ofrece otros muchos ejemplos, como señala K. DOPFER (1976, p. 34), quien nos recuerda a «aquel capitán de barco que dice a sus pasajeros que él conoce cada una de las rocas del puerto y cuando choca contra una, exclama: por ejemplo, ésta».

Esta escasa capacidad predictiva parece poner de manifiesto que las tendencias hacia una mayor especialización y sofisticación del aparato analítico no nos ha acercado más al nivel de certidumbre que poseen la Astronomía o la Física y sí ha contribuido —en cierta medida— a alejarnos de lo que realmente somos: una ciencia empírica y social. En este sentido, estamos de acuerdo con las palabras de economistas como J. TINBERGEN (1976, pp. 44-5) cuando nos dice: «siento con bastante fuerza que el énfasis, dentro de la Ciencia Económica, debería estar más en la investigación empírica que en la investigación teórica», para añadir más adelante que «los estudios empíricos por los que estoy abogando deberían estar dirigidos a un mayor conocimiento fundamental acerca de las operaciones de las economías (o incluso sociedades) y a los conceptos básicos de nuestra ciencia»; o W. LEONTIEF (1971, p. 1) cuando afirma que «la debilidad y el lentísimo crecimiento de la fundamentación empírica, claramente, no puede soportar la proliferación de una superestructura de pura teoría económica especulativa».

5. ESPECIALIZACION Y SOFISTICACION

En el anterior contexto es posible detectar una tendencia hacia una cada vez mayor especialización y sofisticación del aparato analítico. Este hecho, casi inevitable para el avance científico, conlleva —a veces— aspectos negativos, especialmente en el caso de las Ciencias Sociales por razones que apuntaremos seguidamente.

La *especialización* —como diría J.K. Galbraith— no es una virtud, es una necesidad científica dadas nuestras limitaciones. Ante una actividad económica cada día más compleja, vamos acotando parcelas cada vez más reducidas de la misma y los fenómenos

sociales son difícilmente separables como en la Química, por poner un ejemplo que sea suficientemente expresivo, donde pueden aislarse elementos y operar con ellos observando su comportamiento. En las Ciencias Sociales, por el contrario, los fenómenos económicos están tan íntimamente relacionados con la realidad económica, y no económica que les rodea, que la aprehensión de sólo una pequeña parcela de la misma, suele conducir a visiones deformadas, tanto de los otros aspectos económicos como incluso del propio campo limitado de investigación. Acudiendo a las agudas opiniones de A. EINSTEIN (1954, p. 74), coincidimos en que «el excesivo énfasis en el sistema de competitividad y la especialización prematura sobre la base de la utilidad inmediata, mata el espíritu sobre el que depende toda vida cultural, incluido el conocimiento especializado».

En este sentido, y ciñéndonos al campo de nuestra disciplina, nos diría G. MYRDAL (1973, pp. 61-62) que «el resultado es que un estudiante comienza su preparación en Economía a una edad temprana y obtiene sólo las visiones más fragmentarias de la sociedad que él estudia. Puede llegar a ser un profesor de Economía y quizás, con el tiempo, un economista considerado, conservando esa base insuficiente de conocimientos. Es obvio que eso es lo necesario para hacerle un estrecho de mente (*narrow-minded*) y un individuo no crítico. Conociendo tan poco acerca del mundo real e incluso de lo que las otras ciencias sociales han encontrado en ese mundo, él puede vivir imperturbado por las dudas en su propio modelo de mundo y de sus colegas».

Creemos que es importante reflexionar sobre estas últimas palabras, porque son el fundamento de muchas disensiones entre los economistas. Es muy común entre quienes se creen brillantes profesionales de la Economía, muy especializados en determinados temas, llevar a cabo recomendaciones de política económica contradictorias que son defendidas sin pudor desde las perspectivas más dogmáticas. En este sentido, J.A. SCHUMPETER (1982, p. 1052) refiriéndose a la «crisis» de la Ciencia Económica, y sin haber vivido los momentos actuales, hace más de cincuenta años escribió, probablemente

a finales de enero de 1931 en la habitación de un hotel de Tokio, y con un ánimo verdaderamente crítico, lo siguiente: «Es fácil comprobar cómo cuanto más competentes son los economistas a los que se consulta, menos discrepan en lo fundamental, tanto en métodos como en resultados... Yo sostengo que lo que aparece como un estado caótico de nuestra ciencia, se debe en gran medida y acaso por completo, al imperfecto entrenamiento científico de los economistas, que hace que sean incapaces de comprender lo que una ciencia como la nuestra puede y debe hacer, y cuáles son realmente los presupuestos y las implicaciones del argumento científico». En este sentido W. HELLER (1975, pp. 1-26) y A. RIVLIN (1987, p. 8) proponen buscar los puntos de acuerdo, acudir a lo esencial en la Ciencia Económica y a partir de las críticas que apuntan los caminos erróneos, buscar los correctos para la Ciencia Económica, pero, lo que es muy importante, como guía para la política económica.

De igual forma, actualmente se podrían minimizar las discrepancias entre los economistas en cuanto a métodos y resultados. En última instancia, algunos argumentan que el desacuerdo fundamental, en la corriente neoclásica, sigue girando en torno a la rigidez/flexibilidad de los precios y a la rapidez/lentitud de los ajustes. No obstante, aún forzando un consenso en el plano teórico, no pueden ocultarse las fuertes discrepancias en cuanto a las implicaciones de política económica que se derivan de esquemas teóricos alternativos.

De este modo, el inevitable proceso de especialización de la Ciencia Económica ha debido de contribuir a ahondar las discrepancias entre los propios economistas. El peligro es tanto mayor cuanto las universidades norteamericanas y británicas, máximas productoras y exportadoras de modelos económicos, son las que más han fomentado la vía de la especialización y las más propensas a un enfoque desde el único punto de vista de las economías de sus respectivos países. Sin embargo, en los últimos años parece haberse planteado los peligros de esta tendencia (al menos en los EE.UU.) y ello, básicamente, por dos motivos: primero, porque a mayor grado de especialización mayor es la autolimitación a la hora de

encontrar empleo y más difíciles las posibilidades de reciclaje en el futuro. Y, en segundo lugar, por las mayores dificultades para que aparezcan individuos con una amplia formación científica que sean capaces de coordinar gran cantidad de tareas complementarias. En este sentido, es cada día más compartida —en aquel país— la opinión de R. DUBOS (1970, p. 227), para quien «una sociedad que acepta ciegamente la decisión de los expertos es una sociedad enferma o en vías de defunción. Ha llegado el tiempo en el que debemos producir junto a los especialistas, otra clase de académicos y ciudadanos que estén ampliamente familiarizados con los hechos, métodos y objetivos de la ciencia y que sean capaces de llevar a cabo juicios acerca de las políticas científicas». Incluso el mismo R.E. LUCAS (1986, p. 256) al que se le ha atribuido una posición de política económica muy definida, ha manifestado que «la política económica no es cosa que puedan encargarse de resolver unos pocos economistas. En ella anda demasiado en juego».

La otra línea importante de tendencia observada en la Ciencia Económica es la creciente *sofisticación* de su aparato analítico. Este hecho arranca del deseo de hacer de la Economía una ciencia que al igual que la Física permitiera encontrar leyes explicativas de los fenómenos estudiados. En la terminología anglosajona la palabra *Economics* intenta explicitar esta tendencia frente a la más antigua de *Política/ Economy*, que ofrecía una perspectiva más amplia de los fenómenos sociales. Para R.B. MACKENZIE (1981, pp. 703-4) «la moderna influencia de la Economía en el desarrollo de la política pública ha sido basada sobre la presunción generalmente aceptada de que las técnicas usadas con éxito durante siglos en la Ciencia Física son, fácilmente, y con sólo pequeñas modificaciones, aplicables al estudio de la interacción humana en el mercado y en cualquier parte». La máxima expresión de esta línea de pensamiento está representada, hoy día, por M. FRIEDMAN (1953, p. 4) para quien «la Ciencia Económica positiva es, o puede ser, una ciencia *objetiva* en el mismo sentido que lo son las Ciencias Físicas».

Este intento de emulación de las ciencias «exactas», las que tienen leyes que les permite explicar y predecir,

parece lógico y respetable. Los astrónomos descubrieron al planeta Neptuno matemáticamente y sólo posteriormente, cuando los telescopios fueron más potentes, pudo confirmarse su existencia en el firmamento. Las leyes que rigen el universo permitieron detectarlo con «papel y lápiz». Esto no es un caso raro, sino frecuente, en las ciencias físicas; recientemente, toda la teoría de los «agujeros negros» en el universo tiene el mismo origen; y a partir de las teorías de Einstein («con papel y lápiz»), otros físicos siguen confirmando, hoy con más medios tecnológicos, la validez o no de las mismas.

Según N. GEORGESCU-ROEGEN (1979, p. 320) «podemos muy bien imaginar el sueño de estas proezas —se refiere el autor a algunas del tipo de las relatadas— debió inspirar en los científicos sociales, especialmente entre los economistas. Es el sueño de ser capaz de predecir la localización del mercado de cambios en alguna parte del firmamento, si mañana o cualquier día a partir de ahora resolviéramos ciertas ecuaciones que gobiernan a ese mercado. Indudablemente, la esencia de ese sueño debe estar aún incrustada en el subconsciente de muchos economistas».

La primera que los economistas han tenido que emprender ha sido la formalización y ello con la ayuda de un aparato matemático, al que no siempre se la ha dado un buen uso. La idea de que a mayor sofisticación de ese aparato matemático mayor nivel científico, parece haber arraigado —asimismo— con fuerza en buena parte de los economistas contemporáneos. Esta forma de actuación tiene tanto más adeptos en cuanto que «de acuerdo con la línea de tendencia que ha prevalecido desde hace tiempo en las ciencias sociales, pero especialmente en la Economía, las contribuciones que han merecido los más altos premios son aquéllas que han usado mayor armamento matemático, cuanto mayor y más esotérico más importante el premio» (N. Georgescu-Roegen 1979, p. 317).

El problema no es tanto el uso —en cierta medida— de un lenguaje más preciso, el matemático, para una mayor comprensión de los fenómenos y para

obtener una mayor certeza en nuestras predicciones en Economía, sino el abuso —a veces— innecesario que se ha llegado a hacer de ello. En este sentido, P. MACCRACKEN (1984, p. 328-329) ha dicho que «mucho de nuestro esfuerzo, en la actualidad, es el arte por el arte, no de usar nuestros instrumentos matemáticos para servir al análisis económico, sino de usar los fenómenos económicos que jueguen algún papel en el instrumental matemático... Al igual que necesitamos saber usar estos instrumentos, necesitamos—asimismo— saber manejar los cimientos filosóficos del sistema económico. Los grandes nombres que se nos vienen a todos a la mente son los de J.A. Schumpeter, D. Robertson, S. Slichter, F. Knight o G. Haberler... Al menos esto debería ayudar a enderezar un desequilibrio que ha llegado a acrecentar las dificultades para la teoría y el manejo de la política económica».

Es cierto, que muchos grandes economistas provienen del campo de las matemáticas, A. Marshall, W. Jevons, I. Fisher, K. Wicksell y J.M. Keynes, son buenos ejemplos de ello; pero también es cierto que gran cantidad de «transmisores» (3), ante la impotencia de encontrar vías imaginativas, se han contentado en la sofisticación innecesaria de modelos anteriores, con el único resultado de hacerlos menos entendibles y explicativos. Muchas contribuciones económicas que son presentadas como aportaciones a la teoría económica —según N. GEORGESCU-ROEGEN (1979, p. 317)— no son más que simples ejercicios matemáticos «no sólo sin sustancia económica sino también sin valor matemático. Sus autores no son (como opinaba F. Knight: matemáticos primero y economistas después); por tanto, una cosa primero y luego otra; ellos no son ni matemáticos ni economistas» (4).

(3) En el sentido que le da J.J. SPENGLER (1968, p. 5), para quien la construcción de la Ciencia Económica es tarea de un grupo relativamente pequeño de individuos, perteneciendo los demás a las categorías de transmisores y/o aplicadores, a las áreas del Gobierno o la industria.

(4) Está claro que a menos que se descubra un nuevo teorema no se habrá realizado una aportación al campo de las matemáticas y éste no suele ser el caso. Desde el punto de vista de la Economía es patente que gran cantidad de modelos super-sofisticados, extendidos por doquier en la literatura

En este sentido, no es extraño que un economista cuantitativo de la talla de W. LEONTIEF (1971, p. 3) haya terminado tan escéptico ante el rumbo que ha ido tomando la economía convencional y haya llegado a decir que «en ningún otro campo de la investigación empírica ha sido usada una maquinaria estadística de forma tan masiva y sofisticada. No obstante, los teóricos continúan produciendo modelos tras modelos y los estadísticos matemáticos diseñan complicados procedimientos unos tras otros. La mayor parte de ellos, quedan relegados al almacenamiento sin ninguna aplicación práctica o sólo sirven para posteriores ejercicios rutinarios de demostración. Incluso aquéllos usados en algún momento pronto son sustituidos, no porque los métodos que le suceden son mejores, sino porque son nuevos y diferentes». En un sentido similar encontramos opiniones de autores como F. HAHN (1970), G.D.N. WORSWICK (1972) o E.H. PHELPS BROWN (1972), que han pedido que se compense esta tendencia en la Economía con un mayor contenido historicista (5).

Como podrá comprobarse no se trata de una crítica llevada a cabo por economistas radicales, como P. SWEEZY (1974, pp. 1-7) que acusó a la economía convencional de ocultación de los hechos, de hacer parecer que lo incontrolable está bajo control, de racionalización de un sistema que conduce a cientos de millones de personas a vivir en la desesperación y en el hambre. Ni de otros tan polémicos como P. SRAFFA (1960), que han incrementado el aparato analítico de la Economía a partir de sus raíces clásica y marxista. Ni de institucionalistas, aunque sean de la talla de J.K. GALBRAITH (1973, p. 1), quien en el discurso de apertura de la LXXXV reunión de la *American Economic Association* afirmó que «los modelos económicos han comenzado a ser un fin y no un medio» y atacó duramente tanto a neoclásicos como a nekeynesianos, por ofrecernos «una Ciencia Económica insuficientemente normativa». Se trata, sin embargo, de una crítica que

económica actual, no tienen ningún tipo de utilidad para resolver los problemas económicos hoy planteados.

(5) En esta línea, véase el sugestivo planteamiento de K. DOPFER (1986, pp. 989-1010).

empieza a extenderse entre economistas convencionales de reconocido prestigio académico.

Por el contrario, el lenguaje matemático es un instrumento formidable en todo el campo comprendido por la denominada ingeniería económica y, de otra parte, para facilitar modelos que clarifiquen los problemas económicos, al presentarlos de una forma más clara y precisa que el simple razonamiento verbal.

La matematicomanía actual (6) tienen su origen, muy probablemente, en el deseo —ya comentado— de hacer de la Economía una ciencia como la Física, que nos permita encontrar leyes duraderas, y para ello parecía necesario desterrar todos los aspectos normativos y conseguir esa deseada Ciencia Económica positiva. Ahora bien, si en última instancia, el objeto de la ciencia es guiarnos en la manipulación de la realidad económica, ¿cómo desterrar los aspectos normativos de una ciencia social? ¿cómo llevar a cabo ese proceso de abstracción al margen de consideraciones dialécticas?. Las ciencias sociales mantienen un continuo proceso evolutivo y «lo abstracto —decía el padre de la dialéctica— hay que identificarlo con la no vida» (G.W. HEGEL, 1951, p. 68).

La tarea de relegar los aspectos normativos de la Ciencia Económica nos parece un trabajo inútil, pues debajo de este tipo de planteamientos, generalmente subyacen determinadas concepciones ideológicas que las sustentan. Entendemos el término ideológico en su sentido más amplio, como lo hiciera J.A. SCHUMPETER (1954, p. 348-9) cuando hablaba de «la elección de problemas por parte del científico social y la forma de abordarlos, de ahí que el modelo de pensamiento científico en una época llegue a estar socialmente condicionado, lo cual es precisamente lo que entendemos cuando hablamos de ideología científica ... las ideologías no son simples mentiras, son declaraciones verdaderas acerca de lo que un hombre piensa que ve». Más explícitamente J. ROBINSON (1964, p. 7) comenta que «la Ciencia Económica

(6) H. GRUBEL y L. BOLAND (1985) han contrastado que el 50 % de las páginas de la *American Economic Review* contienen ecuaciones.

en sí misma ... ha sido siempre, parcialmente, un vehículo por el que circula la ideología de cada periodo tanto como—asimismo, parcialmente—un método de investigación científica». Y F. ESTAPE (1980, p. 283) nos habla, en la historia del pensamiento económico, de «pluralidad de aproximaciones metodológicas frecuentemente determinadas por los impulsos y los condicionamientos de la ideología». Pero es que, en definitiva, ni siquiera la Física escapa —en cierta medida— a esta dinámica. En la actualidad la nueva Física es mucho más relativista, y hay quien como G. ZUKAV (1980, p. 313) ha llegado a manifestar que «la realidad es lo que tomamos como cierto. Lo que tomamos como cierto es lo que creemos. Lo que creemos está basado en nuestras percepciones. Lo que percibimos depende de lo que buscamos. Lo que buscamos depende de lo que creemos. Lo que creemos determina lo que tomamos como verdadero. Lo que tomamos como verdadero es nuestra realidad».

Pero vayamos al campo de la Ciencia Económica y a la idea de obtener leyes en idéntico sentido a las de las ciencias físicas, defendida tan arduamente por los economistas neoclásico-positivistas. En un ataque frontal a este tipo de planteamientos, M. ROTHBARD (1979, p.3) diría: «el cientifismo (en la Economía) es la tentativa profundamente acientífica de transferir, sin planteamiento crítico, la metodología de las ciencias físicas al estudio de la acción humana ... Las piedras, las moléculas y las plantas no pueden elegir sus cursos; su comportamiento está estricta y matemáticamente determinado para ellos. Sólo el ser humano posee libre deseo y conciencia». Pero podemos preguntarnos, ¿es posible leyes en Economía utilizando una metodología similar a la Física? Creemos que no y de la misma opinión es A. EINSTEIN (1954, p. 153), considerado el físico más grande del mundo contemporáneo, para quien «puede parecer que no existen diferencias metodológicas entre la Astronomía y la Economía: los científicos en ambos campos intentan descubrir leyes de general aceptabilidad para grupos de fenómenos, circunscritos en orden a realizar interconexiones de los mismos tan claramente entendibles como sea posible. Pero —en realidad—

esas diferencias metodológicas existen. El descubrimiento de leyes generales en el campo de la Ciencia Económica se hace difícil por la circunstancia de que los fenómenos económicos observados son generalmente afectados por muchos factores, los cuales difícilmente pueden evaluarse por separado».

Este parece otro punto olvidado por quienes creen en una realidad económico-social de laboratorio y caen en la tentación de llevar a cabo recomendaciones de política económica a partir de modelos que aíslan determinadas variables económicas, olvidando que los fenómenos económicos son —cada día— más complejos e interrelacionados. Por lo tanto, no es extraño que en un momento de desconcierto para la Economía convencional, uno de sus máximos artífices, P. SAMUELSON (1964, p. 336), ha llegado a exclamar: «He aprendido cuan traicioneras son las leyes en la vida económica: por ejemplo, la ley de Bowley sobre la participación relativa constante de los salarios; la ley de Long sobre la participación constante de la población en la fuerza de trabajo; la ley de Pareto sobre la desigualdad invariable de las rentas; la ley de Denison sobre un ratio de ahorro privado constante; la ley de Colin Clark sobre un techo del 25 % para los gastos e ingresos gubernamentales; la ley de Modigliani sobre un ratio de renta/riqueza constante; la ley de Marx sobre la caída de la tasa del salario real y/o caída de la tasa de beneficio; la ley de Cualquiera sobre una tasa capital/producto constante. Si estas son leyes, la madre Naturaleza es criminal por naturaleza».

En definitiva, debería quedar claro que el deseo de convertir a la Economía en más parecida a la Física y encontrar, por tanto, leyes generales, no sólo no han llevado a encontrarlas, sino que ha contribuido a un mayor grado de disenso entre los economistas, pues de la errónea aplicación de ciertos modelos pueden salir cualquier tipo de causas explicativas sobre los fenómenos económicos y —a partir de ahí— de recomendaciones de política económica, muchas de las cuales son defendidas ciegamente por sus autores, aunque vayan incluso contra el principio general del sentido común.

Por otra parte, la teoría económica que explicamos ha llegado —en algunos campos— a tal grado de abstracción, que ha supuesto un cada vez mayor divorcio con respecto de los propios hechos económicos, no cumpliendo —por tanto— con los fines científicos que debería desempeñar. Según T.W. HUTCHISON (1977, p. 93) «se suele decir, muy injustamente,... que el único propósito para enseñar tanto latín y griego era en orden a tener personas cualificadas para enseñar latín y griego a otros posteriormente. Esto podría ser dicho, probablemente, con bastantes menos injusticia de cierta parte de las enseñanzas más especializadas del análisis económico, que la única razón para enseñar o aprender tanto de ello, debe ser para preparar personas que puedan enseñar también a otros». Esta frase tan dura viene a poner el dedo en la llaga de un tema que algunos pretenden no ver: que la teoría económica, en algunos casos, está dejando cada día más problemas sin resolver.

6. HACIA UN ENFOQUE MAS HOLÍSTICO

Otro aspecto importante del por qué los economistas discrepamos se debe a que tanto nosotros, como los científicos en general, operamos en términos de diferentes realidades o paradigmas en el sentido kuhniano (R.X. Chase, 1977, pp. 431-2). Recuérdese que para T. KHUN, cuando un paradigma, o cuerpo teórico vigente, va dejando cada vez más problemas sin explicar, se está abriendo la posibilidad de la aparición de uno nuevo que le sustituya. La resistencia de los científicos inmovilistas, que no desean el cambio, frente a aquellos otros que han dejado de creer en la viabilidad de la línea metodológica anterior es tal, que llega un momento en que el entendimiento ya no es posible, porque de hecho ya son miembros de comunidades científicas que hablan en lenguas distintas (T. Khun, 1970, pp. 148 y ss.).

El número de problemas que la sociedad actual tiene planteados va en aumento y la Economía convencional a duras penas puede aportar soluciones: el desempleo, la inflación, las desigualdades en la distribución de la renta y de la riqueza, el subdesarrollo de la gran mayoría de los países del mundo,

el hambre, la contaminación, etc., desbordan ampliamente el ámbito en el que se ha desenvuelto el paradigma neoclásico. Ante este cúmulo de problemas, los ciudadanos pueden pedirnos respuestas a los científicos sociales, en general, y a los economistas, en particular, y no parece de buen gusto la dada por R. STONE (1980, pp. 732-3), cuando dice que «el hombre en el autobús de Clapham se queja porque la Economía no ofrece soluciones rápidas. Pero el hombre que toma un autobús siempre se queja, especialmente si ese autobús va en la dirección de Westminster».

No creemos que sea un problema de quienes se encuentran en las capas sociales más bajas y pasan por el palacio de Westminster. Ni de los economistas de la Nueva Izquierda norteamericana, quienes en mayo de 1969 irrumpieron en la elaboración de las actas de la *American Economic Association* para denunciar a los economistas ortodoxos de «aduladores de la desigualdad, la alienación, la destrucción del medio ambiente, el imperialismo, el racismo y la subyugación de la mujer. Economistas ... que reducen al hombre y a la Naturaleza a simples mercancías». (K. Hancock, B. Hugues y R. Wallace, 1972, p. 5). Ni de críticas superficiales fuera del sistema.

Se trata, por el contrario, de una insatisfacción profunda respecto a la propia teoría económica convencional, que no ofrece respuestas a problemas graves y crecientes. En 1972, antes de la aparición de la crisis económica, J. ROBINSON (1978, pp. 8-10) apuntó: «la segunda crisis de la teoría está ya avanzada. Estoy hablando de la evidente quiebra de la teoría económica; la cual, por segunda vez, no tiene nada que decir sobre las cuestiones que —para todos, excepto los economistas— parecen ser las más necesitadas de respuestas».

Esta crisis de la teoría económica es evidente que tiene unos factores externos, que provienen de la interrelación de los problemas económicos con aspectos políticos y sociales en general, mientras que los economistas neoclásico-positivistas han querido cerrar los ojos ante esta realidad; pero —por otra parte— existe también una vertiente interna, que para T.W. HUTCHISON (1977, pp. 88-89) puede

muy bien ser descrita como una «crisis de abstracción», como «un tipo de agotamiento de la oportunidad de inversión en términos intelectuales», para llegar a afirmar más adelante que «uno no puede justificar fácilmente el cultivo extensivo de abstracciones que no tienen aplicabilidad discernible o relevante para el mundo real en sí, sobre el fundamento de que algún día, en alguna parte, algún tipo de aplicabilidad o relevancia puede ser que aparezca». Este tipo de situación está especialmente extendido en el campo de la enseñanza donde, como gustaba decir a J.M. KEYNES, es más fácil embaucar a los estudiantes con teorías abstractas que enfrentarse a dar respuestas a los problemas reales.

En nuestra opinión, la corriente neoclásico-positivista intenta llevar a la Economía por un sendero erróneo, que queda bastante bien ilustrado por una sentencia que F. WARD tenía puesta en la puerta de su despacho de la Universidad de Tennessee, y que decía: «El estudio de la Ciencia Económica no os sacará de la miseria, pero —al menos— conoceréis por qué estáis en ella» (7). Esta frase puede traernos a la memoria la posibilidad de que un enfermo cuando acudiera al médico, encontrara únicamente por respuesta: Vd. tiene tal enfermedad, no se la voy a curar, pero puedo explicarle por qué la tiene. Este símil que tal como está planteado parecería alarmante, podría ser realidad si los médicos compartieran ampliamente la idea de que el cuerpo humano —por sí mismo— puede corregir todos los posibles desequilibrios que se le produzcan y que la intervención del médico sólo llevaría a agudizar los problemas (8). La Economía, a diferencia

de la Astronomía, o la Física, es una ciencia social con un componente normativo grande. Los economistas debemos colaborar en la búsqueda de respuestas viables a los problemas económico-sociales, en un mundo donde aún existen millones de personas que padecen o mueren de hambre cuando técnicamente es posible erradicarla. Los economistas—parafraseando a P.A. SAMUELSON(1977, pp. 32 y ss.)—debemos recuperar el prestigio de otros tiempos (9).

Quizás, como ha reconocido L. ROBBINS (1981, p. 9), que fue uno de los máximos defensores de la corriente positivista y de desterrar los aspectos normativos de la Ciencia Económica, ha llegado el momento de volver los ojos hacia una Economía Política más comprensiva, donde los componentes normativos tengan especial relevancia y «me aventuro a sugerir que—como profesores— nuestras instrucciones serán más fructíferas si, codo con codo, van paralelas con cursos deseables de Ciencia Política e Historia» (10).

En definitiva, se trata de caminar hacia un enfoque más holístico en el contexto de las ciencias sociales, porque —como reconoce incluso otro de los padres de la corriente neoclásico-positivista (11)— «el físico que es sólo físico puede ser un físico de primera clase y un miembro valioso de la sociedad. Pero nadie puede ser un gran economista que sea sólo economista, y me atrevo a añadir que el economista que es sólo economista es probable que se convierta en un fastidio si no en un auténtico peligro» (F. Hayek 1956, p. 12).

(7) Recogido en J.M. BUCHANAN (1964, p.222).

(8) Creemos que es fácil Comprender el significado de este símil trasladado al terreno de la Economía, y que conservaría su validez, en términos generales, aunque algún lector maliciosamente se acuerde de algún caso particular.

(9) Aunque para él la principal enfermedad que padece la Economía se llama «stagflation» y es la consecuencia de los sistemas de economía mixta donde paro y superproducción no pueden jugar el papel de gendarmes sobre los salarios y los precios como lo hicieron con anterioridad a la II Guerra Mundial (P.A. Samuelson, 1977, p. 35).

(10) Son muchos los autores que desde hace tiempo vienen sosteniendo puntos de vista similares, pero es especialmente significativa la opinión de L. Robbins, porque su famoso ensayo de 1935, fue —en gran medida— el libro de cabecera en el que se han fundamentado muchos defensores de la corriente neoclásico-positivista actual.

(11) Al que evidentemente tampoco se le puede culpar del excesivo celo de algunos de sus discípulos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AKERLOF, G.A. y J.L. YELLEN (1987): «Rational Models of Irrational Behaviour», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 2, pp. 137-142.
- ARROW, K. (1978): «The Future and the Present in Economics Life», *Economic Inquiry*, 2, pp. 157-169.
- ARROW, K. y G. DEBREU (1954): «Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy», *Econometrica*, 22, pp. 265-290.
- ARROW, K.J. y F.H. HAHN (1971): *General Competitive Analysis*, San Francisco, Holden-Day.
- BARRO, R. y H. GROSSMAN (1971): «A General Disequilibrium Model of Income and Employment», *American Economic Review*, 1, pp. 82-93.
- BENASSY, J.P. (1982): *The Economics of Market Disequilibrium*, Nueva York, Academic Press.
- BLAUG, M. (1980): *The Methodology of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BUCHANAN, J.M. (1964): «What Should Economists Do?», *Shouthern Economic Journal*, 1, pp. 213-222.
- CAGAN, P. (1956): «The Monetary Dynamics of Hyperinflation», en *Friedman, M. (1956)*.
- CAIRCROSS, A. (1985): «Economics in Theory and Practice», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 2, pp. 1-14.
- CICARELLI, J. y J. STUCK (1980): «Economics: The Next Twenty Years», *Journal of Post-keynesian Economics*, 1, pp. 116-122.
- CLOWER, R.W. (1965): «The Keynesian Counter-revolution: A Theoretical Appraisal», en *Hahn, F. y Brechking, F. (eds.) (1965)*.
- CORTÁZAR, R. (ed.) (1986): *Políticas Macroeconómicas. Una Perspectiva Latinoamericana*, Santiago de Chile, CIEPLAN.
- CHAMBERLIN, E.H. (1933): *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- CHASE, R.X. (1977): «Why Economics Disagree», *American Journal of Economics and Sociology*, 2, pp. 167-177.
- DAVIDSON, P. (1982/3): «Rational Expectations: A Fallacious Foundations for Studying Crucial Decision-making Processes», *Journal of Post Keynesian Economics*, 2, pp. 182-98.
- DEBREU, G. (1959): *The Theory of Value*, Nueva York, Wiley.
- DOMÍNGUEZ, J.M. y J. SÁNCHEZ (1985): «La política de dirección de la demanda y la inestabilidad de la curva de Phillips: una visión de conjunto», *Revista Española de Economía*, 2, época, 2, pp. 203-267.
- DOPFER, K. (1976): *Economics in the Future*, Boulder, Westview Press.
- (1986): «The Historomic Approach to Economics: Beyond Pure Theory and Pure Experience», *Journal of Economic Issues*, 4, pp. 989-1010.
- DUBOS, R. (1970): *Reason Awake: Science for Man*, Nueva York, Columbia University Press.
- EINSTEIN, A. (1954): *Ideas and Opinions*, Nueva York, Dell Publishing Co.
- ESTAPE, F. (1980): «Pensamiento Económico». En *Economía*, Planeta, tomo 7, pp. 283-405.
- FRIEDMAN, M. (1953): *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, (ed.) (1956): *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1968): «The Role of Monetary Policy», *American Economic Review*, 1, pp. 1-17.
- FUENTES, E. (1981): «Orientaciones para un tiempo de crisis: cuatro opciones», *Papeles de Economía Española*, 6, pp. 344-352.
- GALBRAITH, J. K. (1973): «Power and the Useful Economist», *American Economic Review*, 1, pp. 1-11.
- GEORGESCU-ROEGEN, N. (1979): «Methods in Economics», *Journal of Economics Issues*, 2, pp. 317-328.
- GRUBEL, H. y L. BOLAND (1985): «Reflections on the Optimun Use of Mathematics in Economics», Simon Fraser University (Working Paper). Citado por W.J. BAUMOL (1985): «On Method in U.S. Economics a Century Earlier», *American Economic Journal*, 6, pp. 1-12.
- HAHN, F. (1970): «Some Adjustment Problems», *Econometrica*, 1, pp. 1-17.
- HAHN, F. y BRECHKING, F. (eds.) (1965): *The Theory of Interest Rates*, Londres, MacMillan.
- HAHN, F. y M. HOLLIS (1979): *Philosophy and Economic Theory*, Nueva York, Oxford Economic Press.
- HANCOCK, K., G. HUGUES y R. WALLACE (ed.) (1972): *Applied Economics*, Sidney, MacGraw Hill.
- HAYECK, F. (1956): «The Dilemma of Specialisation». En *L.D. WHITE (1956)*.
- HEGEL, G.W. (1951): *Hegel's Science of Logic*, Londres, Alien & Unwin.
- HELLER, W. (1975): «What's Right with Economics?», *American Economic Review*, 1, pp. 1-26.
- HICKS, J.R. (1937): «Mr. Keynes and the 'Classics'», *Econometrica*, 2, pp. 147-59.
- HIGGINS, B. (1951): *What Do Economists Know?*, Melburne University Press.

- HIRSCHMAN, A.O. (1982): *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*, Princeton, Princeton University Press.
- HUTCHISON, T.W. (1977): *Knowledge and Ignorance in Economics*, Oxford, Basil Blackwell.
- KEHOE, T.J. y J. SERRA-PUCHE (1983): «A Computational General Equilibrium Model with Endogenous Unemployment: An Analysis of the 1980 Fiscal Reform in Mexico», *Journal of Public Economics*, 1, pp. 1-26.
- KEHOE, T.J. et al. (1986): *Indirect Tax Reform in Spain: A General Equilibrium Analysis*, Departamento de Economía, Universidad Autónoma de Barcelona, Working Paper 66.86.
- KEYNES, J.M. (1930): «Economic Possibilities for Our Grandchildren», en *The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. IX*, Londres, MacMillan.
- (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, MacMillan.
- KHUN, T. (1970): *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- KINDLERBERGER, Ch. (1978): *Manías, Panics and Crashes. A History of Financial Crisis*, Nueva York, Basic Books.
- LEIJONHUFVUD, A. (1968): *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Londres, Oxford University Press.
- LEKACHMAN, R. (ed.) (1964): *Keynes General Theory: Reports of Three Decades*, St. Martin's.
- LEONTIEF, W. (1951): *The Structure of the American Economy, 1919-1930*, Nueva York, Oxford University Press.
- (1966): *Input-Output Economics*, Nueva York, University Press.
- (1971): «Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts», *American Economic Review*, 1, pp. 1-7.
- LIPSEY, R.G. (1960): «The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957: A Further Analysis», *Economica*, 105, pp. 1-31.
- LOWELL, M. (1986): «Rational Expectation Hypothesis», *American Economic Review*, 1, pp. 110-124.
- LUCAS, R.E. (1976): «Econometric Policy Evaluation: A Critique», *Journal of Monetary Economics*, Suplemento, pp. 19-46. (1986): Entrevista de Arjo Klamer a Robert E. Lucas realizada en mayo de 1982, *Papeles de Economía Española*, 28, pp. 247-258.
- MACCRAKEN, P. (1984): «Has Macro-economic Theory Failed?», *Southern Economic Journal*, 2, pp. 319-329.
- MACKENZIE, R.B. (1981): «The Necessary Normative Context of Positive Economics», *Journal of Economic Issues*, 3, pp. 703-720.
- MALINVAUD, E. (1977): *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Oxford, Basil Blackwell.
- MANRESA, A. et al. (1986): «Una introducción a los modelos de equilibrio general aplicado». *Cuadernos Económicos del ICE*, 3, pp. 31-43.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of Economics*, Londres, MacMillan, 8.ª edición.
- MELLER, P. (1986): «Keynesianismo y monetarismo: discrepancias metodológicas», en Cortázar, R. (ed.) (1986).
- MINSKY, H. (1975): *John Maynard Keynes*, Nueva York, Columbia University Press.
- MODIGLIANI, F. (1944): «Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money», *Econometrica*, 1, pp. 45-88.
- MUTH, J. (1961): «Rational Expectations and the Theory of Price Movements», *Econometrica*, 3, pp. 315-335.
- MYRDAL, G. (1973): *Against the Stream. Critical Essays on Economics*, Nueva York, Pantheon Books.
- OKUN, A. (ed.) (1965): *The Battle Against Unemployment*, Nueva York, Norton.
- PATINKIN, D. (1956): *Money, Interest and Prices*, Nueva York, Harper & Row.
- PHELPS BROWN, E.H. (1972): «The Underdevelopment of Economics», *Economic Journal*, 325, pp. 1-10.
- PHILLIPS, A.W. (1985): «The Relation between Unemployment and the Rate Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica*, 100, pp. 283-299.
- RIVLIN, A. (1987): «Economics and the Political Process», *American Economic Review*, 1, pp. 1-10.
- ROBBINS, L. (1935): *The Nature and Significance of Economic Science*, Londres, MacMillan.
- (1981): «Economics and Political Economy», *American Economic Review*, 2, pp. 1-10.
- ROBINSON, J. (1933): *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, MacMillan. (1972): «The second Crisis of Economic Theory», *American Economic Review*, 2, pp. 1-19.
- ROJO, L.A. (1986): *Discurso pronunciado en el acto de recepción del premio Rey Juan Carlos de Economía*, Madrid, Banco de España.
- ROTHBARD, M.N. (1979): *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences*, San Francisco, Cato Institute.
- SAMUELSON, P.A. (1964): «A Brief Post-keynesian Survey». En R. LEKACHMAN (1964).
- SAMUELSON, P.A. (1977): «Les économistes ne sont plus ce qu'ils étaient», *Le Nouvel Economiste*, 31 de Octubre.
- SAMUELSON, P.A. y R.M. SOLOW (1965): «Our Menu of Policy Choices», en Okun, A. (ed.) (1965).

- SCHUMPETER, J.A. (1954): *History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press.
- (1982): «The 'crisis' in Economics Fifty Years Ago», *Journal of Economic Literature*, 3, pp. 1049-1059.
- SHAW, G.K. (1987): «Rational Expectations», *Bulletin of Economic Research*, 3, pp. 187-209.
- SHILLER, R.J. (1978): «Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models: A Critical Review», *Journal of Monetary Economics*, 4, pp. 1-44.
- SHOVEN, J.B. y J. WHALLEY (1984): «Applied General-equilibrium Models of Taxation and International Trade: An Introduction and Survey», *Journal of Economic Literature*, 3, pp. 1007-1051.
- SIMON, H. (1979): «From Substantive to Procedural Rationality», en F.HAHAN y M. HOLLIS (1979).
- SPENGLER, J.J. (1968): «Economics: Its History, Themes, Approaches», *Journal of Economic Issues*, 1, pp. 5-30.
- SRAFFA, P. (1960): *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, Cambridge University Press.
- STONE, R. (1980): «Political Economy, Economics, and Beyond», *Economic Journal*, 360, pp. 719-736.
- SWEEZY, P. (1974): «Capitalism, for Worse», *Monthly Review*, 1, pp. 1-7.
- TINBERGEN, J. (1976): «More Empirical Research». En K. DOPFER (1976).
- WEINTRAUB, E.R. (1979): *Microeconomic Foundations: The Compatibility of Microeconomics and Macroeconomics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WHITE, L.D. (ed.) (1956): *The State of the Social Sciences*, Chicago, University of Chicago Press.
- WORSWICH, G.D.N. (1972): «Is Progress Economic Science Possible?», *Economic Journal*, 325, pp. 73-86.
- ZUKAV, G. (1980): *The Dancing of the Wu Li Masters: An Overview of the New Physics*, Nueva York, Batam Books.