



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL POLITÉCNICA
"ANTONIO JOSE DE SUCRE"
VICE-RECTORADO DE PUERTO ORDAZ
DEPARTAMENTO DE ING. INDUSTRIAL
INGENIERÍA FINANCIERA
SECCIÓN M1

Los Lenguajes de la Economía

Profesor:
MSc. Ing. Iván Turmero

Grupo 12:
Ana Rojas
Eliannis Guarisma
Génesis Malaver
Graciela Chirinos
Neilis Hernández

CIUDAD GUAYANA, JULIO DEL 2012

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
MARCOS CONCEPTUALES Y FILOSOFÍA DE LA CIENCIA	4
FILOSOFÍA DE LA CIENCIA	9
LAS TEORÍAS COMO ESTRUCTURAS CONCEPTUALES	16
LA ESTRUCTURA Y EL CARÁCTER LINGÜÍSTICO DE LAS REVOLUCIONES CIENTÍFICAS	
CONSIDERACIONES ADICIONALES SOBRE LA	22
INCONMENSURABILIDAD	
LAS CIENCIAS SOCIALES	22
CRECIMIENTO, ACUMULACIÓN Y TENDENCIAS PROFUNDAS: LA	28
ECONOMÍA POLÍTICA	
LA ESTÁTICA Y EL EQUILIBRIO: LA ECONOMÍA	43
MARGINALISTA	
DINÁMICA Y DESENVOLVIMIENTO: JOSEPH A. SCHUMPETER	49
EL FUTURO DEL CAPITALISMO: LOS MUROS SE DESMORONAN	50
LA IMPORTANCIA DE LA DEMANDA	52
MONEDA, EXPECTATIVAS Y NO-MERCADO.	55
ECONOMÍA INSTITUCIONAL, ESCUELA DE LA REGULACIÓN Y	67
ECONOMÍA EVOLUCIONISTA.	
ECONOMÍA INSTITUCIONAL, ESCUELA DE LA REGULACIÓN Y	73
ECONOMÍA EVOLUCIONISTA	
LA CREACIÓN DE UNA ECONOMÍA EVOLUCIONISTA.	85
CONCLUSION	96
BIBLIOGRAFÍA	97

INTRODUCCIÓN

La crítica y el análisis del lenguaje se consideran como un elemento importante de la filosofía y del análisis científico. También los economistas se han preocupado, en cierto modo, por el lenguaje.

Las diferencias entre las corrientes de pensamiento económico son básicamente diferencias en el lenguaje que utilizan los economistas. Cada lenguaje surge como respuesta a la confrontación entre conceptos y realidad; pero la realidad es propia a los conceptos del lenguaje que se esté utilizando.

La labor científica es, en esencia, una tarea de creación de un lenguaje científico que permite decir qué entidades componen el mundo de investigación, y cómo se relacionan entre sí.

Cada lenguaje nos muestra, con mayor o menor éxito, una porción del universo o, mejor dicho, solamente el mundo que le es propio; y, con ello, en ocasiones, nos describe un mundo totalmente nuevo. Ésta es la fortaleza. Pero también es su debilidad, pues, ignora otros muchos mundos. Por consiguiente, más que aferrarse a un único lenguaje, en cierto modo, conviene reconocer que existen otros.

Los economistas se diferencian de otros científicos, en principio, porque comparten entre ellos un objeto de investigación. Pero se diferencian entre sí por describir y caracterizar ese objeto de modo diferente y por ofrecer diferentes explicaciones acerca del mismo. La razón de ello estriba, como se desprende de nuestro análisis anterior, en que los economistas a lo largo del tiempo han ido elaborando diferentes lenguajes, hasta el extremo de organizarse internamente en diferentes comunidades lingüísticas.

MARCOS CONCEPTUALES Y FILOSOFÍA DE LA CIENCIA

➤ **Comunidad ideal de diálogo.**

Los científicos, en general, y los científicos que trabajan en un mismo marco conceptual, en particular, se constituyen en una aproximación a una «comunidad ideal de diálogo». Esto es, un modo particular de decir que el oficio del científico consiste en la argumentación fundamentada, que obliga a «dar razón de» las afirmaciones y «del» lenguaje en que se formulan.

La condición de posibilidad de la Argumentación incluye implícitamente los siguientes supuestos: por una parte, que quienes argumentan hacen una opción por la «verdad».

Esto presupone una situación ideal del diálogo, en la que se excluye la desfiguración sistemática de la comunicación, se distribuyen simétricamente las oportunidades de elegir y realizar actos de habla y se garantice que los roles de diálogo sean intercambiables.

➤ **Las ciencias sociales.**

Un eje básico a partir del cual se han construido los diferentes marcos conceptuales científicos es la problemática del objeto de estudio. En este sentido, una primera diferenciación científica es la que se establece entre ciencias naturales y ciencias sociales.

Esta diferenciación, de hecho, se ha enriquecido con otros criterios. Así, un criterio comúnmente utilizado es el de la relación existente entre objeto y sujeto de conocimiento.

A partir de este criterio, se diferencia entre Ciencias Naturales y Ciencias Sociales. En las primeras el sujeto que conoce no forma parte o no está contenido en el objeto a conocer; mientras que en el caso de las Ciencias Sociales no ocurre así: el propio sujeto de conocimiento (ser humano: individual o en sociedad) forma parte del objeto de conocimiento.

El hecho de que, en el caso de la Ciencias Sociales, el sujeto esté incluido en el objeto da lugar a que se discuta más abiertamente sobre la presencia de Juicios de Valor y sobre el papel de los mismos en la elaboración del conocimiento y de la investigación. Lo cual no resulta extraño, si tenemos en cuenta que el conocimiento de las ciencias sociales es un elemento esencial del propio sistema social. De esta manera, la objetividad, en el sentido de poder investigar un mundo sin que éste se vea afectado por la investigación, es un absurdo.

➤ **Los marcos conceptuales en economía.**

Las diferencia entre los economistas del pasado y actuales que con sus esfuerzos han producido gran variedad de marcos conceptuales y de sistemas analíticos, se deben, en parte, a la diversidad de situaciones institucional es a las que se referían. Y, en parte, también a la diversidad de fines para los que construyeron cada uno de los principales sistemas. Sobre las diferencias temáticas se fue organizando originalmente un conjunto de conceptos y categorías que conformaron marcos conceptuales más o menos acabados.

Las temáticas o problemáticas a partir de las cuales los economistas han construido sus marcos conceptuales tienen su origen tanto en la *realidad* como en su propio sistema de ideas. En diferentes momentos, los economistas han forjado sus conceptos e ideas con finalidades completamente diferentes. Así pues, ningún

sistema puede hacerlo todo. Su fuerza y su debilidad son las dos caras de la misma moneda. Lo cual no es más que una consecuencia de nuestra premisa: los

conceptos permiten reconocer unas partes de la naturaleza al tiempo que prohíben otras o, simplemente, no posibilitan su estudio.

Como se muestra con más detalle en la Tercera parte del texto, cada marco conceptual de la Economía forjó unos conceptos a la luz de un conjunto de preocupaciones intelectuales y prácticas. Así, la Economía Política clásica, representada por Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Karl Marx, tuvo como sus máximas preocupaciones el crecimiento, la acumulación de capital, la distribución y transformación económica, así como la posibilidad de un estado estacionario.

Cuando nos dedicamos a recorrer gran cantidad de Marcos Conceptuales que tienen que ver con la Economía esto nos permite confirmar una parte importante de las hipótesis o expectativas con que se inició esta investigación. En primer lugar, muestra para el ámbito de la Economía que la labor fundamental de la ciencia es la elaboración y refinamiento de una terminología especializada. En la medida que los términos interactúan a la hora de establecer sus significados, puede decirse que la ciencia construye lenguajes.

La construcción de un lenguaje, como parte integrante de la elaboración del conocimiento, no se realiza a partir de la nada, sino que se parte de un lenguaje previo. Lenguaje que pertenece a la propia ciencia o, que siendo su origen ajeno, acabara incorporándose totalmente.

La comprensión de la ciencia en general y de la ciencia económica como lenguajes permite una mejor comprensión de su alcance y de sus limitaciones. Facilita la tarea de evaluar nuestro fondo de conocimientos. Al mismo tiempo

creemos que facilita el camino para incorporar conocimientos nuevos y, sobretudo, para transmitirlos.

LOS LENGUAJES DE LA ECONOMÍA		
Marco conceptual	Conceptos fundamentales	Problemática
Economía Política	Valor –de uso y de cambio-; Renta; División del trabajo; <i>Homo oeconomicus</i> ; estado estacionario; capital fijo (constante) y capital circulante (variable); <i>composición orgánica del capital</i> .	Crecimiento, acumulación, distribución y transformación económica
Economía Marginalista	Principio marginal (integración teoría del valor y de la distribución; teoría de la empresa y del consumo); bienes económicos y no económicos; sustitución; economías internas y externas; elasticidad; distritos industriales.	Eficiencia, escasez, consumo; equilibrio parcial; equilibrio general.
Economía política de Schumpeter	Innovación; empresario; competencia-monopolio.	Desarrollo económico, comportamiento cíclico.
Síntesis neoclásica	Modelo IS-LM	Flexibilidad de precios; modelos general a largo plazo.

Economía postkeynesiana	Tiempo histórico; formas de competencia; precios y salarios administrados; inversión ex-ante y ex-post.	Dinámica del modelo keynesiano (producción, acumulación y distribución).
Monetarismo	Variaciones del dinero y de la actividad económica; endogeneidad de la oferta monetaria; teoría de la renta permanente; expectativas.	Inflación; teoría cuantitativa del dinero.
Expectativas racionales	Existencia de una relación entre las creencias de los individuos y el comportamiento real de la economía. Expectativas racionales; No existen posibilidades sistemáticas de mejorar la situación económica.	Problemas de programación de la producción y de administración de inventarios. Interacción entre expectativas y realidad. Fracaso de la macroeconomía convencional a la hora de explicar la estangflación. Explicación del ciclo económico.
Economía de la Escuela de Chicago	Concepción del capital como asignación de tiempo. Coste de oportunidad en el tiempo. Costes de adquisición de la información	Conceptualización del Consumo. Conceptualización del capital humano Economía industrial y reglamentación.
Economía institucional	Concepto de institución. Diferentes conceptualizaciones entre los	Importancia y función de las instituciones. Cambio institucional y

<p>Viejo y nuevo institucionalismo.</p>	<p>neos y viejos institucionalistas en lo que concierne a: mercados e instituciones.</p> <p>Neo: individualismo metodológico.</p> <p>Viejo: Colectivismo (patrones de socialización, instituciones políticas y relaciones de poder, interacción social).</p>	<p>económico.</p>
<p>Economía de la Regulación francesa</p>	<p>Formas de moneda.</p> <p>Formas de competencia.</p> <p>Modalidades de inserción internacional.</p> <p>Formas de Estado.</p> <p>Relación salarial.</p>	<p>Variabilidad en el tiempo y el espacio del comportamiento económico.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por qué y cómo se pasa del crecimiento económico al estancamiento. - Por qué crecimiento y crisis adoptan formas nacionales diferentes. - Por qué las características de las crisis son diferentes a lo largo del tiempo.
<p>Economía evolucionista</p>	<p>Trayectorias y principio de variación; hábitos, aptitud y adaptación.</p>	<p>Crisis del pensamiento y metáforas transferibles de la biología a la economía.</p>

FILOSOFÍA DE LA CIENCIA

La siguiente cita nos permite presentar una descripción del método científico cuya concepción haría retirar la negación del título de esta sección.

Si tratamos de imaginar cómo utilizaría el método científico una mente de poder y alcance sobre humanos, pero normal por lo que se refiere a los procesos lógicos de su pensamiento el proceso sería el siguiente: En primer lugar, se observarían y registrarían todos los hechos, sin seleccionarlos, sin no hacer conjeturas a priori por lo que se refiere a su importancia relativa. En segundo lugar, se analizarían, compararían y clasificarían los hechos registrados y observados, sin más hipótesis o postulados que los que necesariamente supone la lógica del pensamiento. En tercer lugar, se harían generalizaciones inductivas referentes a las relaciones clasificatorias o causales que hay entre los hechos. En cuarto lugar, la investigación posterior sería tanto deductiva como inductiva, utilizando inferencias realizadas a partir de las generalizaciones previamente establecidas.

La concepción inductivista ingenua de la ciencia que se recoge en la cita tiene ciertos méritos aparentes. Su atractivo reside fundamentalmente en la proximidad a ciertas impresiones populares sobre el carácter de la ciencia. En particular, al hecho de que, en la vida ordinaria, se otorga existencia a aquello que se «ve» o se percibe por los sentidos y se interpreta el contenido de aquella con semejante proceder. De este modo, se concibe que esta inducción ingenua permite un conocimiento fiable sobre los hechos y, también, la capacidad para explicar y predecir, aunque en este último caso sobre la base de una lógica deductiva. Pero,

debe quedar claro que en este contexto la lógica deductiva por sí sola no actúa como fuente de enunciados verdaderos acerca del mundo. La deducción se ocupa de la derivación de enunciados a partir de otros enunciados dados.

➤ **Realidad a priori versus realidad a posteriori.**

Al titular como “Es gibt nur das Gegebene” (“Sólo se da hay lo dado”) el apartado donde hemos presentado algunas ideas del positivismo lógico, el lector podría pensar que lo que se ha dicho es el sentir común de esta posición. Esto no es del todo correcto, pues no todo lo dado de esta corriente filosófica ha sido examinado y puesto sobre el tapete.

Tampoco, hemos mencionado algunos puntos encontrados entre sus miembros. Resaltar uno de ellos es nuestro interés inmediato.

“Entre las doctrinas metafísicas que carecen de sentido teórico he mencionado también el positivismo, a pesar de que en ocasiones se ha designado al Círculo de Viena como positivista. Es dubitable si tal designación resulta adecuada para nosotros. De cualquier manera, nosotros no afirmamos la tesis de que *sólo lo dado es real*, que es una de las tesis principales del positivismo tradicional. El nombre de positivismo lógico parece más adecuado, pero también puede dar lugar a equívocos. En todo caso lo importante es entender que nuestra doctrina es lógica y no tiene nada que hacer con las tesis metafísicas de la realidad o irrealidad de cosa alguna.”

➤ **Deducción inductiva y provisionalidad.**

“La teoría que desarrollaremos en las páginas que siguen, nos dirá Popper, se opone directamente a todos los intentos de apoyarse en las ideas de una lógica inductiva. Podría describírsele como la teoría del método deductivo de contrastar, o como la opinión de que una hipótesis sólo puede contrastarse empíricamente y

únicamente después de que ha sido formulada.” (Popper, 1934, p 30; cursiva en el original).

De acuerdo con las tesis que Popper propone, el método de contrastar críticamente las teorías y de escogerlas, teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el contraste, procede siempre del modo que indicaremos a continuación. *“Una vez presentada a título provisional una nueva idea, aún no justificada en absoluto sea una anticipación, una hipótesis, un sistema teórico o lo que se quiera se extraen conclusiones de ella por medio de una deducción lógica; estas conclusiones se comparan entre sí y con otros enunciados pertinentes, con objeto de hallar las relaciones lógicas (tales como equivalencia, de ductibilidad, compatibilidad o incompatibilidad, etc.) que existen entre ellas.”*

Para llevar a cabo el contraste de una teoría, Popper distingue cuatro procedimientos. En primer lugar, se realiza una comparación lógica de las conclusiones unas con otras: con lo cual se somete a contraste la coherencia interna del sistema. En segundo lugar, se efectúa un estudio de la forma lógica de la teoría, con el objeto de determinar su carácter: si es una teoría empírica científica, en palabras de Popper o si, por ejemplo, es tautológica. En tercer lugar, debe compararse con otras teorías para averiguar si la teoría examinada constituiría un adelanto científico en caso de que sobreviviera a las diferentes contrastaciones a que la sometemos. Y, por último, cabe contrastarla por medio de la aplicación empírica de las conclusiones que pueden deducirse de ellas.

➤ **La experiencia como método y la falsabilidad.**

Se llama empírica o falsable a una teoría cuando divide de modo inequívoco la clase de todos los posibles enunciados básicos en las siguientes dos subclases no vacías: primero, la clase de todos los enunciados básicos con los que es incompatible (o, a los que excluye o prohíbe), que llamaremos la clase de los

posibles falsadores de la teoría; y, en segundo lugar, la clase de los enunciados básicos con los que no está en contradicción (o, que permite). “Podemos expresar esta definición de una forma más breve diciendo que una teoría es falsable si la clase de posibles falsadores no es una clase vacía.” “Puede añadirse, tal vez, que una teoría hace afirmaciones únicamente acerca de sus posibles falsadores (afirma su falsedad); acerca de los enunciados básicos «permitidos» no dice nada: en particular, no dice que sean verdaderos.”

Únicamente decimos que una teoría está falsada si hemos aceptado enunciados básicos que la contradigan. Esta condición, siendo necesaria, no es suficiente, pues hemos visto que los acontecimientos aislados no reproducibles carecen de significación para la ciencia: así, difícilmente nos inducirán a desechar una teoría por falsada, unos pocos enunciados básicos esporádicos; pero la daremos por tal si descubrimos un *efecto reproducible* que la refute. En otras palabras, aceptamos la falsación solamente si se proponen y corrobora una hipótesis empírica de bajo nivel que describa semejante efecto.

Popper reduce la cuestión de la falsabilidad de las teorías a la de la falsabilidad de los enunciados singulares o, en su expresión, enunciados básicos. Pero, ¿qué tipo de enunciados singulares constituyen? En su opinión, “todo enunciado descriptivo emplea nombres (o símbolos o ideas) *universales*, y tiene el carácter de una teoría, de una hipótesis. No es posible verificar el enunciado «aquí hay un vaso de agua» por ninguna experiencia con carácter de observación, por la mera razón de que los *universales* que aparecen en aquél no pueden ser coordinados a ninguna experiencia sensorial concreta (toda «experiencia inmediata» está «dada inmediatamente» *una sola vez*, es única); con la palabra «vaso», por ejemplo, denotamos los cuerpos físicos que presentan cierto *comportamiento legal*, y lo mismo ocurre con la palabra «agua». Los universales no pueden ser reducidos a clases de experiencias, no pueden ser constituidos.”

➤ **Verdad y verosimilitud.**

Decir que el objeto de la ciencia es la verosimilitud, en opinión de Popper (1972, p 62-3), tiene considerables ventajas sobre la formulación, quizá más simple, de que el objeto de la ciencia es la verdad. La búsqueda de la verosimilitud es una meta más clara y realista que la búsqueda de la verdad. “pretende mostrar, además que mientras que en las ciencias empíricas no podemos manejar argumentos suficientemente buenos como para pretender haber alcanzado efectivamente la verdad, con todo, podemos tener argumentos potentes y razonablemente buenos para pretender haber avanzado hacia la verdad; es decir, que la teoría T_2 es preferible a su predecesora T_1 , al menos a la luz de todos los argumentos racionales conocidos.” En este sentido, debe tenerse en cuenta que para Popper toda valoración de teorías es *valoración del estado de su discusión crítica*.

➤ **La crítica intersubjetiva.**

Para Popper no cabe duda alguna acerca de la objetividad de la ciencia, pero ésta no se funda en la imparcialidad u objetividad del hombre de ciencia.

“En realidad, no cabe ninguna duda de que todos somos víctimas de nuestro propio sistema de prejuicios (o de «ideologías totales» si se prefiere esta expresión); de que todos consideramos muchas cosas evidentes por sí mismas; de que las aceptamos sin espíritu crítico e incluso con la convicción ingenua y arrogante de que la crítica es completamente superflua; y, desgraciadamente, los hombres de ciencia no hacen excepción a la regla, aun cuando hayan logrado librarse superficialmente de algunos de sus prejuicios en el terreno particular de sus estudios. Pero esta limpieza no tiene lugar con tornar sus mentes más «objetivas» no les bastaría para alcanzar lo que hemos denominado «objetividad científica». Y extraña ironía la objetividad se halla íntimamente ligada al *aspecto social del método científico*, al hecho de que la ciencia y la objetividad no resultan (ni pueden resultar) de los esfuerzos de un hombre de ciencia individual por ser

«objetivo», sino de la cooperación de muchos hombres de ciencia. Puede definirse la objetividad científica como la intersubjetividad del método científico.”

➤ **Algunas consideraciones críticas.**

Una cuestión importante que se suscita es: «¿Es la idea de verdad propia del sentido común suficiente para dar sentido a la afirmación de que la verdad es la finalidad de la ciencia?» Veamos, pues, algunos argumentos que sostienen una respuesta negativa.

Primero, dentro de la teoría de la verdad como correspondencia, tenemos que referirnos, en el metalenguaje, a las frases de un sistema de lenguaje o teoría y a los hechos a los que estas frases pueden o no corresponder.

Sin embargo, sólo podemos hablar de los hechos a los que pretende referirse una frase utilizando los mismos conceptos que están implícitos en la frase. Cuando digo «el gato está encima del felpudo», utilizo los conceptos «gato» y «felpudo» dos veces, una en el lenguaje objeto y otra en el metalenguaje, para referirme a los hechos. “Sólo se puede hablar de los hechos a los que se refiere una teoría, y a los que se supone que corresponde, utilizando los conceptos de la propia teoría. Los hechos no son comprensibles para nosotros, ni podemos hablar de ellos, independientemente de nuestras teorías.”

La idea de que la *experiencia* pueda constituir una base para nuestro conocimiento se desecha inmediatamente haciendo notar que debe haber discusión para mostrar cómo tiene que interpretarse la experiencia. El apoyo que una teoría recibe de la observación puede ser muy convincente, sus categorías y

principios básicos pueden aparecer bien fundados; el impacto de la experiencia misma puede estar extremadamente lleno de fuerza.

Sin embargo, existe siempre la posibilidad de que nuevas formas de pensamiento distribuyan las materias de un modo diferente y conduzcan a una transformación incluso de las impresiones más inmediatas que recibimos del mundo. Cuando consideramos esta posibilidad, podemos decir que el éxito duradero de nuestras categorías y la omnipresencia de determinado punto de vista no es un signo de excelencia ni una indicación de que la verdad ha sido por fin encontrada. Sino que *es, más bien, la indicación de un fracaso de la razón* para encontrar alternativas adecuadas que puedan utilizarse para trascender una etapa intermedia accidental de nuestro conocimiento.

No se trata solamente de que hechos y teoría estén en constante desarmonía, es que ni siquiera están tan claramente separados como algunos pretenden demostrar. Las reglas metodológicas hablan de “teoría” y “observaciones” y “resultados experimentales” como si se tratase de objetos claros y bien definidos cuyas propiedades son fácilmente evaluables y que son entendidos del mismo modo por todos los científicos.

➤ **La institucionalización de la ciencia como crítica al positivismo lógico.**

“... las formas de «verificación» que los positivistas lógicos autorizaban habían sido institucionalizadas por la sociedad moderna. Lo que puede ser «verificado», en el sentido positivista, puede ser verificado como correcto (en el sentido no-filosófico o pre-filosófico de «correcto») o como probablemente correcto, o como un éxito científico, según el caso, y el reconocimiento público de la corrección, o

de la probable corrección, o del status de «teoría científica exitosa», ejemplifica, celebra y refuerza las imágenes del conocimiento y las normas de racionalidad mantenidas por nuestra propia cultura.” (Putman, 1981, pp 111-2). Inicialmente la verificación era en última instancia privada, pero pronto se convirtió en algo público e intersubjetivo. Y, Popper ha insistido en este punto: las predicciones

científicas se contrastan con «oraciones básicas» del tipo «El plato derecho de la balanza está más bajo que el izquierdo», que son satisfechas públicamente, a pesar de que para un escéptico no pueden ser «probadas». Para Putman, esta posición de Popper es el reconocimiento de la naturaleza *institucionalizada* de las normas a las que apelamos en los juicios de percepción ordinarios. “La naturaleza de nuestra respuesta al escéptico, que nos desafía a «probar» enunciados como «Tengo los pies en el suelo», da cuenta de la existencia de normas sociales que *exigen* estar de acuerdo con tales enunciados en las circunstancias adecuadas.”. Pero, ¿son los acuerdos científicos tan parecidos a los ordinarios?

La gente de la calle no puede «verificar» la teoría especial de la relatividad, ni yo tampoco. La gente de la calle deja que sean los científicos los que se encarguen de proporcionar una estimación capaz (y socialmente aceptable) de una teoría de este tipo. Dada la inestabilidad de las teorías científicas, no es probable que un científico califique de «verdadera» *tout court* ni siquiera a una teoría tan exitosa como la relatividad especial. No obstante, la comunidad científica considera que la teoría de la relatividad especial es un «éxito científico» de hecho constituye un éxito sin precedentes, como la electrodinámica cuántica- que produce «predicciones exitosas» y que «está avalada por un gran número de experimentos».

LAS TEORÍAS COMO ESTRUCTURAS CONCEPTUALES

Podemos expresar brevemente parte de cuanto hemos dicho hasta el momento

diciendo que la ciencia no construye teorías a partir de la realidad, ni tampoco el trabajo científico consiste en falsar las teorías con la ayuda de hechos brutos, pues ambos son enunciados teóricos. Se transforma así el problema de cómo evaluar las teorías en el problema de cómo evaluar las *series de teorías*. “Se puede decir que es científica o no científica una serie de teorías, y no una teoría aislada: aplicar el término «científica» a una teoría *única* equivale a equivocar las categorías.” (Lakatos, 1978, pp 46 y 50). De este modo, si antaño el requisito

empírico de una teoría satisfactoria era la correspondencia con los hechos observados, ahora, para el caso de una serie de teorías, es que produzca nuevos hechos. *La idea de crecimiento y la noción de carácter empírico quedan soldadas en una*. Veamos algunas consecuencias de eso. Primero, se niega que «en el caso de una teoría científica, nuestra decisión dependa de los resultados de los experimentos. Si éstos confirman la teoría podemos aceptarla hasta que encontremos una mejor. Si la contradicen, la rechazamos». Segundo, niega que «lo que en último término decide el destino de una teoría es el resultado de una contrastación; esto es, un acuerdo sobre enunciados básicos».

Ningún experimento, informe experimental, enunciado observacional o hipótesis falsadora de bajo nivel bien corroborada puede originar por sí mismo la falsación. *No hay falsación sin la emergencia de una teoría mejor*. Entonces la falsación tiene un carácter histórico, pues es una relación múltiple entre teorías rivales, la «base empírica» original y el crecimiento empírico que tiene su origen en la confrontación. Más aún, algunas de las teorías que originan falsaciones, a menudo son propuestas después de la «contraevidencia».

Por ello, los experimentos cruciales» sólo pueden reconocerse como tales entre la plétora de anomalías, *retrospectivamente*, a la luz de alguna teoría superadora. Por consiguiente, “el elemento crucial en la falsación es si la *nueva teoría* ofrece alguna información nueva comparada con su predecesora y si una parte de este exceso de información está corroborado.”

Otra consecuencia se encuentra en la misma concepción de la honestidad científica. Ahora la honestidad pide que se intente ver las cosas desde diferentes puntos de vista, que se propongan otras teorías que anticipen hechos nuevos y que se rechacen las teorías que han sido superadas por otras más poderosas.

➤ **Los programas de investigación científica.**

Para Lakatos, las más importantes series de teorías se caracterizan por una cierta continuidad entre sus miembros. Ésta se origina en un programa de investigación que consiste en reglas metodológicas: algunas nos dicen las rutas de investigación que deben ser evitadas (*heurística negativa*), y otras, los caminos que deben seguirse (*heurística positiva*). “Se puede señalar que la heurística positiva y negativa suministra una definición primaria e implícita del «marco conceptual» (y, por tanto, del lenguaje).

El reconocimiento de que la historia de la ciencia es la historia de los programas de investigación en lugar de ser la historia de las teorías, puede por ello entenderse como una defensa parcial del punto de vista según el cual la historia de la ciencia es la historia de los marcos conceptuales o de los lenguajes científicos.” (Lakatos, 1978, p 65, nota 155). Veamos, entonces, estos nuevos conceptos.

Todos los programas de investigación científica pueden ser caracterizados por su «núcleo firme». La heurística negativa del programa impide que apliquemos el *modus tollens* a este «núcleo firme». Por el contrario, debemos utilizar nuestra inteligencia para incorporar e incluso inventar hipótesis auxiliares que formen un

cinturón protector en torno a ese centro, y *contra ella* debemos dirigir el *modus tollens*.

El cinturón protector de hipótesis auxiliares debe recibir los impactos de las contrastaciones y, para defender al núcleo firme, será ajustado y reajustado e incluso completamente sustituido. Un programa de investigación tiene éxito si ello conduce a un cambio progresivo de problemática; fracasa, si conduce a un cambio regresivo. Pero, el «núcleo» es «irrefutable» por decisión metodológica de sus defensores; las anomalías sólo deben originar cambio en el cinturón «protector»

de hipótesis auxiliares «observacionales» y en las condiciones iniciales. El auténtico centro firme del programa realmente no nace ya dotado de toda su fuerza, por el contrario, se desarrolla lentamente mediante un proceso largo, preliminar, de ensayos y errores.

Los programas de investigación también se caracterizan por su heurística positiva: por la construcción del «cinturón protector» y por la autonomía relativa de la ciencia teórica. Un programa progresivo sólo puede digerir la evidencia en contra de un modo fragmentario, las anomalías nunca desaparecen completamente. Pero no hay que pensar que son abordadas en cualquier orden o que el cinturón protector es construido de forma ecléctica, sin un plan preconcebido.

Estas demostraciones nos han ayudado a entender que los experimentos no destruyen simplemente a las teorías y de que ninguna teoría prohíbe unos fenómenos especificables por adelantado.

Los programas de investigación científica.

Para Lakatos, las más importantes series de teorías se caracterizan por una cierta continuidad entre sus miembros. Ésta se origina en un programa de investigación que consiste en reglas metodológicas, pues, algunas nos dicen las

rutas de investigación que deben ser evitadas, y otras, los caminos que deben seguirse.

Es importante, utilizar nuestra inteligencia para incorporar e incluso inventar hipótesis auxiliares que formen un cinturón protector en torno a ese centro, El cinturón protector de hipótesis auxiliares debe recibir los impactos de las contrastaciones y, para defender al núcleo firme, será ajustado y reajustado e incluso completamente sustituido.

Todo programa de investigación tiene éxito si conduce a un cambio progresivo de problemática y este fracasa, si conduce a un cambio regresivo. Los programas de investigación también se caracterizan por la construcción del cinturón protector y por la autonomía relativa de la ciencia teórica. La selección racional de problemas que realizan los científicos que trabajan en programas de investigación importantes, está determinada por la heurística positiva del programa y no por las anomalías embarazosas. Éstas se enumeran pero se archivan después con la esperanza de que llegado el momento, se convertirán en confirmaciones del programa. Esta metodología ofrece simultáneamente una reconstrucción racional de la ciencia.

LA ESTRUCTURA Y EL CARÁCTER LINGÜÍSTICO DE LAS REVOLUCIONES CIENTÍFICAS

La teoría kuhniana del conocimiento científico.

El proceso de desarrollo ha sido un proceso de evolución desde los comienzos, un proceso cuyas etapas sucesivas se caracterizan por una comprensión cada vez más detallada y refinada de la naturaleza. El camino que recorre la ciencia, el proceso de desarrollo descrito, es el de las revoluciones científicas o cambios de paradigmas. Los paradigmas son considerados, en un primer momento, como realizaciones científicas universalmente reconocidas que,

durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica. El término de paradigma se relaciona estrechamente con la noción de ciencia normal y el cambio de paradigma lo está con la de ciencia no-ordinaria.

Los principios que rigen la ciencia normal especifican qué tipos de entidades contiene y no contiene el Universo. De ello se desprende que un descubrimiento no se limita a añadir un concepto nuevo a la población del mundo de los científicos. Pues, este tendrá ese efecto en última instancia, pero no antes de que la comunidad profesional haya revaluado los procedimientos experimentales tradicionales, alterando su concepto de las entidades con las que ha estado familiarizada durante largo tiempo y en el curso del proceso, modificado el sistema teórico por medio del cual se ocupa del mundo. Sin embargo, el descubrimiento de un nuevo tipo de fenómeno es necesariamente un suceso complejo. Pero si tanto la observación y la conceptualización, como el hecho y la asimilación a la teoría, están entrelazados inseparablemente en un descubrimiento, éste es, entonces, un proceso y debe tomar tiempo. Es decir, tras un proceso extenso, aunque no necesariamente prolongado, de asimilación conceptual, de creación o reformulación de un lenguaje, es posible hablar de descubrimiento de fenómenos nuevos.

Implicaciones de las revoluciones científicas.

Kuhn prueba que cada una de las revoluciones científicas necesita el rechazo por parte de la comunidad científica, de una teoría antes reconocida, para adaptar otra incompatible con ella. Cada una de ellas producía un cambio consiguiente en los problemas disponibles para el análisis científico y en las normas por las que la profesión determinaba qué debería considerarse como problema admisible o como solución legítima de un problema. Y cada una de ellas transformaba la imaginación científica en modos que, eventualmente, debemos describir como una transformación del mundo en que se llevaba a cabo el trabajo

científico. Esos cambios, junto con las controversias que los acompañan casi siempre son las características que definen las revoluciones científicas. Por consiguiente, con las revoluciones científicas cambian los problemas científicos, las normas que permiten su identificación y también la admisión de soluciones, el mundo o universo científico pero también cambia el significado de los conceptos establecidos y familiares de una comunidad científica particular.

La práctica científica implica siempre la producción y explicación de generalizaciones sobre la naturaleza; estas actividades presuponen un lenguaje con una mínima riqueza; y la adquisición de ese lenguaje lleva consigo conocimiento de la naturaleza. Así, cuando la presentación de ejemplos forma parte del proceso de aprendizaje, lo que se adquiere conocimiento del lenguaje y del mundo a la vez. En la mayoría del proceso de aprendizaje del lenguaje estas dos clases de conocimiento de palabras y conocimiento de la naturaleza se adquieren a la vez.

Feyerabend y la inconmensurabilidad.

El descubrimiento de que ciertas entidades que no existen puede forzar al científico a redescubrir los sucesos, procesos y observaciones que se pensaba que eran manifestaciones de ellas y que se describían, por tanto, en términos que suponían su existencia. O pueden obligarle a usar nuevos conceptos mientras que las viejas palabras seguirán en uso durante un tiempo considerable. Ello nos lleva a la inconmensurabilidad entre las teorías. Las teorías inconmensurables pueden, pues, ser refutadas por referencia a sus respectivos tipos de experiencia, es decir, descubriendo las contradicciones internas que surgen (en ausencia de alternativas conmensurables, estas refutaciones son, sin embargo, bastantes débiles).

CONSIDERACIONES ADICIONALES SOBRE LA INCONMENSURABILIDAD

Inconmensurabilidad local, traducción e interpretación.

La mayoría o todas las discusiones sobre inconmensurabilidad dependen de un supuesto literalmente correcto, pero que a menudo se ha desvirtuado. Si dos teorías son inconmensurables deben ser formuladas en lenguajes mutuamente intraducibles. Si esto es así, si no hay ningún modo en que las dos puedan formularse en un único lenguaje, entonces no pueden compararse, y ningún argumento basado en la evidencia puede ser relevante para la elección entre ellas. Hablar de diferencias y comparaciones presupone que se comparten algunos puntos, y esto es lo que los defensores de la inconmensurabilidad, los cuales hablan con frecuencia de comparaciones, parecen negar. Por tanto, su discurso es necesariamente incoherente.

Afirmar que dos teorías son inconmensurables significa afirmar que no hay ningún lenguaje neutral o de cualquier otro tipo, al que ambas teorías, concebidas como conjuntos de enunciados, puedan traducirse sin resto o pérdida. Ni en su forma metafórica ni en su forma literal inconmensurabilidad implica comparabilidad, y precisamente por la misma razón. La mayoría de los términos comunes a las dos teorías funcionan de la misma forma en ambas; sus significados, cualesquiera que puedan ser, se preservan; su traducción es simplemente homófona. Surgen problemas de traducción únicamente con un pequeño subgrupo de términos (que usualmente se inter-definen) y con los enunciados que los contienen.

LAS CIENCIAS SOCIALES

Intereses y modos de explicación.

La tradición filosófica de la teoría del conocimiento y de la ciencia se basan en una hipótesis acerca de la relación entre forma y contenido del pensamiento, esta hipótesis ha sido transmitida como la pura evidencia, sin revisión, de una

generación a otra. La hipótesis en cuestión dice que la forma del pensamiento humano es eterna e inmutable, por mucho que puedan variar los contenidos. Se estima que una ciencia se identifica por el uso de un determinado método, con independencia del carácter específico de su objeto.

Criterios de clasificación de las ciencias.

La filosofía de la ciencia tiene dos tareas principales. Una es explicar los rasgos que son comunes a todas las ciencias y la otra es dar cuenta de lo que las diferencia unas de otras. Para comenzar; La distinción entre las ciencias naturales y las humanidades tiene larga tradición. Dentro de las ciencias naturales se puede distinguir, además, entre el estudio de la naturaleza inorgánica (física) y el estudio de la naturaleza orgánica (biología). Dentro de las humanidades tal como se las ha definido tradicionalmente, se ha producido una escisión entre las ciencias sociales (que define en términos muy amplios como para incluir la lingüística, la historia y la psicología) y las disciplinas estéticas o artes.

Las ciencias y sus diferentes métodos.

Una concepción ampliamente sostenida indica que las ciencias se distinguen entre sí según los métodos característicos que utilizan. Según este punto de vista, las ciencias naturales utilizan el método hipotético-deductivo, las artes, el método hermenéutico y las ciencias sociales, el método dialéctico. No siempre resulta claro si se trata de métodos para la construcción de teorías o para su verificación, salvo el caso del método hipotético deductivo. El método hipotético-deductivo es el método de verificación en todas las ciencias empíricas. Para ser más precisos, el método hermenéutico, es el método hipotético-deductivo aplicado a fenómenos intencionales, con algunos rasgos peculiares que se deben a la naturaleza de esos fenómenos. Por otra parte, si el método hermenéutico se concibe como un

método de formación de teorías, coincide con la noción de explicación intencional. El método dialéctico como procedimiento de verificación supone algún tipo de apelación a la praxis, es decir, a la idea de que las teorías sociales pueden ser al mismo tiempo agentes del cambio y explicaciones del cambio. Sin embargo, esto es ambiguo porque puede significar o bien que las teorías son autosuficientes, o que pueden ser instrumentales cuando se trata de producir el cambio deseado.

La teoría de los intereses cognoscitivos.

Los procesos de investigación se clasifican en tres categorías:

- **Ciencias empírico-analíticas**, que comprenden las ciencias de la naturaleza y las ciencias sociales en la medida en que su finalidad es producir un conocimiento nomológico.
- **Ciencias histórico-hermenéuticas**, que comprenden las humanidades y las ciencias históricas y sociales cuyo objetivo es una comprensión interpretativa de las configuraciones simbólicas
- **Ciencias de orientación crítica**, que abarcan el psicoanálisis y la crítica de la ideología (teoría social crítica).

Los intereses cognoscitivos no son relevantes desde el punto de vista de la psicología del conocimiento, ni desde el de la sociología del conocimiento, ni tampoco desde el de la crítica ideológica en sentido estricto; ya que son invariantes. Estos constituyen, para los sujetos capaces de lenguaje y de acción, condiciones necesarias de la posibilidad de toda experiencia que puede ser objetiva. Las ciencias histórico-hermenéuticas obtienen sus conocimientos en otro marco metodológico. En ellas el sentido de la validación de enunciados no se constituye en el sistema de referencia del control de disposiciones técnicas. Los niveles de lenguaje formalizado y experiencia objetiva aún no están diferenciados; porque ni están las teorías construidas deductivamente ni tampoco están organizadas las experiencias atendiendo al resultado de las operaciones. Las ciencias empírico-analíticas alumbran la realidad en la medida en que ésta

aparece en la esfera funcional de la acción instrumental; por eso los enunciados lógicos sobre este ámbito apuntan por su propio sentido constante a un determinado contexto de aplicación.

Modalidades de explicación científica

La distinción más esclarecedora y fecunda es la que se hace entre diversas modalidades de explicación científica, las cuales a su vez están estrechamente relacionadas con estrategias de formación de teorías. Sólo ciertos tipos de teorías pueden llegar a dar explicaciones satisfactorias en un campo determinado. Distingue así entre explicación causal, funcional e intencional; y tres campos de investigación científica: física -en sentido amplio-, biología y ciencias sociales.

Principios de la relación causal.

El determinismo es el postulado que dice que todo acontecimiento tiene una causa: un conjunto determinable de antecedentes causales que en conjunto son suficientes e individualmente necesarios para que se produzca. La negación del determinismo puede asumir varias formas distintas. La más conocida, es la idea

de acontecimientos estadísticamente aleatorios, lo que supone la existencia de una distribución probabilística del rango de resultados posibles. En este sentido el azar objetivo no es totalmente indeterminado, puesto que la ley de los grandes números permite predicciones muy precisas cuando tratamos con conglomerados de acontecimientos. La distinción es parecida a la que se da entre riesgo e incertidumbre, con la diferencia de que en el caso presente el azar o carácter indeterminado del proceso se supone que tiene una base objetiva y no se debe a las deficiencias cognitivas del sujeto cognoscente. Más aún, esta comparación también indica la distinción entre incertidumbre en el rango de los resultados e incertidumbre dentro de un conjunto fijo de resultados. Los tres principios de

causalidad son lógicamente independientes. Con determinismo sin causalidad local, apelamos al pasado para explicar el presente y predecir el futuro.

La explicación intencional.

Característica que diferencia a las ciencias sociales de las ciencias naturales. Explicar la conducta intencionalmente es equivalente a demostrar que es conducta intencional, es decir, conducta realizada para lograr una meta. Explicamos una acción intencionalmente cuando podemos especificar el estado futuro que se pretendía crear. Evidentemente, no estamos explicando la acción en términos de un estado futuro: el explanandum no puede preceder al explanans y, el futuro estado deseado puede no producirse por una cantidad de razones. Algunas intenciones pueden ser intrínsecamente irrealizables y, no por ello dejarán de ser mencionadas en la explicación.

Explicación intencional, racionalidad y ciencia.

Se caracteriza como razón a las capacidades de reflexión y lenguaje; típicamente y, por consiguiente, racional se dice del poseedor de dichas capacidades, y a la maduración de las mismas. Otro sentido de racional se dice de determinadas creencias, decisiones, acciones y conductas de los humanos. Aquí la racionalidad presupone el uso de razón, condición necesaria pero no suficiente. En este sentido la racionalidad no es una facultad, sino un método, si bien su aplicación presupone ciertas facultades.

Racionalidad de la praxis.

Una primera condición de la racionalidad en la praxis es tener conciencia de los fines o metas propias. Pero evidentemente no basta con el saber de lo que se quiere para comportarse racionalmente. Por ello, un segundo rasgo de esta

racionalidad es el conocer, en la medida de lo posible, los medios necesarios para la obtención de los fines perseguidos. Pero, la conciencia de fines y la ciencia de medios no bastan para caracterizar este tipo de racionalidad. Además, se exige un factor esencialmente práctico que sólo se manifiesta en la acción. Por ello, otro rasgo es el poner en obra al menos en la medida de lo posible los medios necesarios para conseguir los fines perseguidos. Estos fines que perseguimos, con frecuencia, son de diferente orden. Existen, pues, fines intermedios y fines últimos o, cuanto menos, podemos hacer esta distinción.

La formación de explicaciones en Economía.

Para Blaug (1980), la Economía es una ciencia peculiar, distinta por ejemplo a la física, porque se dedica al estudio del comportamiento humano y, por tanto, invoca como «causas de las cosas» a las razones y motivos que mueven a los agentes humanos; se diferencia igualmente de la sociología o la ciencia política, por ejemplo, porque, en cierta medida, logra proporcionar teorías deductivas rigurosas sobre las acciones humanas, cosa que prácticamente no ocurre en esas otras ciencias del comportamiento. En definitiva, las explicaciones del economista se caracterizan en su esencia por ser intencionales, aunque coexistan otras modalidades de explicación.

John Stuart Mill, junto con todos los demás escritores de la tradición clásica, apelaba fundamentalmente a los supuestos para juzgar la validez de las teorías, mientras que los economistas modernos apelan básicamente a las predicciones. Esto no significa que los autores clásicos se desinteresasen de las predicciones; obviamente, estando como estaban implicados en la política, no podrían evitar el hacer predicciones. Más bien creían que, así como los supuestos verdaderos han de generar conclusiones verdaderas, los supuestos súper simplificados, como los del homo o economicus, los rendimientos decrecientes para un estado invariable de la tecnología, una oferta de trabajo infinitamente elástica para una tasa salarial determinada, etc.,

John Elliot Cairnes, discípulo de Mill, se muestra mucho más dogmático al negar que las teorías económicas puedan ser refutadas por simple comparación de sus implicaciones con los hechos. Para Cairnes, las leyes económicas pueden ser refutadas únicamente si se demuestra, o bien que los principios y condiciones supuestas no existen, o bien si las tendencias que la ley deduce no se siguen como consecuencia necesaria de los supuestos de la misma.

Terence Hutchison estableció en su obra *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* (1938) el criterio fundamental de que las proposiciones económicas que aspirasen al estatus de «científicas» deberían ser susceptibles, al menos en teoría, de contrastación empírica interpersonal. Así, la principal prescripción metodológica de Hutchison es que la investigación científica en Economía debería dedicarse únicamente a las proposiciones empíricamente contrastables. Pero, como nos dice Blaug, omite clarificar si esta exigencia se refiere a los supuestos o a las predicciones de la teoría económica o a ambos.

Los críticos de Friedman argumentan que:

- a) las predicciones fiables no son la única prueba relevante a la hora de evaluar la validez de una teoría y, si lo fuesen, sería imposible distinguir entre las correlaciones genuinas y las espúreas;
- b) la evidencia directa respecto de los supuestos no es necesariamente más difícil de obtener que los datos referentes al comportamiento de los mercados que son necesarios para contrastar las predicciones, o mejor, que los resultados que obtenemos al examinar los supuestos no son más ambiguos que los que se obtienen al contrastar las predicciones;
- c) los intentos de contrastar los supuestos pueden proporcionar importantes intuiciones que serán de ayuda a la hora de interpretar los resultados de las contrastaciones de las predicciones;
- d) si a lo único que podemos aspirar es a la contrastación de las implicaciones de teorías basadas en supuestos que claramente se contradicen con los

hechos, deberíamos exigir contrastaciones realmente severas de dichas teorías.

Los economistas que pertenecen a la corriente principal del pensamiento neoclásico predicán la importancia de someter las teorías a la contrastación empírica, pero raramente mantienen en la práctica sus normas metodológicas declaradas. La elegancia analítica, la economía de medios teóricos y la mayor ampliación posible de aplicabilidad conseguida por medio de simplificaciones cada vez más heroicas han merecido con frecuencia una mayor prioridad que la capacidad predictiva y la significación respecto a cuestiones de política. Es un falsacionismo inocuo el rasgo de la filosofía de la ciencia imperante en la Economía moderna.

Los economistas neoclásicos se opusieron a la crítica metodológica de la escuela histórica. Se mantuvieron firmes en su propio enfoque deductivo y *a priori* y -aun haciendo algunas alabanzas de la utilidad del conocimiento fáctico e histórico en el curso del debate en la práctica no realizaron ni el más mínimo cambio en su metodología básica.

CRECIMIENTO, ACUMULACIÓN Y TENDENCIAS PROFUNDAS: LA ECONOMÍA POLÍTICA.

La perspectiva clásica proporcionó una nueva orientación a la discusión económica, aunque en parte, esta visión puede entenderse e interpretarse como una extensión de las investigaciones iniciadas por sus inmediatos predecesores (mercantilistas y fisiócratas). Los economistas clásicos continuaron con algunos de los problemas, como por ejemplo la importancia del excedente económico, pero le dieron otra interpretación. Muchos de los sistemas de ideas económicas y conceptos que se pueden encontrar en la actualidad beben en algún sentido de la tradición clásica o de sus ramificaciones. Por estas razones iniciamos nuestro análisis de los lenguajes económicos con el enfoque clásico. Enfoque que

encuentra sus fundamentos conceptuales en los trabajos de A. Smith, D. Ricardo, J.S. Mill y K. Marx.

Adam Smith.

Adam Smith como el padre de los economistas, recoge una indudable verdad: de Smith parten todas las líneas de la búsqueda sucesiva; lo que realmente interesa de este pensador es el haber orientado casi todos los problemas que debían ser objeto de reflexión sucesiva y, sobre todo, de haber acercado de modo impresionante la plena comprensión de la propia naturaleza de la nueva económica.

Adam Smith escribió en los albores de la Revolución industrial, vivió en medio de esa etapa de empresa capitalista que se ha conocido con el nombre de «sistema doméstico». En las ciudades y villas del continente europeo persistía aún el sistema de gremios y la agricultura conservaba la supremacía sobre el resto de las ocupaciones. Sin embargo, en Gran Bretaña, el desarrollo industrial y comercial había progresado considerablemente. Para Ferguson (1938), el fenómeno más destacado en la industria fue que el artesano, en general, había dejado de ser mercader y se convirtió tan sólo en productor.

Smith, profesor de Filosofía Moral en el Colegio de Glasgow, impartía un curso que se dividía en cuatro partes. La primera trataba de la teología natural, la segunda de la ética, la tercera de la justicia y la cuarta de lo que llegó a conocerse como Economía Política. Su primera publicación, La teoría de los sentimientos morales, representa la segunda parte de este curso; mientras que la Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones es, en gran medida, una elaboración de sus clases sobre cuestiones de Economía Política.

Smith y el crecimiento económico.

“Los mayores adelantamientos en las facultades o principios productivos del trabajo, y la destreza, pericia y acierto con que éste se aplica y dirige en la sociedad, no parecen efectos de otra causa que de la división del trabajo mismo.” (Smith, 1775). “Esta división del trabajo se entenderá más fácilmente considerando el modo con que interviene en ciertas manufacturas particulares. Especialmente en aquellas grandes manufacturas destinadas a proveer a una demanda relativamente significativa y que emplea un número tan grande de operarios”. Smith pone como ejemplo la fábrica de alfileres:

“... en el estado en que hoy día se halla este oficio no sólo es un artefacto particular la obra entera o total de un alfiler, sino que incluye cierto número de ramos, de los cuales cada uno constituye un oficio distinto y peculiar. Uno tira el metal o alambre, otro lo endereza, otro lo corta, el cuarto lo afila, el quinto lo prepara para ponerle la cabeza; y el formar ésta requiere dos o tres distintas operaciones; el colocarla es otra operación particular; es distinto oficio el blanquear todo el alfiler; y muy diferente, también, el de colocarlos ordenadamente en los papeles. Con que el importante negocio de hacer un alfiler viene a dividirse en dieciocho o más operaciones distintas, las cuales en unas ocasiones se forjan por distintas manos y en otras una mano sola forma tres o cuatro diferentes. ..., estas... personas podrían hacer cada día más de cuarenta y ocho mil alfileres,... Pero si éstos hubieran trabajado separada e independientemente, ..., ninguno ciertamente hubiera podido llegar a fabricar veinte alfileres al día, y acaso ni aún uno solo, ...”

Para Smith, en todas las demás manufacturas y artefactos, los efectos de la división del trabajo son muy semejantes a los de este oficio frívolo, aunque en muchas de ellas ni éste puede admitir tantas subdivisiones ni reducirse a una sencillez tan exacta de operaciones. La agricultura por su naturaleza no admite

tantas subdivisiones del trabajo, ni hay entre sus operaciones una separación tan completa como entre las manufacturas.

El análisis del valor y de la distribución.

La importancia atribuida al mercado como regulador de la división del trabajo, exigía una explicación de la naturaleza del proceso económico y, especialmente, una determinación del valor. Smith, en este sentido, distingue entre valor en uso y valor en cambio: “la palabra *valor* tiene dos distintas inteligencias; porque a veces significa la utilidad de algún objeto particular, y otras aquella aptitud o poder que tiene para cambiarse por otros bienes a voluntad del que posee la cosa” (Smith, 1776). Y, para investigar los principios que regulan el valor permutable, investiga, en primer lugar, cuál es la medida real de dicho valor; en segundo lugar, cuáles son los componentes del precio real; y, en tercer lugar, las circunstancias diferentes que provocan modificaciones en el mismo.

“El valor real de todas las distintas partes componentes del precio de las cosas viene, de esta suerte, a medirse por la cantidad del trabajo ajeno que cada una de ellas puede adquirir, o para cuya adquisición habilita al dueño de la cosas. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte de precio que se resuelve en él, sino de las que se resuelven en ganancias del fondo y renta de la tierra. “En toda sociedad, pues, el precio de las cosas se resuelve por último análisis en una u otra de estas partes, o en las tres a un tiempo, y todas tres entran en la composición de aquel precio con más o menos ventajas, o con más o menos parte en él, según los progresos o adelantos de la sociedad.”

Para Smith, el trabajo es la medida real del valor en cambio de toda clase de mercancías. Y, la cantidad de trabajo, que equilibradamente una mercancía puede disponer, está determinada por el «precio natural» de la propia mercancía, es decir, por aquel precio que corresponde a las tasas naturales del salario, del

beneficio y de la renta. Evidentemente, las tasas naturales del salario, del beneficio y de la renta son también valores de los que sería necesario precisar por qué están, a su vez, determinados. Por ello, no se consigue formular una teoría del valor de cambio que satisfaga aquel requisito formal esencial que consiste en determinar los valores a partir de elementos que no dependen ellos mismos de los valores. En este sentido, como dice Napoleoni, la teoría del valor de Smith es un fracaso.

La política económica en Adam Smith.

En opinión de Barber (1967), el conjunto de conceptos e ideas económicas de Adam Smith y sus actitudes hacia la política económica formaban parte de un todo. Consideraba el crecimiento económico como el fin básico, cuya deseabilidad estaba más allá de todo disputa.

En su análisis general de las funciones propias del Estado, Smith dejó bien claro que restringiría las actividades del gobierno. De acuerdo con el sistema de la libertad natural, el soberano tiene únicamente tres deberes: primero, el deber de proteger a la sociedad de la violencia y la invasión de sociedades independientes; segundo, el deber de establecer una administración de justicia exacta; y, tercero, el deber de erigir y mantener ciertas instituciones públicas y determinadas obras públicas.

David Ricardo.

Con Ricardo, la Economía política pierde la inclinación empírica que había sido tan característica del sistema de Adam Smith, y se vuelve más austera y abstracta. La elevada abstracción del análisis de Ricardo puede ser fruto de su excesiva preocupación por el largo plazo y tuvo como consecuencia un cambio en aspectos formales del lenguaje utilizado. Esta preocupación se pone claramente de manifiesto en una carta de éste a Malthus fechada en 1817:

“Una causa importante de diferencia entre nuestras opiniones sobre los temas que hemos discutido tan a menudo es que tú tienes siempre en tu mente los efectos inmediatos y temporales de los cambios concretos mientras yo, por el contrario, dejo completamente de lado estos efectos inmediatos y temporales, para fijar toda mi atención en el estado permanente de las cosas, que resultará de ellos. Quizá tú das demasiada importancia a estos aspectos temporales, mientras yo estoy demasiado dispuesto a minusvalorarlos”.

En esta obra, como generalmente se reconoce, se encuentra la esencia de una parte significativa del pensamiento de Ricardo, el cual tratará de desarrollar más ampliamente en los *Principios de economía política y tributación*. Esta parte de las ideas de Ricardo puede encontrarse sucintamente recogida en una carta de octubre de 1814 que Ricardo dirigió a Malthus:

La acumulación de capital está quizá preparando el terreno para unos beneficios permanentemente decrecientes. Me parece importante averiguar cuáles son las causas que pueden ocasionar un alza en el coste del producto bruto, ya que los efectos que tendría dicha alza sobre los beneficios serían diametralmente opuestos. El alza en el coste del producto bruto puede ser ocasionada por una gradual acumulación de capital que, al crear nueva demanda de trabajo, estimulará probablemente el crecimiento de la población y promoverá en consecuencia el cultivo o la mejora de tierras inferiores; esto no hará que aumenten los beneficios, sino que disminuyan, ya que, no sólo se elevará el nivel de los salarios sino que se emplearán más trabajadores que no darán lugar a un aumento proporcional del producto bruto.

La producción total está determinada enteramente por condiciones técnicas, pero su división en renta, beneficios y salarios es determinada por la interacción de

factores técnicos, económicos y demográficos. La renta es determinada por factores técnicos (diferente fertilidad de la tierra), los cuales tienen como

consecuencia que sucesivas aplicaciones de trabajo a la misma cantidad de tierra rindan cantidades de producto cada vez menores (rendimientos decrecientes). La renta no entra en la teoría del valor de Ricardo, es una detracción del producto total. El valor de las mercancías está determinado por la cantidad de trabajo empleada sobre la tierra marginal, ésta es aquella porción de tierra que no rinde renta.

Teoría del valor en Ricardo.

El término valor, al igual que en Adam Smith, tiene dos sentidos: *valor de uso* *valor de cambio*. “Poseyendo utilidad, las cosas derivan su valor en cambio de dos causas: de su escasez y de la cantidad de trabajo necesaria para obtenerlas”. Sin embargo, la relevancia de unas y otras es radicalmente distinta.

“Existen algunas cosas cuyo valor está determinado solamente por su escasez. Ningún trabajo puede aumentar su cantidad y, por consiguiente, su valor no puede ser reducido aumentando la oferta... Su valor es enteramente independiente de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas, y varía según el grado de riqueza y las inclinaciones de los que desean poseerlas.” “Estas cosas, sin embargo, constituyen una parte muy pequeña de la masa de artículos que se cambian diariamente en el mercado. La gran mayoría de estas cosas que son objeto de deseo se obtienen por medio del trabajo; y pueden ser multiplicadas no sólo en un país, sino en muchos, casi sin límite alguno, si estamos dispuestos a emplear el trabajo necesario para obtenerlas.” “Así, pues, al hablar de las cosas, de su valor en cambio y de las leyes que regulan sus precios respectivos, nos referimos siempre a aquéllas cuya cantidad puede ser aumentada por el esfuerzo de la industria humana y en cuya producción la competencia actúa sin restricciones.” (Ricardo, 1821).

La Economía política ricardiana tiene en la producción los cimientos sobre los cuales se desarrolla todo su esquema analítico. Como nos recuerda Pasinetti

(1974), la teoría del valor ricardiana descansa fundamentalmente en los costes de producción medidos en unidades de trabajo. Ricardo se preocupa exclusivamente de las mercancías que resultan de un proceso de producción; y de estas mercancías lo que le preocupa no es el precio efectivo o de mercado que resulta de desviaciones accidentales y temporales; por contra, el centro de su preocupación es el «precio natural y primario», derivado de las condiciones técnicas de producción. Estas condiciones técnicas remitían a la cantidad de trabajo incorporado en la producción de las distintas mercancías. El valor (natural) relativo entre dos mercancías está en proporción directa a la relación del trabajo incorporado.

Ricardo y los economistas posteriores.

Una de las grandes lagunas del esquema Ricardiano era la ausencia de una teoría de la demanda. Ricardo aceptaba el cumplimiento de la ley de Say. Él y los economistas clásicos tenían que ser criticados en el mismo momento en que los economistas volcasen su atención a los problemas conectados con la demanda. Esta crítica, como expone Pasinetti (s.d.), no supuso una corrección de los planteamientos clásicos en ese punto, sino que en vez de ello, supuso un desplazamiento a un tipo de problemas totalmente distintos: los relacionados con aquellos bienes escasos y la generalización de su principio al conjunto de situaciones económicas. Y esta nueva orientación propició el surgimiento de nuevos conceptos y, en general, de un nuevo marco conceptual.

La política económica como base del análisis económico: D. Ricardo.

La contribución más importante de David Ricardo sobre política económica se centro en las Leyes de Cereales. Ricardo, al abogar por su abolición, se vio en la necesidad de desarrollar todo un esquema analítico y conceptual que pudiese justificar los mismos dados los perniciosos efectos que, en su opinión, tenían dichas leyes sobre el conjunto de la economía. Es decir, Ricardo, al oponerse a las Leyes de Cereales, no simplemente estaba luchando a favor de la libertad de comercio y de movimiento de recursos, sino que consideraba que afectaban a las posibilidades de una expansión económica estable.

La posición de Ricardo, en cuestiones monetarias, era *bullonista*. Mantuvo que la oferta monetaria interna debería quedar ligada estrictamente con la reserva de oro del país. En este contexto, la emisión de billetes de un país que sufriera una pérdida de oro, a través de un saldo comercial desfavorable, se contraería automáticamente. Una reducción de la oferta monetaria tendería a deprimir el nivel de precios, induciendo así reajustes en el comercio exterior. Las exportaciones del país deficitario se harían más atractivas en el mercado internacional, mientras que, al declinar los precios de los productos interiores, las importaciones se verían dificultadas. Respecto a las cuestiones tributarias, Ricardo las analizaba a partir de su incidencia sobre el crecimiento económico. Aunque contrario, en términos generales, a una intervención gubernativa en economía, reconocía ciertas funciones estatales como necesarias y que solamente podían ser realizadas por los gobiernos.

John Stuart Mill.

A diferencia de muchos de sus predecesores, J.S. Mill (1803-73) dejó su huella no sólo en el campo de la Economía, sino también los de la Filosofía y la Ciencia Política. Sus trabajos en tan amplios campos resultaron de una precoz educación diseñada por su padre, J. Mill. Como reconoce el propio J.S. Mill en su *Autobiografía*, publicada después de su muerte, antes de los quince años ya había leído y discutido a los clásicos griegos y a los economistas políticos de la época. A esta temprana formación intelectual hay que añadirle un segundo rasgo: la gran apertura y flexibilidad de su pensamiento. J.S. Mill irá incorporando a lo largo de su vida intelectual elementos procedentes de diversas ramas del saber, también realizará un recorrido por posiciones intelectuales claramente enfrentadas: desde el utilitarismo de Bentham al conservadurismo de Coleridge y el positivismo de Comte. De cada uno de ellos tomará una parte y rechazará otras, aunque su proceder sea de un acercamiento inicial y un posterior alejamiento, cuando no de un claro enfrentamiento. Junto a ello, hay que añadir su interés por las cuestiones prácticas.

Mill puede aparecer como un reformista social y un posibilista del desarrollo capitalista. En este punto, hay que tener presente que el mundo económico que conoció J.S. Mill había sufrido un cambio considerable desde la situación a la que se enfrentase por ejemplo Ricardo.

La producción y la distribución.

En las observaciones preliminares de sus *Principios*, J.S. Mill destaca como uno de los rasgos del mundo económico en que le tocó vivir el hecho que:

“... las modernas comunidades industriales, difieren mucho unas de otras en todas esas particularidades que les son características. Aunque muy ricas en comparación con épocas anteriores, lo son en grado muy diferente. Aun entre aquellos países con justicia considerados como los más ricos, algunos han hecho un uso más completo de sus recursos productivos, y han obtenido, en proporción a su extensión territorial, un producto mucho mayor que otros; y no sólo difieren en la cantidad de riqueza, sino también en la rapidez del crecimiento de ésta. Las diferencias en la distribución de la riqueza son todavía mayores que en la producción. Existen grandes diferencias en la situación de las clases más pobres de los diferentes países y en el número relativo y la opulencia de las clases que están por encima de los más pobres.” (Mill, 1909).

Del estado estacionario.

La tendencia a un estado estacionario en la vida económica en su vertiente de límites al crecimiento económico también es un aspecto destacado por un grupo reciente de economistas. Son aquellos que se pueden agrupar bajo la denominación de Economía ecológica. Algunos de estos autores se refieren a Mill y a los economistas políticos clásicos a la hora de destacar antecesores. Para éstos y para los economistas ecológicos, el estado estacionario aparece como un problema, mientras que Mill quería alejarse de esta visión y, por ello fue y será criticado.

Frente a ésta, la posición de Mill queda recogida en la siguiente cita de sus Principios:

“Casi no será necesario decir que una situación estacionaria del capital y de la población no implica una situación estacionaria del adelanto humano. Sería más amplio que nunca el campo para la cultura del entendimiento y para el progreso moral y social; habría las mismas posibilidades de perfeccionar el arte de vivir, y hay muchas más probabilidades de que se perfeccione cuando los espíritus dejen

de estar absorbidos por la preocupación constante del arte de progresar. Incluso las artes industriales se cultivarían con más seriedad y con más éxito, con la única diferencia de que, en vez de no servir sino para aumentar la riqueza, el adelanto industrial produciría su legítimo efecto: el de abreviar el trabajo humano. Han

permitido que una población más numerosa viva la misma vida de lucha y reclusión, y que hagan fortuna un número mayor de fabricantes y otras personas. Han aumentado las comodidades de las clases medias. Pero no han empezado a realizar esos grandes cambios en el destino humano, que pueden y deben llevar a cabo. Sólo cuando, además de instituciones justas, la previsión juiciosa guíe el crecimiento de la humanidad, podrán convertirse en propiedad común de todas las razas humanas las conquistas hechas sobre las fuerzas de la naturaleza por la inteligencia y la energía de los descubridores científicos, y servir para elevar y mejorar la vida de la humanidad.” (Mill, 1909).

J.S. Mill y la política económica.

Las posiciones de Mill respecto a la política económica diferían significativamente de las de sus antecesores. Trazó un programa de mayor intervención pública en la economía. Al igual que sus predecesores, otorgaba importancia a la actuación estatal en la educación. Y, como estos, criticó la administración de un subsidio de pobreza porque tenía efectos desafortunados sobre la movilidad de la mano de obra y su asignación a los usos socialmente más eficaces.

Marx y la teoría económica.

“La mayor parte de las creaciones del intelecto o de la fantasía desaparecen para siempre después de un intervalo de tiempo que varía entre una hora de sobremesa y una generación. Con otras, sin embargo, no ocurre así. Sufren

eclipses, pero reaparecen de nuevo; y no como elementos anónimos de un legado cultural, sino con su ropaje propio y con sus cicatrices personales que pueden verse y tocarse. Podemos llamar a éstas las grandes creaciones, definición que tiene la ventaja de enlazar la grandeza con la vitalidad. Tomada en este sentido,

tal es indudablemente la calificación que hay que aplicar al mensaje de Marx.” Con estas palabras inicia Schumpeter (1954) el tratamiento de “La doctrina marxista” en su obra *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*.

Marx, en opinión de Schumpeter, recoge distintas personalidades que denomina como «profeta», «sociólogo», «economista» y «maestro». De todas ellas nuestros intereses, naturalmente, se centran en el economista y en su contribución a las ideas económicas y a la elaboración de un nuevo lenguaje económico. En este punto, la opinión de la profesión no puede ser más enfrentada. Para unos, como Blaug (1984), sus ideas carecen de carácter científico, a pesar de dedicar, en su obra de 1980, casi cien páginas a la economía marxista.

Para otros, en sus obras se encuentran los elementos esenciales para una auténtica comprensión de la realidad económica capitalista.

Tras un análisis crítico, Schumpeter (1954) cierra el estudio de Marx economista diciendo:

“Primero: la obra de Marx, desde el punto de vista exclusivo del análisis económico, no puede ser considerada como un éxito absoluto; y segundo: que si se considera desde el punto de vista de las contribuciones teóricas audaces, no puede decirse que sea por completo un fracaso.” “..., aunque Marx se equivocó frecuentemente..., sus críticos estuvieron muy lejos de tener siempre razón.

“..., debe apuntarse también en su favor la contribución que hizo, tanto crítica como positiva, a un gran número de problemas particulares. “... existe, en verdad, en la obra de Marx una importante contribución, capaz de compensar por si sola

todas sus deficiencias teóricas. En el análisis marxista, a través de todo cuanto hay de erróneo e incluso de acientífico, fluye una idea fundamental cuya corrección y carácter científico es indudable: la idea de una teoría entendida no simplemente como un número indefinido de modelos particulares inconexos o como lógica de las magnitudes económicas en general, sino como secuencia real de tales modelos, esto es, una teoría que pretende explicar cómo el proceso económico, a impulsos de su propia energía interna, se desarrolla en el tiempo histórico, produciendo en cada instante una situación concreta que por sí misma tiende a determinar la situación que ha de sucederla. De este modo, el autor de tantas concepciones erróneas vino también a ser el primero en concebir lo que aún hoy sigue siendo la teoría económica del futuro, para construir la cual estamos aún acumulando piedras y argamasa, esto es, datos estadísticos y ecuaciones funcionales.”

Marx y sus antecesores.

En el pensamiento económico de Marx, si bien forjado a partir de múltiples y meticulosas lecturas, sobresale la influencia de Ricardo. Como teórico fue discípulo de Ricardo.

“Y esto, no sólo por el hecho de que tomase las tesis de Ricardo como punto de partida para su propio razonamiento, sino también porque fue precisamente a través de Ricardo como aprendió a teorizar. Siempre se sirvió de los instrumentos analíticos creados por Ricardo, y todos los problemas teóricos que se le plantearon procedían de las dificultades que encontró a lo largo de su profundo estudio de la obra de éste y de las sugerencias para ulteriores investigaciones que de la misma extrajo.” (Schumpeter, 1954). Aunque pueden encontrarse grandes diferencias en lo que respecta a las expresiones, al método de deducción y a las implicaciones sociológicas, la tesis conceptual que sostiene Marx en el ámbito del

valor es la misma que Ricardo: la teoría del valor trabajo como trabajo incorporado.

Pese a su hostilidad hacia la Economía clásica, hizo suya una gran parte de la estructura analítica de ésta. Reelaboró las categorías conceptuales clásicas, las modificó y les prestó nuevos significados, pero el núcleo central de su sistema lo heredó de los economistas políticos clásicos (Barber, 1967).

Los nuevos conceptos (marxistas).

Marx se apropió de los conceptos clásicos del valor trabajo y del valor de los bienes y con ellos, se equipó para ofrecer una interpretación alternativa de la producción y la distribución en la sociedad capitalistas. Extendió la teoría del a la propia fuerza de trabajo: su valor estaba basado en el trabajo incorporado requerido para su subsistencia y adiestramiento. Pero sobre la base de estos conceptos incorporó otros nuevos: la *fuerza de trabajo* es la capacidad potencial de trabajar en unas condiciones determinadas durante un número de horas determinado. Ésta es la mercancía que vende el trabajador. Pero el capitalista adquiere, en el mercado, el *valor de uso* de la fuerza de trabajo (disponibilidad del tiempo de trabajo del trabajador, estipulado entre las partes). Existe una diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo (v) y el valor de uso (l) a favor de ésta, la cual es el origen de la *plusvalía* (s). Y, la relación de esta plusvalía con el valor de la fuerza de trabajo da lugar a *la tasa de explotación* (e).

La dinámica en la Economía marxista.

El mecanismo de acumulación bajo el capitalismo podría explicarse en su origen por la creación de plusvalía y por las presiones sobre los capitalistas para reinvertir una parte sustancial de la misma. La relevancia de la producción de plus valor como mecanismo que posibilita la acumulación será abandonada por los economistas marginalistas. Estos, al dejar de considerar la producción como el problema clave de la economía capitalista y sustituirlo por el de asignación (óptima

de recursos), dejarán de prestar atención a esa parte intermedia del circuito económico.

Consiguientemente, se dejará de prestar atención a las formas que irá revistiendo bajo el capitalismo el proceso de trabajo, y la conexión de éste con la dinámica de la acumulación.

LA ESTÁTICA Y EL EQUILIBRIO: LA ECONOMÍA MARGINALISTA.

La teoría económica marginalista consiguió, en opinión de Blaug (1986), mayor generalidad y economía de razonamiento al explicar, sobre la base de un solo principio, tanto los precios de los factores como los del producto. Abarcó tanto los bienes reproducibles como los no reproducibles, tanto los costes constantes como los costes variables. Pero, en ocasiones, se tornó más restrictiva que la economía clásica.

“... por ejemplo, consideró la oferta de trabajo como un dato. Además, su jactancia de una mayor economía de medios teóricos fue reduciéndose poco a poco en las décadas subsiguientes. La contribución de Böhm-Bawerk a la teoría del interés puede reducirse a la proposición de que el mercado de capital presenta problemas únicos, a causa de la omnipresencia del factor descuento temporal. Marshall observó y estudió las «particularidades del trabajo».

En cada caso se aducen elementos especiales, ausentes en la mayoría de los mercados de productos, para explicar las características de los mercados de trabajo y de capital. Estas dificultades desaparecen en su mayor parte cuando la oferta de recursos es un dato al empezar el análisis. Pero, tan pronto, como abandonamos el reino del análisis a corto plazo y nos adentramos en las cuestiones clásicas de la acumulación de capital y crecimiento de la población, la pretensión de que la teoría de la distribución no es sino un aspecto particular de la teoría del valor parece tener solo significación formal.” (Blaug, 1968).

La vertiente anglosajona del marginalismo: William Stanley Jevons.

Nacido un año después de la muerte de Malthus, y sólo siete años mayor que Marshall, William Stanley Jevons no recibió, a diferencia de muchos de sus antecesores y contemporáneos, una formación en ciencias morales, sino en matemáticas, biología, química y metalurgia.

Para mostrar las diferencias entre el análisis de Jevons y el de sus predecesores, baste tomar la siguiente cita de la *Teoría de la Economía política*:

El hecho es que el trabajo una vez consumido no influye sobre el valor futuro de ningún artículo: desaparece y se pierde para siempre. En el comercio, el pasado es siempre pasado, y cada vez partimos de cero, estimando los valores de las cosas a la luz de su utilidad futura. La industria es esencialmente prospectiva, nunca retrospectiva, y es raro que el resultado de una empresa coincida exactamente con las primeras intenciones de sus promotores. Pero, si bien el trabajo no es la causa determinante del valor, es, en gran número de casos, la circunstancia determinante, en el modo siguiente: El valor depende únicamente del grado final de utilidad. ¿Cómo podemos modificar este grado de utilidad? Teniendo mayor o menor cantidad de mercancías para consumir. ¿Y cómo obtener una cantidad mayor o menor de ellas? Consumiendo más o menos trabajo al hacer provisión de ellas. Según esta concepción, entre trabajo y valor existen dos estadios. El trabajo influye en la oferta, la oferta influye en el grado de utilidad que regula el valor, o la relación de intercambio.

Para que no haya posibilidad de error sobre esta serie importantísima de relaciones, la repetiré en forma tabular, como sigue:

- *El coste de producción determina la oferta;*
- *La oferta determina el grado final de utilidad;*
- *El grado final de utilidad determina el valor.*

La escuela austriaca: Carl Menger.

A propósito de Carl Menger, Friedrich A. Hayek (1935) decía: “La historia de la economía política es rica en ejemplos de precursores olvidados, cuya obra no despertó ningún eco en su tiempo y que sólo fueron redescubiertos cuando sus ideas más importantes habían sido ya difundidas por otros. Es también rica en notables coincidencias de descubrimientos simultáneos y de singulares peripecias de algunos libros. Pero difícilmente se encontrará en esta historia, ni en la de ninguna otra rama del saber, el ejemplo de un autor que haya revolucionado los fundamentos de una ciencia ya bien establecida y haya conseguido por ello general reconocimiento y que, a pesar de todo, haya sido tan desconocido como Carl Menger. Apenas si existen casos paralelos al de los *Principios*, que tras haber ejercido un influjo firme y permanente hayan tenido, debido a causas totalmente accidentales, tan limitada difusión.” Por su parte, Joseph A. Schumpeter (1954) nos dirá que “Menger... pertenece al género de aquellos que han sido capaces de demoler la estructura preexistente de una ciencia para asentarla sobre fundamentos totalmente nuevos.”

La escuela de Lausana: Léon Walras.

Descubrió que la curva de demanda de éste, que representa en función del precio las cantidades demandadas, sólo es aplicable estrictamente al intercambio de dos bienes, pero que en el caso de más de dos ofrece únicamente una aproximación.

Por su parte, al principio se limitó al primer caso y se ocupó de deducir con toda exactitud la curva de oferta de uno de los bienes a partir de la curva de demanda del otro; al llegar aquí, dedujo los precios de equilibrio de cada uno de ellos a partir del punto de intersección de sus dos curvas. Partiendo de éstas, que se refieren a las cantidades totales de los bienes considerados en el mercado en cuestión, determinó la demanda individual y las curvas de utilidad para las cantidades correspondientes a cada unidad económica particular, llegando así al concepto de utilidad marginal, pilar fundamental de su sistema.

Alfred Marshall.

Para Keynes, Marshall fue el primer gran economista de «pura sangre» que existió, el primero que consagró su vida a la construcción de la Economía como ciencia en sí, asentada en fundamentos propios, y con el mismo alto nivel de precisión científica de la física o la biología. Pero, más aún, resultó imposible que, después de él, la Economía volviera a convertirse en una de tantas materias del bagaje del estudioso de filosofía moral, en una de tantas ciencias morales. Marshall no quedó satisfecho hasta que alcanzó una victoria completa en 1903 con la creación de una facultad y un *tripo* separado para la Economía y las materias afines de ciencia política. Y, ello a pesar de que llegó inicialmente a la Economía a través de la Ética, como él mismo reconoció en un esbozo retrospectivo de su historia intelectual que tomamos de Keynes (1972):

“De la metafísica pasé a la ética y vi que no era fácil la justificación de las condiciones existentes de la sociedad. Un amigo, gran lector de obras de lo que entonces se llamaban ciencias morales, repetía una y otra vez: «¡Ah!, si supieras algo de Economía política, no hablarías así!». De modo que leí la Economía política de Mill y quedé entusiasmado. Tenía dudas sobre la justificación intrínseca de la desigualdad, no tanto de las comodidades materiales, cuanto de la

oportunidad. *Luego, durante las vacaciones, visité los barrios más pobres de diversas ciudades y recorrí una calle tras otra mirando los rostros de los más humildes. Inmediatamente después decidí abordar con todas mis energías el estudio de la Economía política”*

Los Principios.

Los *Principios* constituyen un estudio de la teoría estática microeconómica, pero recuerda continuamente al lector que ésta no puede captar las cuestiones vitales de la política económica. Para Marshall era necesaria una «biología económica»: el estudio del sistema económico como un organismo que en el tiempo histórico. Por esta razón, esta obra está llena de comparaciones entre el mundo económico, el mundo físico y el mundo biológico. Sirva como ejemplo la siguiente cita extraída de sus *Principios*:

“existe, al menos, una unidad fundamental de acción entre las leyes de la Naturaleza en el mundo físico y en el moral. Esta unidad central se manifiesta en la regla general, que tiene pocas excepciones, de que el desarrollo del organismo, ya sea social o físico, envuelve una subdivisión siempre creciente de funciones entre sus diferentes partes, por un lado, y una más íntima relación entre ellos, por otra. Cada parte se basta cada vez menos a sí misma, depende cada vez más de las restantes partes, de modo que cualquier desorden que se produzca en una de las partes de un organismo altamente desarrollado afectará también a todas las demás.”

Marginalidad y sustitución:

Este concepto de marginalidad se extendió más allá del original campo de la utilidad para describir el punto de equilibrio en condiciones dadas de todo factor

económico que pueda ser susceptible de pequeñas variaciones respecto a un valor dado, o en su relación funcional a un valor dado.

La noción de sustitución se introdujo para describir el proceso mediante el cual se restablece o alcanza el equilibrio. La idea de sustitución marginal no era aplicable únicamente a las alternativas de consumo, también existían dichas alternativas entre los factores de producción. Este modo de proceder obtuvo resultados extraordinariamente fecundos.

Sustituibilidad, producción y tiempo lógico

La sustituibilidad conecta con la teoría de la producción marshalliana. Ésta recogía dos cuestiones: el modo en que cada productor combinaría los factores productivos; y, el ajuste que el empresario llevaría a cabo si se alteraran las condiciones del mercado.

Economías internas y externas, empresa y elasticidad

De acuerdo a Marshall la economía interna y economía externa serán sumamente fructíferas en campos como la Economía del bienestar, la Economía regional y urbana y la Economía industrial.

Las economías internas, tienen consecuencias no sólo sobre la estructura industrial de la economía, sino también sobre la estructura del razonamiento económico marginalista. La presencia de economías internas de escala hace incompatible que las empresas operen en régimen de competencia perfecta.

Partiendo de la suposición de que las curvas de oferta de las empresas individuales son *independientes* entre sí, se llega a la conclusión de que las industrias con costos decrecientes no pueden existir en condiciones de competencia perfecta.

Marshall fue el primero en observar antes que nadie que el equilibrio competitivo puede ser compatible con las curvas de oferta descendentes si las economías externas conducen a la *interdependencia* entre las curvas de la oferta. Estas economías externas están presentes dondequiera que un aumento del producto de toda una industria hará aumentar la cantidad que cada empresa individual está dispuesta a ofrecer a cada precio, esto es, si aquél desplaza hacia la derecha la curva de oferta a corto plazo de la empresa (Blaug, 1968).

La provisión de términos al pensamiento económico por parte de Marshall, es de destacar la explícita introducción de la noción de elasticidad de la demanda. Pero para Keynes (1972), se trata de un concepto sin cuya ayuda la teoría del valor y de la distribución no podría avanzar.

DINÁMICA Y DESENVOLVIMIENTO: JOSEPH A. SCHUMPETER

Joseph A. Schumpeter (1883-1950) significó, en la Historia del Pensamiento Económico, la ruptura con la orientación doctrinaria predominante en su época.

Una primera reflexión sobre el estudio de la evolución de las Ciencias Económicas se recoge en su obra *Síntesis de la Evolución de las Ciencias Sociales y sus métodos*, posteriormente ampliada en su *Historia del Análisis Económico*.

Para Schumpeter, los dos economistas más importantes del pensamiento económico fueron Marx (desenvolvimiento del capitalismo en un sentido dinámico) y Walras (desenvolvimiento económico).

Teoría del desenvolvimiento económico

Su propósito es el “estudio de la transición de un estado de desenvolvimiento a otro”.

Por consiguiente, precisa partir de un estado estacionario, que para Schumpeter será el estado estacionario walrasiano. En una economía en tales circunstancias, no tienen lugar ni inversiones netas ni ahorro, no cambian las técnicas productivas, ni los gustos de los consumidores; no se modifican las cantidades demandadas y ofrecidas de los distintos bienes; ni los precios; la vida económica deviene siempre del mismo modo, es un continuo flujo circular. Esto resulta monótono y hasta jocosos.

Competencia y monopolio:

Este tipo de competencia tiende a eliminar los eventuales poderes de monopolio gozados por empresas menos eficientes. Se entiende que a largo plazo sólo se mantendrán aquellas posiciones monopolistas que sean renovadas de forma regular, a través de las innovaciones. Las empresas que no se adaptan a las nuevas condiciones de innovaciones no van a sobrevivir.

El proceso de desarrollo cíclico:

El proceso de desarrollo, cuya base se encuentra en la actividad de los empresarios innovadores, no ocurre de forma uniforme, sino que tiene lugar necesariamente en forma cíclica.

El desarrollo del conjunto del proceso de crecimiento y desarrollo cíclico:

Fase de auge:

Los empresarios, para innovar, deben sustraer factores productivos de los canales normales en los que, en el flujo circular, éstos se encuentran utilizados, y esto es posible por la creación de nuevo poder de compra por parte del sistema bancario. En la economía se busca producir más para hacer frente al aumento de demanda, se crea un clima de confianza que hace que el sistema bancario aparezca dispuesto a ampliar la concesión de crédito.

Fase de recesión:

Después de cierto tiempo, llegan al mercado los resultados del proceso innovación, el valor de la oferta aumenta en mayor medida que el mayor poder de compra creado precedentemente; el incremento particular de cada empresa llega al mercado casi en el mismo período de tiempo, determinando así una tendencia deflacionista.

La caída de los precios reduce el beneficio empresarial y el estímulo para la inversión e innovación. El proceso expansivo comienza a frenarse y, finalmente, se detiene. Se dan las primeras quiebras de las empresas que no han introducido las innovaciones o que tardaron en hacerlas.

EL FUTURO DEL CAPITALISMO: LOS MUROS SE DESMORONAN

Según Schumpeter el capitalismo estaba condenado a desaparecer, debido a la llamada obsolescencia de la función empresarial; en su propio desarrollo, produce una atmósfera hostil, entre otras.

Es importante resaltar que en este estado no coexiste desarrollo económico, pero no quiere decir que no se pueda dar un proceso de crecimiento. En el estado estacionario, la economía puede crecer debido a causas exógenas.

Para que un sistema pase de la situación estacionaria a una situación de desarrollo, es representado en la figura del empresario innovador, cuya actividad típica -la innovación- tiene el efecto de destruir el equilibrio del estado estacionario del flujo circular. La función del empresario es la de poner en marcha nuevas combinaciones de factores productivos, esto es, innovar; lo cual distingue al empresario del simple administrador.

Para Schumpeter, una innovación consiste en la utilización productiva de un invento. En este sentido, existen cinco tipos posibles de innovaciones:

1. Introducción de nuevos bienes o de bienes de nueva calidad.
2. Introducción de un nuevo método productivo, ya existente en un sector, que no deriva de algún descubrimiento científico.
3. Apertura de un nuevo mercado.
4. Conquista de nuevas fuentes de oferta de materias primas.
5. Establecimiento de una nueva organización en una determinada industria.

Ante la realización de una innovación, el empresario ha de vencer tres dificultades:

1. La incertidumbre.
2. La psiquis del hombre de negocios debe hacerle capaz de superar la repugnancia de la gente por realizar algo nuevo.
3. El empresario debe vencer la resistencia que el medio social puede manifestar ante sus innovaciones.

El acto empresarial consiste, pues, en la introducción de una innovación y conduce de este modo a la obtención de beneficios. La introducción de

innovaciones supone una disminución en los costes de la empresa que la ha llevado a cabo, o bien, un incremento en el precio de los bienes producidos por la empresa.

LA IMPORTANCIA DE LA DEMANDA

Plazo económico: JOHN MAYNARD KEYNES

“Sustituye el interés convencional por los mercados, y los precios individuales por una mayor atención hacia las magnitudes agregadas. Sustituye las funciones individuales de demanda por una función de demanda global, una función de consumo y una función de inversión realmente notable. Sustituye la teoría del interés convencional por la doctrina de la preferencia por la liquidez. Sustituye el supuesto de una tendencia hacia el pleno empleo por el equilibrio de subempleo. Finalmente, sustituye la hacienda pública neutral del pasado por las doctrinas intervencionistas de la moderna teoría fiscal. Las perspectivas, los instrumentos y las medidas de política económica resultan, pues, alterados.” (Lekachman, 1964).

La Teoría General:

La *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* presenta un modelo macroeconómico de una economía cerrada. El modelo implícito se compone de identidades, relaciones de comportamiento y ecuaciones. En él, los diferentes mercados se presentan interconectados, de modo que sus respectivas situaciones -de equilibrio o desequilibrio- se determinan simultáneamente. Sin embargo, como advierte Luis Ángel Rojo (1984), Keynes no siempre vio así su propio modelo y, con frecuencia, lo utilizó acusando huellas profundas de Marshall y del análisis del equilibrio parcial de éste.

El origen de la *Teoría General* se encuentra en la resolución de las críticas que desde diferentes orígenes se suscitaron al *Treatise*. Para Keynes no era más que

la evolución natural de sus propias ideas. Las más relevantes de esas críticas se referían al inadecuado tratamiento otorgado a las variaciones a corto plazo de la producción.

El principio de la demanda efectiva:

El volumen de ocupación está determinado por la intersección de la demanda global y la función de oferta global, porque es en ese punto donde las expectativas de ganancia del empresario alcanzan su máximo. El valor del producto que los empresarios esperan recibir en el punto de intersección de la función de demanda global con la función de oferta global se denomina la *demanda efectiva*. Ésta, en vez de tener un valor de equilibrio único, es una escala de valores, todos ellos igualmente admisibles. Por tanto, el volumen de empleo es indeterminado.

Las proposiciones básicas del sistema keynesiano de la ocupación son las siguientes:

- a) El ingreso -monetario y real- depende del volumen de ocupación N .
- b) La relación entre el ingreso de la comunidad y lo que se espera se gaste en consumo ($D1$) depende de la propensión a consumir. Y, por tanto, dada ésta, el consumo del nivel de ocupación -al depender del ingreso de éste.
- c) El volumen de empleo N que los empresarios deciden emplear depende, por una parte, de cuanto se espera gastará la comunidad ($D1$) y, por otra, de cuanto se espera que dedicará a nuevas inversiones ($D2$). La suma de ambas constituye la demanda efectiva.
- d) La suma dedicada a nuevas inversiones resulta de la detracción a la oferta global del consumo de la comunidad.

- e) En equilibrio el volumen de ocupación depende: de la función de la oferta global; de la propensión a consumir, y del volumen de inversión.

- f) El volumen de ocupación no puede exceder de aquel valor que reduce el salario real hasta igualarlo con la des-utilidad marginal de la mano de obra.

Categorías keynesianas (1): expectativas, eficiencia marginal del capital y fluctuaciones.

Estas expectativas de las que dependen las decisiones de negocios son de dos tipos: a corto plazo y relacionadas con el precio que un manufacturero puede esperar obtener de su producción terminada en el momento que se compromete a empezar el proceso que la producirá; y a largo plazo y relacionada con lo que el empresario puede esperar ganar en forma de rendimiento futuro, en el caso que compre producción terminada como adición a su equipo productor.

Keynes define la eficiencia marginal del capital como la relación entre el rendimiento probable que se espera de un bien de capital y su precio de oferta o reposición, es decir, la que hay entre el rendimiento probable de una unidad más de capital y el costo de producirla. Se define en función de la expectativa del redimiendo probable y del precio de oferta corriente del bien de capital. Depende

de la tasa de rendimiento que se espera obtener del dinero si se invirtiera en un bien recién producido.

“La razón de que el futuro económico esté ligado con el presente se encuentra en la existencia de equipo duradero. Por tanto, el hecho de que la expectativa de futuro afecte el presente a través del precio de demanda del equipo duradero, concuerda y se conforma a nuestros principios generales de pensamiento.”

(Keynes, 1936).

Ésta es la razón que hace de la demanda de inversión el componente más volátil y dinámico y principal responsable inmediato de las fluctuaciones de la demanda, la actividad y la ocupación. El comportamiento de los otros dos componentes de la demanda en una economía cerrada es, comparativamente, distinto y, sobre todo, para Keynes, no está afectado por la expectativa sobre el futuro. El gasto público es un componente exógeno sometido, en principio, a los criterios de la política fiscal y presupuestaria del gobierno. El consumo privado constituye el eje de la teoría de la demanda efectiva que señala el carácter equilibrador de los movimientos de la producción y la renta agregadas reales.

Categorías keynesianas (2): la propensión a consumir y el multiplicador

La propensión a consumir keynesiana es la relación funcional existente entre un nivel de ingreso dado y el gasto de consumo para dicho nivel de ingreso. Y la suma que la comunidad gasta en consumo depende a) del monto de su ingreso, b) de otras circunstancias objetivas que lo acompañan, c) de las necesidades subjetivas y las inclinaciones psicológicas y hábitos de los individuos y d) de los principios según los cuales se divide el ingreso entre los individuos. Los dos primeros son factores objetivos, los restantes son subjetivos.

De entre los factores objetivos, Keynes cita:

- a) Un cambio en la unidad de salario.
- b) Un cambio en la diferencia entre ingreso e ingreso neto; c) los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, no considerados al calcular el ingreso neto.
- d) Cambios en la tasa de descuento del futuro (esto es, la relación de cambio entre los bienes presentes y futuros).
- e) Cambios en la política fiscal.

f) Cambios en las expectativas acerca de la relación entre el nivel presente y el futuro del ingreso.

La función de oferta global y la función de ocupación en la *Teoría General*: El crecimiento económico

El contenido de la *Teoría General* se refiere casi completamente a la demanda y presta muy escasa atención a cuanto fue el objeto de los economistas políticos, esto es la producción y las condiciones en que tiene lugar. Keynes, como se refleja en la siguiente cita, cree que muy poco se pueda aportar a este último aspecto:

“El objeto final de nuestro análisis es descubrir lo que determina el volumen de ocupación. Ya hemos establecido la conclusión preliminar de que el volumen de ocupación está determinado por el punto de intersección de la función de oferta global con la función de demanda global. La función de oferta global, sin embargo, que depende principalmente de las condiciones físicas de la oferta, lleva consigo pocas consideraciones que no sean ya familiares. La forma puede ser poco conocida, pero los factores que hay en el fondo no son nuevos. ... Pero, en general, lo que se ha descuidado ha sido la parte correspondiente a la función de demanda global.” (Keynes, 1936).

MONEDA, EXPECTATIVAS Y NO-MERCADO.

El monetarismo:

El auge del monetarismo se produce principalmente a finales de la década de los sesenta y principios de los setenta. Éste va parejo con el reconocimiento de la inflación como el problema principal de las economías industriales avanzadas (Johnson, 1978). En este reconocimiento jugará un papel destacado el cuestionamiento de la existencia -a largo plazo- de la Curva de Phillips, esto es, la

posibilidad de un intercambio entre tasa de paro y tasa de inflación. En definitiva, lo que se estaba poniendo en tela de juicio eran las políticas de gestión de la demanda agregada inspiradas en la doctrina de la síntesis neoclásica.

Reglas frente a discreción en la política monetaria

En la política monetaria surgen algunas preguntas referentes a la cuestión de cuáles son las guías para la instrumentación de la política monetaria. En este sentido, el asunto que se plantea es: ¿Debería la política monetaria ser instrumentada de forma más discrecional o debiera instrumentarse de forma que

los políticos anunciaran públicamente una determinada tasa de crecimiento monetario?

Para muchos monetaristas, la economía es relativamente estable debido al funcionamiento del mecanismo de precios relativos, por lo que no hay necesidad de una política de estabilización o de una política monetaria discrecional con esta finalidad. En un artículo publicado en febrero de 1936. Simons dijo que: “En un sistema de libre empresa necesitamos obviamente unas reglas del juego definidas y estables, especialmente respecto al dinero.”

Friedman llega a una conclusión muy parecida. Señalando que a las autoridades monetarias se le debería restringir la libertad de actuación, porque las fluctuaciones económicas vistas provienen de variaciones erráticas en el stock monetario. Las autoridades, al elaborar su política, presta demasiada atención a la situación económica del momento y demasiado poca al resultado a largo plazo de sus acciones, cuando la situación económica puede ser completamente distinta.

Friedman prefiere una tasa fija de crecimiento de la oferta monetaria, sin tener en cuenta la situación económica del momento, más que una política monetaria discrecional. Sostiene el punto de vista de que las autoridades monetarias deberían elaborar un esquema monetario que, por una parte, restaurará un

sentido de mayor estabilidad en el comportamiento económico y, por otra parte, evitara la situación en la cual las acciones monetarias se convierten en causa de inestabilidad económica.

El proceso de transmisión de los impulsos monetarios.

El proceso de transmisión monetarista se caracteriza por procesos de sustitución puestos en funcionamiento por el mecanismo de precios relativos y de las variables stock. Las carteras de valores de los individuos se componen de dinero y activos financieros y reales. El proceso de sustitución atañe a la sustitución mutua

entre los diferentes activos, entre los ya existentes y los nuevos, y entre la compra de activos físicos y la obtención de servicios de los activos implicados. La idea central es que un exceso de demanda de cualquier activo se dirigirá a aquellos activos con los cuales tiene la mejor relación de sustitución.

El proceso monetario a través del cual los impulsos monetarios actúan sobre las variables reales es como sigue: cuando los bancos centrales persiguen una política monetaria expansiva comprando fondos públicos a corto plazo del sector privado, el equilibrio de la cartera de valores de los agentes económicos se verá perturbado, pues esta acción del banco central inicialmente implicará un exceso de oferta de los saldos de caja reales que los individuos querrán eliminar buscando un sustituto que produzca interés. Hasta el punto que la sustitución se dirija a los bonos ocurrirá un exceso de demanda de los mismos y un aumento de precio de estos activos financieros. En consecuencia, el rendimiento de los bonos en relación con el rendimiento de otros activos financieros competitivos en la cartera, tales como acciones, disminuirá. De acuerdo con la hipótesis de sustitución mutua, un posterior ajuste de cartera tendrá lugar y la demanda de acciones aumentará. Un incremento de los precios de las acciones significa un

alza en los precios de los bienes de capital existentes por encima de los precios de los valores nuevos.

El proceso de la oferta monetaria.

El supuesto de oferta monetaria autónoma implica que el banco central siempre puede aplicar los instrumentos disponibles de política monetaria de tal forma que la cantidad de dinero sea la deseada. Aquí se da una relación simple y mecánica entre la oferta monetaria y los activos completamente líquidos, las bases monetarias creadas por el banco central. Con ello se deja de prestar atención al hecho de que el proceso de la oferta monetaria es esencialmente el resultado de una continua interacción entre el comportamiento monetario del sistema bancario, el gobierno y el público con respecto a la composición de sus carteras.

Por el contrario, los monetaristas dan por sentado que la oferta monetaria está también determinada por factores endógenos. Esto significa que la oferta de crédito del sistema bancario comercial basado en el principio de maximización de beneficios y el comportamiento de la cartera es crucialmente dependiente de los rendimientos de los diferentes activos financieros. De este modo, la oferta monetaria está determinada, en parte, endógenamente y resultará de la interacción entre las actividades del banco central, el ministerio de hacienda, los bancos comerciales y el sector privado con respecto a la composición de sus carteras.

Expectativas racionales y la nueva macroeconomía clásica.

Muth sugiere que los economistas están frecuentemente interesados en cómo pueden cambiar las expectativas en determinadas circunstancias y, por lo tanto, no pueden quedar satisfechos con fórmulas de expectativas fijas que no cambian cuando, por ejemplo, lo hace la estructura del sistema. Si el sistema económico

subyacente cambia, es de esperar que los agentes económicos, al menos después de cierto tiempo, cambien el modo en que formulan sus expectativas.

Pero esta posibilidad no era reconocida por los tradicionales modelos de formación de expectativas. De ahí que Muth propusiese la contra hipótesis siguiente:

“Yo sugeriría que las expectativas, desde el momento en que constituyen predicciones informadas de acontecimientos futuros, son esencialmente iguales a las predicciones de la teoría económica relevante. Aun a riesgo de confundir esta hipótesis puramente descriptiva con un juicio acerca de lo que las empresas deberían hacer, llamaremos a tales expectativas «racionales».”

Con ello, Muth supuso de hecho que los modelos económicos existentes no suponían suficiente racionalidad en el comportamiento de los agentes económicos.

Una manera de asegurar dicha racionalidad es insistir en que las expectativas de los agentes económicos son consistentes con los modelos utilizados por parte de los economistas para explicar su comportamiento.

Muth consideró la hipótesis de las expectativas racionales como una hipótesis de economía positiva. Antes de encadenar las expectativas de los individuos condenándolas aun mundo de limitaciones y de restricciones, podría ser útil para la ciencia económica, según Muth, explorar precisamente la alternativa contraria.

La hipótesis de las expectativas racionales ha sido criticada por ser, entre otras cosas, inconsistente con la noción subjetivista de probabilidad; por ser una descripción inadecuada de la racionalidad de procedimiento, y por ser una hipótesis no suficientemente general para incluir el aprendizaje y el comportamiento adaptativo.

La nueva economía clásica y la política económica.

Dado que las conclusiones de las teorías de la hipótesis de las expectativas racionales no dependen de la introducción de las expectativas reales al análisis económico, sino del supuesto de que los mercados alcanzan rápidamente el equilibrio, a menudo se considera a la escuela de las expectativas racionales como un retorno a la «Economía clásica de los años veinte». Una Economía pre-keynesiana, pero posterior a la Economía política. De ahí la denominación de «Nueva Economía Clásica».

Esta Nueva Economía Clásica ha proporcionado algunas ideas y conceptos adicionales de naturaleza tanto teórica como empírica a diferentes áreas de la Economía.

Aunque se ha aplicado especialmente a la macroeconomía, a los mercados financieros y a modelos de comportamiento microeconómico, su influencia sobre los métodos y los problemas ha hecho que ésta se extienda a otros campos de investigación económica.

Si bien los ejemplos originales de Muth pertenecían al campo de la microeconomía, el mayor interés de las expectativas racionales se ha producido en el área de la macroeconomía. “Parte de este interés se originó debido a los evidentes fracasos de la macroeconomía convencional de los años setenta. La alta inflación y la persistente inflación creó un clima receptivo para las nuevas ideas en este campo.” (Sheffrin, 1983).

Otros factores importantes para la expansión de la hipótesis de las expectativas racionales fueron las perturbadoras proposiciones que surgieron de la nueva macroeconomía -clásica-. Una de éstas afirmaba que el comportamiento predecible de las autoridades monetarias no tendría ningún efecto sobre el nivel

de producción o de otras variables reales en un sistema macroeconómico representativo.

Esta proposición ha absorbido la atención de muchos economistas y ha desencadenado el surgimiento de nuevas ideas macroeconómicas de autores no pertenecientes a la hipótesis y, muy especialmente, de autores procedentes de la síntesis o de tradiciones keynesianas. Así, para los partidarios de las expectativas racionales no existe ninguna oportunidad sistemática para el mejoramiento de la actuación económica. Esta creencia no se basa en estudios empíricos, sino en la aseveración apriorística de que, si existieran oportunidades sistemáticas, quienes toman las decisiones privadas ya las habrían aprovechado y eliminado. Quienes toman las decisiones privadas saben tanto como quienes toman las decisiones públicas y, por definición, no existen oportunidades para que los nuevos miembros del mercado obtengan tasas de rendimiento por encima del promedio. Y si tales oportunidades no existen, nadie podrá mejorar la actuación económica existente.

La explicación del ciclo económico.

Robert E. Lucas tomó y desarrolló el concepto de Muth en varios artículos en los años setenta hasta colocarlo en la vanguardia del pensamiento económico. Especial interés tiene en este sentido la explicación del ciclo económico. Una presentación simple del modelo de Lucas sería como sigue: los agentes individuales competitivos toman decisiones con información imperfecta. Los agentes son productores representativos, que producen un único bien para el mercado. En ese mundo, el precio de venta de la única mercancía de la gente individual puede ser identificado con el salario real. Cada día el agente se levanta, observa el precio de venta de su mercancía y decide el número de horas que desea trabajar.

Un día cualquiera de su vida económica, el agente se enfrenta al siguiente interrogante: ¿cómo debería responder ante un incremento en el precio de venta de su producto? Una respuesta completa depende de ciertas consideraciones cruciales acerca del cambio en el precio. Éste es permanente o temporal y es un cambio en el nivel absoluto de precios o, por el contrario, es un cambio en los precios relativos.

A la pregunta de cómo un individuo reconoce si los cambios son transitorios o permanentes, la respuesta lógica es pensar que debería confiar en su experiencia pasada. Si la mayor parte de los cambios pasados en su precio de venta han sido permanentes -transitorios- es razonable suponer que el cambio actual será permanente -transitorio-.

Para poder explicar el ciclo, Lucas introduce el otro tipo de duda que los individuos tienen acerca de la naturaleza en el cambio de los precios. Una duda respecto a si dicho cambio se refiere a los precios relativos o al nivel general de precios. Ahora, el productor resolverá este nuevo problema de señal del mismo modo. Si la mayor parte de los movimientos de los precios ocurren a causa de fluctuaciones en el nivel general de precios, el productor sospechará que la mayor parte de los cambios de su precio reflejan la inflación general más que cambios en los precios relativos.

Aquí es esencial que los individuos no tengan demasiada información, pues en caso contrario serían capaces de diferenciar perfectamente entre cambios en el nivel general y cambios en los precios relativos. La carencia de toda la información está justificada: ésta requiere tiempo y dinero, pero las oportunidades de beneficio requieren actuar con rapidez, pues en caso contrario se desvanecen. Los productores deben responder rápidamente a las posibles oportunidades de beneficio y probablemente no merece la pena el coste de obtención de la información económica global precisa.

Las nuevas aportaciones de Chicago.

Aunque parte de los autores de la Nueva Macroeconomía Clásica acabaron instalándose en la Universidad de Chicago, hablar de las nuevas aportaciones de ésta equivale a centrar la atención en dos autores: Theodore W. Schultz, Gary Becker.

Esto es, han centrado su análisis en una nueva conceptualización de consumo y del capital humano.

Theodore W. Schultz destaca en primer lugar por su contribución, desde la ortodoxia, a la Economía del desarrollo económico. En este campo, centró su atención en la importancia del sector agrícola en los países menos desarrollados.

Schultz se opone a los modelos teóricos que privilegian la inversión material. Para él, es necesario invertir en capital humano.

Enfatizará, junto con Gary Becker, el positivo impacto de la educación y de la formación - capital humano- sobre la innovación y la productividad.

Inspirado en el trabajo de Irving Fischer, Schultz enfatizará la distinción entre capital como retorno de la producción y capital como asignación del tiempo. En este último sentido, es en el que encaja la figura del capital humano.

Las actividades que influyen en las rentas monetarias futuras, y que son de tipo monetario y no monetario, son designadas por Gary Becker con la expresión de inversiones en capital humano. Las numerosas formas que pueden revestir estas inversiones incluyen: la educación escolar, la formación profesional, los cuidados médicos, las migraciones, la búsqueda de información sobre precios y rentas.

Las motivaciones de esta inversión en capital humano son, sin duda, el beneficio esperado o la tasa de rendimiento esperada. A cada persona se le supone una curva de demanda decreciente que representa los beneficios marginales y una curva de oferta creciente que representa los costes marginales de financiación de una unidad monetaria adicional del capital invertido; la inversión óptima en capital humano- queda determinada en el punto de intersección de ambas curvas.

De este modo, las desigualdades de salarios quedarían explicadas por las diferencias en las inversiones de capital humano que realizan los individuos. Becker muestra que el proceso de elección individual entre el presente y el futuro determina si éste continúa con sus estudios o, por el contrario, elige obtener una renta inmediata. Subyace la idea de un diferente coste del tiempo en los diversos momentos de la vida, lo cual permite explicar, en opinión de Becker, la distribución entre tiempo de estudio y tiempo de trabajo remunerado.

El concepto de capital humano ayuda a dar cuenta de los fenómenos tales como las diferencias salariales según las personas y según los lugares, la forma de los perfiles de los salarios según la edad, la relación entre edad y salarios, y los efectos de la especialización sobre la competencia. Por ejemplo, porque los salarios observados contienen una recompensa del capital humano, la gente gana más que otros simplemente porque invierte más en ellos mismos. Porque la gente más capaz tiende a invertir más que otros, la distribución de los salarios es desigual.” (Becker, 1975).

Con este tipo de razonamiento, Becker tiene presente en todo momento el *coste de oportunidad del tiempo*, pues educarse y formarse es renunciar al ocio o al trabajo remunerado. El coste del tiempo tiene un precio de mercado, esto es una tasa salarial. El individuo de este modelo opera continuamente entre elecciones de ocio, de trabajo y de inversión en capital humano. Y estas elecciones no son más que asignaciones de tiempo. Y en estas asignaciones de tiempo sustenta Becker su nueva conceptualización del consumo.

La Teoría de la Elección Pública o PublicChoice.

La teoría de la elección pública consta de dos ejercicios teóricos que resultan de aplicar, convenientemente modificados o ampliados, los conceptos y métodos del análisis económico neoclásico al estudio de las instituciones y procesos políticos que caracterizan y *podrían caracterizar* a las sociedades desarrolladas con sistema político democrático.

No obstante, existen ciertas diferencias entre los conceptos del análisis económico neoclásico y de la Teoría de la Elección Pública. En palabras del propio.

Buchanan:

“Permitaseme comenzar destacando lo que el enfoque de la PublicChoice no es... éste no constituye una aplicación particular de los instrumentos y métodos estándar, aunque se aproxime a ser algo de eso. El programa de la PublicChoice constituye un enfoque o perspectiva de la política que surge de una ampliación aplicación de los instrumentos y métodos del economista al estudio de la toma de decisiones colectivas o de no-mercado. Esta afirmación es por sí sola, sin embargo, inadecuadamente descriptiva porque, en orden a alcanzar tal perspectiva, algún enfoque particular de los existentes en la ciencia económica habrá de ser elegido.” (Buchanan, 1983).

Conviene ahora mostrar los elementos de esa proximidad conceptual entre el análisis económico neoclásico y la Teoría de la Elección Pública. En esencia, la proximidad tiene lugar por el uso de esta última, con mayores o menores modificaciones, de algunos de la terminología y los postulados metodológicos del primer tipo de análisis.

Así, el primero es un postulado motivacional reconocido como el principio del individualismo metodológico, que hace a la Teoría de la Elección depositaria de la tradición intelectual que inspira la obra de C. Menger, F.A. Hayek o L.V. Mises.

“En lo que se refiere a la acción humana, es indiscutible que existen entidades sociales. Nadie se atreve a negar que las naciones, los estados, los ayuntamientos, los partidos y las comunidades religiosas constituyan elementos realmente existentes que influyen en el curso de los acontecimientos humanos. El individualismo metodológico, lejos de rechazar la importancia de tales entidades colectivas, considera que es una de sus principales tareas el proceder a describir y analizar su aparición y desaparición, sus estructuras cambiantes y su funcionamiento. Y para ello escoge el único método capaz de resolver estas cuestiones satisfactoriamente.” (Mises, 1949).

“El individualismo metodológico como método de análisis sugiere simplemente que toda teoría, todo análisis se resuelve finalmente en consideración esa las que hace frente el individuo como agente decisor.” (Buchanan, 1979).

“Como sugiere mi definición, la Teoría de la Elección Pública es metodológicamente individualista, en el mismo sentido en que lo es la Teoría Económica.” (Buchanan, 1979).

Si los individuos son las unidades básicas de análisis, los gobiernos o instituciones políticas, al igual que cualquier otra institución, se conciben únicamente como complejos procesos o arreglos institucionales a través de los cuales los individuos toman decisión es colectivas, decisiones públicas o decisiones conjuntas. La política o el gobierno se conciben como un complejo conjunto de interacciones individuales bajo determinadas instituciones. Interacciones que resultan, básicamente, del intento por parte de los individuos de conseguir colectivamente aquellos objetivos propios comúnmente deseados.

Así pues, frente a otros tipos de análisis de los procesos políticos y de las instituciones, las unidades básicas de análisis de la Teoría de la Elección Pública son los individuos que toman decisiones. Se asume o supone que los participantes en esos procesos de decisión y actuación pública orientan su comportamiento sobre la base de los dictados del criterio de racionalidad (instrumental) que se conoce como el postulado motivacional del *homo-oeconomicus*. Obviamente, la utilización de tal postulado tiene una gran influencia en los análisis comparativos realizados y en las inferencias y propuestas de reforma constitucional elaboradas.

Los resultados son bien distintos cuando los economistas o los especialistas en Ciencia Política adoptan en sus trabajos o teorías el supuesto de que los individuos participantes en las instituciones políticas están motivados por el logro del *interés general*, es decir, por lo que se conoce como el criterio de racionalidad o postulado motivacional del *homo-benevolens*.

ECONOMÍA INSTITUCIONAL, ESCUELA DE LA REGULACIÓN Y ECONOMÍA EVOLUCIONISTA.

La Economía institucional.

La corriente institucionalista es un buen ejemplo de divergencias internas en cuanto a problemáticas abordadas, conceptos utilizados, explicaciones ofrecidas y posiciones metodológicas. Divergencias que se fundamentan en las diferencias de lenguaje empleado.

Un breve repaso a la literatura institucionalista nos evidencia la diversidad de planteamientos que se denominan a sí mismos institucionalistas, aunque algunas veces añadan algún adjetivo calificativo.

Una primera presentación de la economía institucionalista nos llevaría a distinguir tres aproximaciones diferentes (Gruchy, 1990). Estas son: una aproximación temática, una aproximación paradigmática y, una tercera que tendría como nota común la diversidad.

Esta última se caracterizaría por aceptar el esquema de análisis convencional o neoclásico.

Sin embargo, abordaría problemas que son ignorados por el análisis neoclásico. Otra aproximación de la economía institucional enfatiza los temas de estudio e investigación.

Generalmente, aquí se suelen establecer seis temas básicos que conformaría el ámbito de preocupación intelectual de los institucionalistas. Estos son: 1) el papel del gobierno, 2) la importancia de la tecnología, 3) el concepto de valor, 4) la teoría del control social, 5) el impacto de la cultura, y 6) el papel de las instituciones. Sin embargo, la debilidad de esta segunda aproximación es la ausencia de un

esquema conceptual básico común que integre las diferentes explicaciones temáticas o que posibilite su aplicación a los distintos temas.

La tercera aproximación institucionalista, cuenta con un esquema básico de interpretación. En este sentido, destaca el concepto evolutivo de proceso frente al concepto estático de equilibrio. El sistema económico y su estructura funcionan en respuesta a factores políticos, demográficos, climáticos, y al avance de la ciencia y al cambio tecnológico.

Viejo y nuevo institucionalismo.

Desde la segunda mitad de los años setenta, se produce un crecimiento de las explicaciones institucionalistas sobre distintos aspectos del devenir de la economía capitalistas. Es cierto que durante los años anteriores a la II Guerra Mundial, se dieron explicaciones institucionalistas de la mano de economistas americanos como Thorstein Veblen. Pero, durante los años posteriores a la guerra, este viejo institucionalismo entra en crisis debido, en parte, a la revolución de la economía keynesiana y de la síntesis, pero también al auge del formalismo (matemático) en la Economía.

Aunque durante estos años de *crisis* del institucionalismo, existieron economistas como Galbraith o Myrdal que tuvieron cierta relevancia, sus trabajos no fueron totalmente reconocidos por la mayoría de los economistas debido al consenso de estos sobre la síntesis y el formalismo. Sin embargo, la ruptura del consenso en los años setenta en la teoría económica y la percepción de una *crisis* en la disciplina facilitaron el auge de las explicaciones institucionalistas. Pero, este auge se produjo no sólo sobre un contexto diferente al de los institucionalistas americanos, sino sobre todo sobre unas bases conceptuales (explicativas y metodológicas) diferentes.

Al mismo tiempo, se producía un renacimiento del *viejo* institucionalismo, manifestado por un número creciente de recientes publicaciones con temas y explicaciones propios de éste.

Entre los autores pertenecientes al *nuevo* institucionalismo habría que mencionar a Kenneth Arrow, Mancur Olson, Robert Thomas, Douglass North y Armen Alchian. Ciertamente, los anteriores economistas conforman un grupo no del todo homogéneo. Como ocurre también en el caso de los continuadores del viejo institucionalismo.

El nuevo y viejo institucionalismo se diferencia, además de por el contenido de sus explicaciones, por las posiciones metodológicas. Conviene, por tanto, que pasemos a analizar el contenido de las mismas. Empezaremos por el nuevo institucionalismo, debido a la mayor proximidad con la corriente abordada en el anterior apartado, y continuaremos con el renovado viejo institucionalismo. En ambos casos, además de las características más relevantes de sus posiciones metodológicas, siguiendo el esquema hasta ahora utilizado nos adentraremos en algunas de sus explicaciones y conceptualizaciones.

La nueva economía institucional.

En un intento de buscar posibles conexiones entre la vieja y la nueva Economía institucional, Malcolm Rutherford (1995) descarta, en primer lugar, que sean la misma cosa. Para este autor, cada una aborda las cuestiones de las instituciones y el cambio institucional desde diferentes perspectivas y con conceptos diferentes. Sin embargo, llega a identificar algunos factores comunes y, sobre todo, una similitud en la problemática abordada. Pero, los problemas para establecer un puente surgen por la imposibilidad de reconciliar el tratamiento de los aspectos como la racionalidad y el papel de las normas en el comportamiento humano o el desarrollo de una teoría del cambio cultural. Estas diferencias en los postulados

motivacionales conducen a desarrollar distintos ejercicios analíticos y también a inferencias para la actuación pública claramente divergentes.

Podemos caracterizar a la nueva Economía institucional a partir de su conceptualización del individuo, de las instituciones y de los mercados.

El individuo es considerado como la base de las explicaciones de la Nueva Economía Institucional. Sus pautas de conducta son tomadas como dadas e invariantes, al igual que ocurre en las explicaciones neoclásicas. No se trata de la cuestión de si se admite que los deseos y preferencias de los individuos cambian

con el tiempo y las circunstancias, o no. Lo que realmente es importante es que para los fines de la *investigación económica*, los individuos y su comportamiento son tomados como dados y no son susceptibles de formar parte de la agenda de investigación.

A partir de esta consideración del individuo, los institucionalistas intentan explicar la emergencia, existencia y *performance* de las instituciones sociales. Su explicación se dirige al funcionamiento de todo tipo de instituciones sociales en cuanto a interacciones entre individuos, cuyas preferencias, deseos y normas de comportamiento están dados. Las instituciones pueden afectar al comportamiento de los individuos, pero sólo en la medida que las posibilidades de elecciones o las restricciones que ofrecen o imponen. Las instituciones no pueden moldear las preferencias de los individuos.

Las instituciones, por tanto, emergen sobre la base de comportamientos individuales. Son simplemente fuentes de restricciones externas, de convenciones o posibilidades. La acción de los individuos conduce a la formación de las instituciones, pero las instituciones no alteran las pautas de conducta, deseos o preferencias de los individuos ni inciden en la formación de éstas. Son simplemente semejantes a la restricción presupuestaria que tiene cualquier consumidor en sus actos de consumo. Las instituciones no conforman pautas de

conducta o de comportamiento, pero sí que inciden en la actuación de los individuos o en los actos que finalmente llevan a cabo.

Normalmente se habla del mercado como una institución donde las preferencias y objetivos individuales se expresan. El mercado resulta de la agregación de muchos intercambios individuales, sin llegar en ningún momento a estructurar, por sí mismo, la actividad económica. En cambio, para el neoinstitucionalismo, esta noción descriptiva del mercado es deficiente y no suficiente. Al presentar las *instituciones* como las reglas del juego en una sociedad, esto es, las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana, resulta evidente

que éstas estructuran incentivos en el intercambio humano, sea éste político, social o económico.

La vieja Economía Institucional y sus continuadores.

Aunque ya se ha iniciado la presentación de algunos de los planteamientos de los continuadores de la vieja Economía Institucional, y ésta ha sido desmarcada del neoinstitucionalismo, un primer aspecto a resaltar es que resulta bastante difícil sintetizar en pocas líneas el núcleo básico de la misma. Tanto porque las materias sobre las que se ha incidido son enormemente variadas, como porque los trabajos de sus miembros son numerosos y cubren un dilatado período (Giménez Montero, 1991). También resulta difícil la síntesis porque la amplitud de matices de conceptos utilizados exigía un extenso tratamiento.

No obstante, todos los continuadores coinciden en señalar que la publicación, en 1899, de *The Theory of the Leisure Class* por Thorstein Veblen marca el inicio del institucionalismo, entendido como una forma diferente de abordar el estudio de los problemas económicos. Junto a Veblen aparece John R. Commons como otro *padre* del institucionalismo, y el primero en bautizar a esta corriente como *Economía institucional* (Commons, 1931).

Para los continuadores del viejo institucionalismo, la perspectiva del intercambio limita severamente los objetivos y método del pensamiento económico convencional, y es muy engañoso respecto a la estructura real y funcionamiento del sistema económico. El proceso de intercambio implica la interacción de individuos condicionados por la cultura y estructura de la economía social. Las preferencias, capacidad, valores y principios rectores de los individuos se han formado con anterioridad a su participación en el intercambio.

Para esta corriente, no son el intercambio y la escasez los aspectos básicos del proceso económico y, por tanto, no son los conceptos sobre los cuales debe edificarse el análisis. Por el contrario, los definen en términos tecnológicos o materiales. La economía es el proceso instituido, o los acuerdos culturalmente modelados, a través de los cuales un grupo humano determinado se autoabastece en su propio interés. El objetivo es asegurar la reproducción social e instrumentar la actividad económica respecto al proceso social. En este sentido, se hace hincapié en la organización de la producción y la distribución en un grupo humano determinado.

La Teoría de la Regulación.

“Estudiar un modo de producción es poner al descubierto cuáles son las relaciones determinantes que se reproducen en y por las transformaciones sociales, así como las formas bajo las que lo hacen, y las causas por las que esa reproducción se ve acompañada de rupturas en diferentes puntos del sistema social. Hablar de la regulación de un modo de producción es intentar expresar mediante leyes generales cómo se reproduce la estructura determinante de una sociedad. El objeto de la presente obra es el estudio de las leyes de regulación del modo de producción capitalista. Dicho estudio se llevará a cabo a partir de un análisis histórico de la economía norteamericana a largo plazo.”

La mocedad del enfoque ha supuesto una continua extensión de la problemática de estudio y el surgimiento de nuevos conceptos y categorías analíticas. No obstante, aquella no ha impedido el surgimiento de distintos planteamientos en su seno. Principalmente dos: los trabajos de la escuela parisina, representada por Robert Boyer, y las realizaciones del grupo regulacionista de Grenoble, cuyo principal exponente sería G. Destanne de Bernis.

Nos centraremos principalmente en los trabajos de los regulacionistas parisienses y trataremos de mostrar los conceptos y categorías claves de su análisis, así como el modo de articularlos. Para ello, procederemos partiendo de la problemática inicial sobre la cual trataron de ofrecer respuestas y sobre la que se enmarca gran parte de la construcción conceptual que proponen.

La variabilidad espacio-temporal como punto de partida.

El punto de partida de los análisis de la Escuela de la Regulación es: *la variabilidad en el tiempo y en el espacio de las dinámicas económicas y sociales.*” (Boyer, 1987). Tres paradojas se inscriben en esta cuestión general. En primer lugar, ¿por qué y cómo, en una formación económica dada, se pasa de un crecimiento fuerte y regular a un casi estancamiento y a una inestabilidad de los encadenamientos coyunturales? Toda la dificultad se debe al hecho de que la mayoría de los economistas admiten el carácter auto-rregulador de los mercados. Si tal es el caso, la crisis no es más que un accidente debido a la conjunción imprevisible de azares infelices o el resultado de interferencias sociopolíticas.

En segundo lugar, en el transcurso de una misma época histórica, ¿cómo explicar qué crecimiento y crisis adopte formas nacionales significativamente diferentes, incluso que se profundicen los desequilibrios en ciertos países, mientras que en

otros se afirme una relativa prosperidad? La historia de las tres últimas décadas pone de manifiesto las grandes diferencias existentes entre países.

Por último, ¿por qué más allá de ciertos invariantes generales, las crisis revisten aspectos contrastantes a través del tiempo y son diferentes, por ejemplo, en el siglo XIX, entre las dos guerras y en nuestros días? Por ejemplo una comparación, término a término, de la crisis de los años treinta y de la de los años setenta, sugiere que la permanencia de ciertas características -sobreproducción,

disminución de la rentabilidad, nivel récord de la tasa de interés real y de la desocupación ocurra junto con notables diferencias: primero, continuación y luego estabilización de la inflación -en oposición a una deflación rápida y brutal-, divergencia en el perfil coyuntural -ausencia de depresión acumulativa- y en los intercambios internacionales -continuación de la penetración del mercado interno, ausencia de contracción de las exportaciones.

Conceptos y categorías

Para dar respuesta a estos interrogantes, se toma como punto de partida el concepto de modo de producción. El interés del concepto de *modo de producción* es el de explicar los nexos entre las relaciones sociales y la organización económica. Bajo este vocablo, se designa toda forma específica de las relaciones de producción y de intercambio, es decir, de las relaciones sociales que rigen la producción y la reproducción de las condiciones materiales necesarias para la vida de los hombres en sociedad. Esta definición es tan general que no puede ser confrontada de inmediato con las sociedades existentes, porque sería excepcional que un modo de producción puro represente la totalidad de las relaciones sociales constitutivas de una formación social, lo que define, ya sea la estructura en su conjunto de una sociedad dada, o bien solamente su estructura económica, es un sistema complejo y una articulación de modos de producción.

Conceptos y categorías: las formas institucionales.

La noción de forma estructural -o institucional- tiene por objeto esclarecer el origen de las regularidades que canalizan la reproducción económica durante un período histórico determinado. Se define como *forma institucional (o estructural) a toda codificación de una o varias relaciones sociales fundamentales*. Las formas institucionales pertinentes se derivan, pues, de la caracterización realizada del

modo de producción dominante. Así, respecto al capitalismo, existen tres formas institucionales que son fundamentales. En primer lugar, la moneda, quizá la más globalizadora, porque define un modo de conexión entre unidades económicas. En segundo lugar, la relación salarial, que es esencial porque caracteriza un tipo particular de apropiación del excedente. Por último, la competencia, porque ella describe las modalidades que asume la relación entre los centros generadores de acumulación. (Boyer, 1987). A éstas se añaden las modalidades de inserción internacional de las economías y la extensión y modalidad de actuación del Estado.

Las formas de la restricción monetaria.

La moneda no es una mercancía particular, sino una forma de poner en relación a los centros de acumulación con los asalariados y otros sujetos mercantiles. Diversas modalidades de la restricción monetaria son posibles, según sea el carácter metálico o desmaterializado de la moneda, el mayor o menor desarrollo de las diversas funciones que ella cumple y la dominación de una lógica privada o pública, internacional o nacional.

Es evidente que la forma monetaria mantiene relaciones estrechas con los espacios nacionales e internacional. Por un lado, la moneda constituye uno de los atributos claves de los Estados-naciones y tiende a homogeneizar un espacio de circulación de mercancías en el seno de fronteras que son esencialmente

políticas. Pero, por otro lado, la iniciativa de los agentes mercantiles, o una convertibilidad instituida por las autoridades monetarias, asegura una correspondencia con otros espacios de circulación, de manera que la lógica monetaria supera el Estado-nación e impone limitaciones a su autonomía.

Las formas de la competencia

¿Cómo se organizan las relaciones entre un conjunto de centros de acumulación fraccionados y cuyas decisiones son *a priori* independientes unas de otras? La noción de *forma de competencia* permite responder a esta pregunta, distinguiendo diversos casos extremos. Por una parte, se encuentran los mecanismos competitivos, esto es, cuando la confrontación *ex post* en el mercado, es la que define la validación o no de los trabajos privados. Por otra, el monopolio, que tiene lugar cuando prevalecen ciertas reglas *ex ante* de socialización de la producción por parte de una demanda social que tiene una magnitud y una composición sensiblemente equivalente.

Las modalidades de adhesión al régimen internacional.

La adhesión al régimen internacional se define por la conjunción de reglas que organizan las relaciones entre una economía nacional y el resto del mundo, tanto en materia de intercambios de mercancías como de localización de las producciones, a través de la inversión directa, o del financiamiento de flujos y saldos exteriores. En este sentido, es común oponer por un lado una acumulación casi autárquica y por el otro una dinámica económica nacional que no es más que la proyección, en el territorio considerado, de una lógica que sólo encuentra su verdadera expresión a escala mundial. En realidad, los enfoques desde el punto de vista de la regulación conducen a una concepción mucho más matizada y desarrollan una serie de nociones intermedias que, partiendo del régimen internacional, es decir, de la configuración de los espacios económicos y de su conexión define la noción de *áreas estratégicas*, como el conjunto formado por las potencialidades que le son impuestas por el régimen internacional.

Las formas del Estado.

El Estado aparece como la suma, frecuentemente contradictoria, de un conjunto de *compromisos institucionalizados* (Delorme y André, 1983). Estos compromisos una vez realizados, crean reglas y regularidades en la evolución de los gastos e ingresos públicos, según casi automatismos que, al menos en principio, son radicalmente distintos de la lógica del intercambio mercantil.

En este sentido, las formas institucionales y los compromisos institucionalizados aparecen como estrechamente interdependientes. De un lado, las formas de la relación salarial y de la competencia no dejan de tener consecuencias en la gestión de las transferencias sociales y del gasto público, con objetivos económicos. Por otro lado, el derecho, los reglamentos y las reglas impulsadas o autenticadas por el Estado, tienen un papel frecuentemente determinante en la difusión y a veces en la misma génesis de las formas institucionales esenciales.

La relación salarial.

Con el término general de relación salarial, se quiere designar el proceso de socialización de la actividad de producción bajo el capitalismo: el trabajo por cuenta ajena.

Pero pueden existir varias formas de organización de este último. Se llamará *forma de la relación salarial* el conjunto de las condiciones jurídicas e institucionales que regulan el uso del trabajo asalariado, así como la reproducción de la existencia de los trabajadores.

Estos dos términos definen, por tanto, el tipo de inserción del asalariado en la sociedad y el circuito económico. *A priori*, las diferentes formas de la relación salarial resultan de la combinación de un tipo de organización del trabajo y, más en general, de las normas de producción y de un modo de vida definido por el equivalente a un conjunto de normas de consumo.

De forma más analítica, resulta práctico descomponer la relación salarial en cinco de sus componentes:

- la organización del proceso de trabajo,
- la jerarquía de las cualificaciones,
- la movilidad de los trabajadores (dentro de la empresa y entre empresas)
- el principio de formación del salario, directo e indirecto.
- la utilización de la renta salarial.

Aportaciones y debilidades de la Escuela de la Regulación.

Muchas y ricas han sido las aportaciones de esta escuela. Sus ideas se han extendido por diferentes ámbitos paradigmáticos y temáticos. Sin embargo, subsiste una tensión entre la elaboración de categorías analíticas que permiten una lectura del pasado reciente del capitalismo y el virtual uso de las mismas para avanzar prospectivamente.

La posible debilidad del carácter prospectivo de los conceptos, se extiende también al ámbito de la política pública. Cuanto se analiza la realidad de un cierto modo holístico y como resultado de articulaciones y urdimbre de partes, las recetas no resultan fáciles, pues lo primero que se evidencia ante una propuesta de actuación es la incidencia –posiblemente negativa- sobre otras partes del sistema. Éste es, sin lugar a dudas, un punto débil de la Teoría de la Regulación. Debilidad que se ha ido subsanando con el avance teórico.

LA CREACIÓN DE UNA ECONOMÍA EVOLUCIONISTA.

Pluralismo, metáforas y transferencias.

Uno de los puntos de partida de la Economía evolucionista es la consideración de que existe una crisis en el seno mismo de esta ciencia. Esta crisis se mostraría en sus conceptos y preceptos fundamentales. Por ello, se manifiesta la opinión de

que una revitalización exige nuevos conceptos y preceptos. Sin embargo, la existencia de una crisis en el seno de una ciencia no garantiza que se vayan a superar los problemas y anomalías, para pasar a un contexto teórico nuevo y superior; el progreso no es inevitable (Hodgson, 1993). Esta consideración supone, de hecho, la aplicación al ámbito de la propia ciencia económica de uno de los preceptos fundamentales de la Economía Evolucionista: la pluralidad de trayectos posibles que la evolución puede acarrear y la consideración de que la evolución no implica forzosamente el tránsito hacia niveles superiores, óptimos o de mayor eficacia y eficiencia. La pluralidad de trayectorias, en el ámbito del conocimiento científico económico, afecta tanto al resultado como al punto de partida.

Las metáforas biológicas en la Economía evolucionista.

Las metáforas o transferencias de conceptos en Economía no afectan únicamente a la biología. En opinión de muchos autores, en el marco conceptual principal en Economía existe una base formada por metáforas mecanicistas. Pero, también las metáforas biológicas de la Economía evolucionistas no son las únicas que han tenido lugar a lo largo de la historia del pensamiento económico. De hecho, Alfred Marshall cuenta en sus *Principios* con continuas referencias a la biología y al

mundo vivido; también Paul Krugman, en uno de sus últimos libros, se ejercita en el juego metafórico (*La organización espontánea de la economía*).

Para la revitalización de la Economía, la Economía evolucionista y, muy especialmente Hodgson (1993), desarrollan las metáforas biológicas basadas en ciertos marcos conceptuales de la Biología. De ello, se desprende, en opinión de Hodgson, una serie de ventajas y mejoras: ensalza una preocupación por los procesos irreversibles, por el desarrollo a largo plazo -en lugar de por ajustes marginales a corto plazo-, por el cambio cualitativo además del cuantitativo, por la variedad y la diversidad, por las situaciones sin equilibrio así como las situaciones

de equilibrio, por la posibilidad de errores sistemáticos y persistentes y por el comportamiento no optimizador.

Así pues, en este mirar a la Biología se aleja la Economía evolucionista de otros planteamientos propios de lo que puede denominarse darwinismo social. Éste está sustentado en conceptos como rivalidad, competencia, egoísmo, escasez; y hace apelaciones a la *selección natural competitiva como forma eficiente de supervivencia*. En cambio, para la Economía evolucionista, los procesos evolutivos, en un contexto económico, no conducen necesariamente a resultados eficientes u óptimos.

Las bases conceptuales transferibles.

La evolución filogénica -una de las posibles dentro de una taxonomía evolutiva abarca la selección natural, en la que el equilibrio probablemente no llegue a darse; la creatividad y la variedad no están forzosamente restringidas, el equilibrio puede darse de forma temporal. Las diferentes tasas de supervivencia vienen expresadas por el vocablo *sortear*. Y éstas pueden deberse a muchos factores, incluida la suerte. Este concepto no implica mecanismo causal específico. En cambio, el término *selección* implica una causalidad: un organismo sobrevive porque tiene mayor capacidad de adaptación a un entorno dado.

La evolución filogénica abarca toda clase de sorteos, no sólo la selección. Pero aquí nos centraremos en ésta y en selecciones análogas. Algunos de los componentes esenciales de la selección serían: En primer lugar, tiene que haber variaciones sostenidas entre los miembros de una especie o de una población. Puede haber variaciones ciegas, aleatorias o intencionadas en las características, pero sin ellas, insistía Darwin, la selección natural no puede darse. En segundo lugar, tiene que darse algún principio de continuidad o de herencia mediante el cual la descendencia tenga un mayor parecido con sus progenitores que con los demás miembros de la especie. En otras palabras, tiene que darse algún mecanismo a través del cual las características individuales vayan pasando a

generaciones futuras. En tercer lugar, la selección natural actúa bien porque los organismos mejor adaptados tienen una mayor descendencia, o bien porque las variaciones o las combinaciones de genes que se mantienen a lo largo del tiempo son aquéllas que tienen ventajas en la lucha por la supervivencia. Éste es el principio de la lucha por la supervivencia. Es importante señalar que la selección evolutiva en biología se produce a través de tasas diferenciales de muertes y de nacimientos; es una cuestión tanto de procreación como de destrucción.

La aplicación de la metáfora de la selección natural a la Economía ha de hacerse en base a principios análogos. Pese a ser discutible, se puede decir que las unidades de selección en la evolución económica pueden ser los individuos, las rutinas, las instituciones o los sistemas.

El principio de variación.

Este principio resalta el papel que tienen la variedad y la diversidad; y, su importancia es evidente cuando se piensa en términos de población. El hecho de que la evolución socioeconómica abarque tanto el comportamiento intencionado como la herencia de características adquiridas tiene suma importancia. En el ámbito de la biología y, en especial en pequeñas poblaciones, las mutaciones estocásticas se pueden acumular y causar una desviación genética. En los

sistemas socioeconómicos es posible una desviación mucho más rápida, a través de imitaciones, mejoras y herencia de cualidades adquiridas.

Dado que el comportamiento socioeconómico es intencionado, los sistemas de valores, las visiones del futuro, las expectativas económicas, pueden guiar y acelerar este proceso.

Utilizando términos procedentes de la biología, puede distinguirse dos fuentes de variación: por una parte, la variación autogénica que se origina a sí misma o está causada por fuerzas procedentes de la propia institución. Por otra, la aleogénica, causada por fuerzas externas a la institución.

En la evolución económica, la fuente de variación no es únicamente el error. La evolución filogénica se produce en sistemas abiertos que pueden importar variedad de otros sistemas, o generarla a través de los actos creativos de los propios agentes. En el contexto económico esto significa que no hay únicamente un crecimiento económico cuantitativo, sino también innovaciones tecnológicas, desarrollo de nuevos productos, construcción de nuevas estructuras e instituciones, todo ello con nuevas dimensiones y vínculos. La evolución es tanto cualitativa como cuantitativa.

Principios de herencia, selección y lucha.

El principio de herencia sugiere que las unidades de selección de la evolución económica tienen que tener una cierta durabilidad y resistencia, aunque sean menos permanentes que los biológicos. Además, tiene que existir algún mecanismo que transmita las características a otras unidades. Para Veblen y Nelson y Winter, las costumbres y las rutinas son un componente estable e inerte y suelen mantener sus características más importantes constantes a lo largo del tiempo. Pese a ser más maleables, costumbres y rutinas tienen un grado suficiente de durabilidad como para poder considerar que poseen cualidades cuasi-genéticas.

Los principios de selección natural y de lucha por la existencia postulan algunos mecanismos para los cuales las unidades mejor adaptadas pueden aumentar en número, ya sea de forma relativa o absoluta. Veblen y otros autores proponen que las unidades de selección en la evolución socioeconómica son las instituciones, sugiriendo que algunas instituciones desaparecen porque no están bien adaptadas a su entorno socioeconómico general.

Sin embargo, existe la posibilidad de que una analogía estricta con la selección natural no tenga cabida aquí. Estos procesos de selección requieren un grado de estabilidad en las propias instituciones y en la naturaleza del proceso selectivo. Este proceso tiene que darse a lo largo de un período de tiempo suficientemente

largo. De lo contrario, la selección no puede dar resultados consistentes. Además, existe la posibilidad de que algunas instituciones tienen menos capacidad para pasar sus características y así, «procrearse» a través de la imitación. La selección natural de las instituciones no es simplemente una cuestión de tasas de mortalidad relativas de los diferentes tipos de instituciones, sino también la probabilidad de que diferentes tipos de instituciones se establezcan al principio del proceso.

Al igual que en el caso de la evolución biológica, la selección de algunas entidades y la extinción de otras no implica necesariamente que las entidades más favorecidas sean moralmente justas, o que sean superiores en términos absolutos. Una de las razones de que esto sea así es que el proceso selectivo siempre opera en función del entorno.

Los conceptos de aptitud y adaptación

En biología, los conceptos de adaptación, aptitud y éxito evolutivo han sido controvertidos y problemáticos. El *éxito evolutivo* es una medida retrospectiva del incremento o decremento relativo de la descendencia de un linaje, como fracción de una población específica en un intervalo temporal dado. Por el contrario, la *aptitud* se refiere a la propensión de una unidad para triunfar en esos

términos. La *adaptación* se refiere a cualquier carácter heredable que aumente la aptitud de una entidad dentro de un conjunto dado de entornos, o del proceso evolutivo que culmine en el establecimiento de ese carácter en la población de entidades. De este modo queda claro que la aptitud no es lo mismo que la supervivencia. Además, la idea es falsa: es posible que las unidades con mejores aptitudes no logren sobrevivir.

Si la unidad de selección general de la evolución económica es la institución, no es apropiado considerar el éxito evolutivo simplemente en términos del número de instituciones. Refiriéndose a la evolución económica en el contexto de una economía capitalista, una medida mejor del logro de una institución dentro de ese sistema sería la tasa de crecimiento de sus activos, valorada a través del mercado en términos monetarios. Sobre esta base, se puede adoptar la definición de «aptitud» de una institución económica. Aptitud de una institución económica se define como la «propensión a acumular». De forma útil, se conecta así la noción de eficiencia económica con la de crecimiento económico.

Una institución adaptable es aquella que posee características que le dan una mayor propensión a invertir o a acumular mayores beneficios y a tender a revertir la mayor parte de esos beneficios en inversiones.

Determinismo, elección, intencionalidad y búsqueda de objetivos.

Podemos definir de manera amplia el determinismo como la visión de que los resultados están condicionados por leyes causales. Se considera que el libre albedrío implica que, en determinadas condiciones, un agente puede actuar en función de una variedad de formas posibles. Esto último implica que el resultado escogido no está totalmente determinado o causado.

Las elecciones racionales que los economistas atribuyen a los agentes económicos no muestran ningún signo de razonamiento intencionado; son respuestas programadas las circunstancias en las que se encuentran esos «agentes». Además, para que tenga sentido, la elección tiene que producirse en condiciones de incertidumbre. Si la idea de libertad de la voluntad puede

establecerse de esta manera, la noción de comportamiento intencionado tiene aún más fondo y significado. Además, hay una base más clara para la distinción entre las explicaciones de los acontecimientos basándose en las intenciones humanas y las explicaciones basándose en las causalidades; es decir, que las explicaciones intencionales se distinguen de las explicaciones causales (supra).

Además, el problema radica en distinguir entre un agente humano intencionado y una máquina perseguidora de objetivos. El agente intencionado humano es esencialmente distinto porque puede cambiar sus objetivos, y lo que es más, eso puede ocurrir sin que se produzca ningún estímulo externo.

La teoría del caos y la indeterminación y sus límites.

Nunca podremos demostrar la existencia de la indeterminación porque siempre existe la posibilidad de que esté operando un mecanismo causal desconocido y oculto. Sin embargo, lo que sí sabemos gracias a la teoría matemática del caos es que, incluso si el mundo es determinista, casi seguro que se comportaría con una aleatoriedad aparente, incluso no probabilística, y de forma impredecible. Queda pues establecida la posibilidad de un «caos determinista».

Por otra parte, no debe descartarse el hecho de que tras comportarse deterministamente, un sistema puede alcanzar un punto de bifurcación en el que se hace inherentemente imposible determinar la dirección que tomará el cambio; una leve e imperceptible perturbación podría llevar al sistema por una dirección en vez de otra. Sin embargo, existen límites a la indeterminación, pues aunque podemos considerar que la novedad y la creatividad son posibles, cada mente humana tiene poderes de imaginación y expectativas limitados. Además, estos límites serían el resultado de las experiencias y de los hábitos de pensamiento enmarcados en la cultura a la que pertenece el individuo. Por lo tanto, aunque aún

hay una indeterminación real, podemos estar restringidos internamente en nuestra imaginación y elección.

Existen influencias externas que moldean los propósitos y las acciones de los individuos, pero la acción no queda totalmente determinada por ellas. El entorno influye, pero no determina completamente ni lo que busca el individuo, ni lo que puede conseguir.

El individuo se rige por sus hábitos de pensamiento, pero éstos no le impiden elegir. Hay acciones que pueden no estar causadas, pero al mismo tiempo existen pautas de pensamiento o comportamiento relacionadas con el entorno cultural o institucional en el que actúa la persona. En definitiva, la acción está parcialmente determinada y parcialmente indeterminada: es en parte predecible, pero en parte es totalmente impredecible. El futuro económico sigue siendo incierto, en el

sentido más radical; sin embargo, al mismo tiempo la realidad económica proporciona un grado de orden siguiendo determinadas pautas.

Hábitos e instituciones.

La aceptación de que la imaginación y la elección pueden estar limitadas por la cultura nos lleva a considerar la naturaleza y los límites del comportamiento intencionado consciente. La razón y la imaginación dependen de los conceptos y están limitados por las percepciones, las cuales, a su vez, están afectadas por nuestra cultura social. Sin embargo, el propósito de este argumento no es reducir la explicación de la acción humana sólo a la cultura. Y aquí entra en juego la reinstauración del concepto de hábito. Al establecer una categoría de comportamiento no deliberado es posible, en primer lugar, encontrar una base para un cierto grado de estabilidad y continuidad en la vida social; en segundo lugar, realza la idea de la elección y del comportamiento deliberativo con el que contrasta; y en tercer lugar, proporciona la base, facilitando el equivalente al gen, para desarrollar una teoría genuinamente evolucionista tanto en Economía como

en las ciencias sociales. El hábito tiene un lugar en la jerarquía del pensamiento y la acción, afectando a varios niveles.

Incluso los modos de pensamiento y de razonamiento más deliberados están a su vez gobernados por los hábitos de pensamiento, implicando clases de conceptos y métodos de cálculo particulares.

Puede parecer paradójico, pero la idea de una acción intencionada depende de la fijeza de una serie de conceptos, reglas y marcos conceptuales. El hábito no es un comportamiento meramente automático. Incluso el hábito menos engranado es objeto de una actividad mental recurrente y de una valoración. Esto se debe en parte a que los hábitos provocan y se entrelazan con otros hábitos. Sin embargo, esto no implica que se delibere sobre los hábitos a niveles de conciencia superiores. En cambio, se delibera sobre los hábitos a un nivel de «conciencia

práctica», con la mentalidad rutinaria y del trabajo del día a día. Por lo tanto los hábitos tienen tanto aspectos intencionales como causales.

Algunas observaciones respecto a la evolución institucional.

Considerando las jerarquías superpuestas de instituciones formales e informales, también es probable que la capacidad de adaptarse a los cambios, y, por el contrario, a conservar los hábitos y las rutinas, sea diferente en distintos niveles. Las acciones habituales no hay que volverlas a aprender tras una interrupción de varios meses. Si no fuese así, se gastaría demasiado tiempo en aprender de nuevo esa capacidad tras haber dejado de utilizarla. Así pues, la «mutación institucional» no es lo mismo que la mutación genética, y no podemos suponer de manera automática que está operando un proceso de selección natural darwinista. Este último implica una acumulación gradual y la selección de pequeñas mutaciones a lo largo de grandes períodos de tiempo, mientras que en el caso de las instituciones la adaptación es mucho más rápida y existen muchas menos posibilidades de que se produzca una selección de las que fomentan la eficiencia.

Otra diferencia principal entre la evolución económica y la biológica es que los hábitos y las rutinas, que se consideran análogos a los genes en el ámbito económico, son mucho más susceptibles de sufrir cambios que los genes biológicos. Además, los genes biológicos se transmiten mediante la reproducción sexual, en tanto que en las economías se pueden adquirir y difundir hábitos y rutinas sin que se produzca una transferencia de personas. El boca a boca, las redes informales y la imitación adquieren pues suma importancia en las economías modernas.

Aunque variación y diferenciación institucional se produce mucho más rápida y extensamente que la mutación del mundo biológico, la inercia observada de la evolución cultural e institucional sugiere que existen importantes fuerzas estabilizadoras. Puesto que los procesos selectivos no asegurarán un camino riguroso hacia una mayor eficiencia, no existen fundamentos para proclamar que la evolución producirá el mejor de los mundos posibles. En cualquier sistema social existe un intercambio entre el comportamiento rutinario y las decisiones variables o volátiles de otros agentes y de los resultados de estas decisiones.

Esta visión no determinista subraya tanto el peso de la rutina y del hábito en la formación del comportamiento como la importancia de algunos elementos de deliberación estratégica y sus posibles efectos perturbadores sobre la estabilidad. Con estos ingredientes es posible prever procesos mediante los cuales, durante largos períodos, los hábitos de pensamiento y de acción reinantes se van reforzando y estabilizando acumulativamente.

CONCLUSIÓN

Una de las principales tareas de la labor científica consiste en la elaboración de un lenguaje. Cada ciencia posee su propio lenguaje. Es más, como hemos mostrado para el caso de la Economía, dentro de cada ciencia, coexisten una diversidad de lenguajes. Estos se diferencian en sus categorías analíticas, sus conceptos. Pero, las interrelaciones que presentan los conceptos entre sí y los conceptos con la realidad son propias a cada ciencia y a cada corriente dentro de una misma ciencia. Por esta razón, en parte, cada corriente económica problematiza sobre una parte del mundo económico con sus propias categorías lingüísticas.

Aceptando el predominio de la explicación como función básica del quehacer científico, el lenguaje científico puede descomponerse en un lenguaje explicativo y otro observacional.

En consecuencia, al considerar la tarea científica como una construcción lingüística se abre una vía para investigar el trabajo teórico y aplicado de los economistas.

BIBLIOGRAFÍA

AGLIETTA, M. (1976): Regulación y crisis en el capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos, Siglo XXI, Madrid, 1986.

ALONSO, J.A. (1992): “Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos”, Información Comercial Española. nº 705. Mayo. pp 38-76.

ANISI, D. (1987): Tiempo y técnica. Trabajo intra y extramercado, desocupación voluntaria y frustración en el consumo: una estructura analítica para el cambio técnico. Alianza.Madrid.

BUCHANAN, J.M. (1979): “Politica sin romanticismos. Esbozo de una teoría positiva de la elección pública y de sus implicaciones normativas”, J.M. Buchanan et al. (1984): El análisis económico de lo político. Instituto de Estudios Económicos. Madrid.

BUCHANAN, J.M. (1983): Liberty, Market and State. Political Economy in the 1980's. New York University Press. Nueva York, 1986.