

LA ERA DE LA FRAGMENTACIÓN DE ALESSANDRO RONCAGLIA: UN ARTÍCULO DE RECENSIÓN¹

*Anthony P. Thirlwall*²

Universidad de Kent (Reino Unido)

Correo electrónico: at4@kent.ac.uk

Recibido el 2 de enero de 2021; aceptado el 1 de marzo de 2021.

RESUMEN

Este artículo ofrece una revisión crítica exhaustiva del más reciente libro de Alessandro Roncaglia, *The Age of Fragmentation: A History of Contemporary Economic Thought*. El volumen abarca los antecedentes de la economía moderna —en particular, las ideas de Wicksell, Keynes y Schumpeter—, las “revoluciones” de la segunda posguerra en microeconomía, macroeconomía y economía aplicada, incluida la econometría. Puntos de vista heterodoxos de la economía poskeynesiana, el marxismo, la economía institucional y evolucionista, los teóricos posutilitarios y también se consideran la ética y el bienestar.

Palabras clave: pensamiento económico, fragmentación de la economía.

Clasificación JEL: B1, B2, B3, B5.

¹ *Investigación Económica* agradece a Carlo D'Ippoliti por autorizar, con base en la colaboración entre nuestras revistas, la publicación de una versión castellana de este artículo aparecido en inglés en *PSL Quarterly Review*, 73(295), diciembre de 2020, pp. 343-365. Y a Tony Thirlwall por haberlo sugerido. Traducción castellana de Guillermo Arroyo Jiménez; revisión técnica de Juan A. Vázquez Muñoz e Ignacio Perrotini Hernández.

² Agradezco a Carlo D'Ippoliti, editor de *PSL Quarterly Review*, por sus útiles comentarios a un borrador inicial del artículo.

<http://dx.doi.org/10.22201/fe.01851667p.2021.316.79024>

ABSTRACT

This article gives a thorough critical review of Alessandro Roncaglia's latest book *The Age of Fragmentation: A History of Contemporary Economic Thought*. The volume covers the antecedents of modern economics —the ideas of Wicksell, Keynes and Schumpeter in particular— followed by the post-war 2 'revolutions' in microeconomics, macroeconomics and applied economics, including econometrics. Heterodox views of post-Keynesian economics; Marxism; institutional and evolutionary economics; post-utilitarian theorists; ethics, and welfare are also considered.

Keywords: Economic thought, fragmentation of economics.

JEL Classification: B1, B2, B3, B5.

1. INTRODUCCIÓN

Alessandro Roncaglia es, sin duda, uno de los historiadores del pensamiento económico más consumados de su generación. Primero saltó a la fama con su magistral análisis de la obra de su héroe intelectual, Piero Sraffa (Roncaglia, 1975), seguido de su aclamado estudio de la obra de William Petty (Roncaglia, 1977). Sin embargo, su logro culminante fue su magnífico *Riqueza de ideas* (Roncaglia, 2005) que llevó al lector desde la prehistoria de la economía política a través del siglo xx hasta la “Era de la fragmentación”, el título del presente libro, que rivaliza con el de Schumpeter (1954) *Historia del Análisis Económico*, en cobertura y erudición, al que siguió su versión simplificada y abreviada *Una Breve Historia del Pensamiento Económico* (Roncaglia, 2017).³ Ahora nos presenta su más reciente obra que abarca desde mediados del siglo xvii hasta la actualidad, enfocándose en los últimos setenta años en los que, según Roncaglia, la economía como una disciplina distinta y unificada se ha fragmentado en diferentes ramas o especialidades, y donde abundan desacuerdos fundamentales acerca de la metodología y la prescripción de políticas.

³ El capítulo 17 de este libro se intitula “La era de la disgregación”, ¡lo cual debe ser un error!

Hay una multiplicidad de teorías; una variedad de visiones del mundo y muchas escuelas de pensamiento que a menudo se intersectan. La era del generalista se acabó. Si hoy se le pregunta a un economista “¿a qué se dedica usted?” ya no basta con decir “soy economista”; se requiere una especificación. Se espera que el economista diga “soy un economista monetario” o “soy un economista del crecimiento”, o cualquiera que sea su especialización; de lo contrario, se le o la mira con sospecha. Roncaglia considera como peligrosa esta especialización o fragmentación excesiva de la economía, y al escribir sobre la historia del pensamiento económico quiere evitar lo que Schumpeter (1954, p. 4) una vez refirió, “que se difunda un sentido de falta de dirección y significado”. Dada esta fragmentación, comprender las conexiones entre diferentes áreas de investigación se vuelve de vital importancia cuando la economía se utiliza como guía para la acción o para la política pública. Y, dados los diferentes enfoques de la teoría económica, Roncaglia sigue a Schumpeter en enfatizar el punto de que los modelos teóricos se basan en una “red de conceptos” que pueden diferir radicalmente de un enfoque a otro. Por lo tanto, al construir modelos formales y probar su validez empírica, la construcción de una “red de conceptos” —o de una red de supuestos simplificadores— es, con mucho, el primer y más crucial paso.

El libro está dividido en cinco partes. La primera parte ofrece una descripción general de los antecedentes de la economía moderna: la teoría clásica; la revolución marginalista, y, en particular, de las ideas de Wicksell, Keynes y Schumpeter que ocuparon un lugar central después de la Segunda Guerra Mundial. La segunda parte está dedicada a Hayek y Sraffa, y sus respectivos enfoques sobre el funcionamiento del capitalismo. La tercera parte trata de la microeconomía, la macroeconomía y la economía aplicada dominantes, incluida la econometría. La cuarta parte abarca los debates sobre el comportamiento racional y el papel de las finanzas en las crisis económicas y expone el contraste entre diferentes enfoques de investigación. La quinta parte examina enfoques heterodoxos, la economía poskeynesiana, el marxismo, la economía institucional y evolucionista, los teóricos posutilitarios y de las capacidades, la ética y el bienestar.

Enfocándose en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, Roncaglia describe cómo el centro de gravedad económica se trasladó de Europa a los Estados Unidos y la matematización gradual de la

economía a través de las principales universidades y organizaciones de investigación estadounidenses, tales como la Fundación Cowles y la Corporación Rand, lo cual condujo a la síntesis neoclásica-keynesiana, al triunfo del neoliberalismo (al menos por un tiempo) y al surgimiento de la escuela austriaca de economía. De forma paralela se dio el auge de la econometría que ha llevado a lo que Roncaglia llama “la construcción de una economía sin teoría basada únicamente en la inferencia estadística” (p. 230). También destaca el estudio del papel de las instituciones en la comprensión del comportamiento económico y el surgimiento de la economía del desarrollo como una subdisciplina de la investigación económica. El gran estadista, escritor e historiador inglés, Winston Churchill, comentó una vez que la cronología es la clave para una narrativa fácil. Roncaglia adopta ampliamente este enfoque y yo lo seguiré.

2. LAS TEORÍAS CLÁSICA Y MARGINAL DEL VALOR

El título del capítulo 2 es “Fundamentos: clásicos y marginalistas”. Los principales economistas clásicos son William Petty, Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Karl Marx. Los principales marginalistas son Carl Menger, Stanley Jevons y Léon Walras. Roncaglia está en su elemento discutiendo la teoría clásica. La preocupación central de toda la teoría clásica fue la búsqueda de una teoría del valor y la necesidad de distinguir entre precios naturales y precios de mercado. Los precios naturales en la teoría clásica son aquellos que garantizan la reproducción continua del sistema económico al sufragar los costos de producción y generar una tasa de retorno del capital suficiente para seguir produciendo. El principal costo primo es la mano de obra —lo que da lugar a la teoría del valor trabajo— pero, como reconoce Roncaglia, la teoría no es rigurosa porque viola la condición de una tasa de ganancia uniforme entre todos los sectores con libre competencia. Ricardo era consciente de este problema cuando describió la teoría del valor trabajo como “aproximada y provisional”. En el marco de análisis clásico, casi cien años después, Sraffa (1960) proporcionó la solución en la que los precios relativos de los bienes y la distribución del ingreso se determinan de forma simultánea.

Para la teoría clásica las nociones centrales son el excedente, la reinversión de la ganancia, el crecimiento económico basado en la división del trabajo y un flujo circular de ingresos basado en la Ley de Say de

los mercados que sostiene que la oferta crea su propia demanda —que el ahorro se gasta. Como Keynes lo expresó de forma elocuente en *La Teoría General* (Keynes, 1936, p. 32) “Ricardo conquistó Inglaterra de una forma tan completa como la Santa Inquisición conquistó España”. Marx (1867-1894) abrazó la estructura analítica de Ricardo, la división del trabajo, el excedente, la acumulación de capital y la teoría del valor trabajo que extendió a una teoría de la explotación de la clase trabajadora. Pero en última instancia, la tasa de ganancia desciende cuando el ejército de reserva de desempleados se agota y la composición orgánica del capital aumenta. El capitalismo colapsa a través de sus propias “contradicciones internas” cuando los trabajadores se resisten a recortes en los salarios monetarios, lo que conduce a una revolución violenta.

Los primeros marginalistas, incluidos Menger, Jevons y Walras, rechazaron la teoría del valor trabajo para explicar los precios relativos en favor del análisis de la oferta y la demanda basado en los costos, en lo que concierne a la oferta, y en la utilidad, en lo concerniente a la demanda, con énfasis en la necesidad de equilibrio de mercado. Walras (1874) intentó proporcionar un conjunto de ecuaciones que determinan un equilibrio general de los precios y cantidades de todos los bienes intercambiados en el mercado, pero su análisis es estático e ignora la existencia de dinero; o más bien trata el dinero como cualquier otro bien. Pero como sostuvo Keynes en su *Teoría General*, el dinero no es como cualquier otro bien. Tiene ‘elasticidad de producción cero’ y ‘elasticidad de sustitución cero’, de modo que a medida que los agentes económicos pasan de comprar bienes a tener dinero, se produce una disminución en el ingreso y el empleo porque el dinero no crece en los árboles y a medida que los precios de los bienes descienden, los agentes todavía prefieren tener dinero. La existencia de dinero plantea serios problemas para la teoría del equilibrio general.

Alfred Marshall, quien dominó el pensamiento y la teoría microeconómica desde finales del siglo XIX hasta la década de 1930, era una especie de marginalista que abrazó el análisis de la oferta y la demanda para la determinación de precios, pero hizo la importante distinción, en el lado de la demanda, entre el corto y el largo plazo y, en el lado de la oferta, entre actividades con rendimientos decrecientes, constantes y crecientes. La oferta y la demanda se relacionan como las hojas de unas tijeras, donde la demanda domina la determinación del precio en el

mercado en el muy corto periodo y el costo y la oferta determinan los precios en el largo periodo.

3. DESARROLLOS ANTERIORES A LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Los capítulos 3, 4 y 5 presentan al lector a algunos de los grandes economistas que influyeron en el pensamiento económico a finales del siglo XIX y principios del XX, a quienes Roncaglia se refiere como los precursores inmediatos de la fragmentación de la economía posterior a 1950, incluyendo a Knut Wicksell, Thorstein Veblen, Max Weber, Joseph Schumpeter y John Maynard Keynes (capítulo 3), Friedrich von Hayek (capítulo 4) y Piero Sraffa (capítulo 5). Yo no habría incluido a Veblen y Weber en la lista de grandes precursores de la confusión posterior en la economía —eran periféricos— pero habría incluido a Joan Robinson, que fue franca y controvertida en varios temas importantes hasta el final de su vida, no menos importante su contribución a la revolución de la competencia imperfecta en microeconomía en la década de 1930 y a la teoría del capital en la década de 1950.

Pero Wicksell es importante. En primer lugar, desarrolló la teoría marginalista de la distribución del ingreso basada en la productividad marginal de los factores de producción (Wicksell, 1893). Y, en segundo lugar, en un trabajo posterior (Wicksell, 1898) introdujo en la literatura económica la importante distinción entre la tasa de interés monetaria y la tasa de interés natural que forma la base de su teoría del ciclo económico, que más tarde adoptaría Hayek (1931). Cuando la tasa de interés monetaria está por debajo de la tasa de interés natural, determinada por el producto marginal del capital, la inversión se expande, se produce una profundización del capital y hay expansión, pero a medida que la tasa de interés monetaria aumenta por encima de la tasa natural (para controlar la expansión), la acumulación de capital ya no está justificada y se produce una recesión. Los movimientos expansivos y recesivos de la actividad económica se vuelven acumulativos.

Schumpeter y Keynes son figuras igualmente importantes, si no es que más, en estos “años de alta teoría” (como los describe Shackle, 1967) antes de la Segunda Guerra Mundial. Es curioso que ambos nacieron el mismo año, 1883, pero su vida, su economía e influencia fueron muy diferentes. Es bien sabido que Schumpeter estaba intensamente celoso de la fama

de Keynes porque quería ser considerado el economista más famoso del mundo, pero Keynes asumió ese manto.⁴ No obstante, Schumpeter fue uno de los más grandes economistas del siglo xx, y sus ideas y trabajos sobre el desarrollo económico (Schumpeter, 1912, 1934) y el funcionamiento del capitalismo (Schumpeter, 1942) todavía resuenan hoy día e invitan a la controversia. En su obra se da protagonismo a dos actores: el emprendedor y los banqueros. Es el emprendedor quien impulsa la inversión y la innovación, y la innovación es la fuerza impulsora detrás de la competencia. Como en la *Teoría General* de Keynes, la inversión se basa en los “espíritus animales”; en los deseos de las personas de correr riesgos frente a la incertidumbre, pero si los espíritus animales se atenúan “la empresa se desvanecerá y morirá” (Keynes, 1936). La inversión también necesita crédito, y esto requiere un sistema bancario dispuesto a financiar las necesidades del comercio. Esta es la función principal de la creación de crédito. Pero como Marx, Schumpeter predice la desaparición del capitalismo, no por medio de la revolución sino a través de la evolución relacionada con su propio éxito.

Volviendo ahora al tratamiento que Roncaglia hace de Keynes, en mi opinión es demasiado estrecho, se centra sólo en la probabilidad y la incertidumbre y en las finanzas y el desarrollo, no en los aspectos revolucionarios de *La Teoría General* de Keynes, los cuales han sido una de las principales fuentes de controversias y de la fragmentación de la economía en la segunda mitad del siglo xx. Hoy día todavía no existe una visión unificada sobre cómo funcionan las macroeconomías. Sin embargo, Roncaglia tiene razón al enfatizar una de las principales contribuciones de la teoría de Keynes, que es la presencia de la incertidumbre fundamental. Nadie conoce el futuro, por lo que las decisiones deben tomarse en la ignorancia la mayor parte del tiempo. Esto es lo que Kay y King (2020) en su erudito y entretenido libro llaman “incertidumbre radical”. Critican, como habría hecho Keynes, la creciente tendencia de la economía a tratar la incertidumbre radical en términos probabilísticos,

⁴ Se cuenta que Schumpeter dijo una vez que tenía tres ambiciones en la vida: primero, ser el mejor amante de Viena; segundo, ser el mejor jinete de Europa y, tercero, ser el mejor economista del mundo. Antes de morir, dijo que había logrado dos de estas ambiciones, ¡pero no dijo cuáles!

pero esto no se puede hacer y puede conducir a errores catastróficos; como ejemplo hay que mencionar la crisis financiera de 2007-2008.⁵

En este capítulo, Roncaglia debería de haber delineado con más detalle la separación de Keynes de la teoría clásica del empleo y los conceptos revolucionarios que introdujo para destruir a la teoría clásica (¡se necesita una teoría para destruir otra teoría!). Hay tres innovaciones clave: primero, hacer que la oferta de trabajo sea una función del salario nominal y no del salario real como en la teoría clásica; segundo, la introducción de la función consumo y el concepto del multiplicador por medio del cual los cambios en el ingreso, no en la tasa de interés, restauran el equilibrio entre el ahorro y la inversión después de una perturbación y, tercero, la identificación de una demanda de dinero en cuanto activo (preferencia de liquidez) donde la tasa de interés está determinada en el mercado de dinero, no en el mercado de bienes como en la teoría clásica. Estas tres innovaciones fueron suficientes para demostrar que el desempleo puede ser involuntario durante períodos largos de tiempo y no tiene nada que ver con la negociación laboral por un salario real superior al que justifica su producto marginal. Pero incluso hoy día los economistas autodenominados keynesianos o neokeynesianos siguen sosteniendo que la fuente del desempleo generalizado es la rigidez de los salarios monetarios y de los precios, lo cual Keynes mismo niega de forma rotunda en el capítulo 19 de la *Teoría General*.

Friedrich von Hayek fue un fuerte adversario de Keynes y de la economía keynesiana, y sus ideas se convirtieron en otra fuente de fragmentación del pensamiento económico después de la primera y la segunda guerras mundiales. Fue llevado a la London School of Economics (LSE) desde Austria por el joven Lionel Robbins en 1931 como contrapeso a la creciente influencia de la economía de Cambridge/keynesiana, aunque la *magnum opus* de Keynes aún no se había publicado. Hayek impartió seis conferencias en la LSE y en Cambridge en las cuales expuso su teoría del ciclo comercial en términos de sub y sobreinversión de capital, pero mucho de lo que dijo a lo largo de la década de 1930 fue contradictorio y totalmente erróneo. En Cambridge la audiencia de la conferencia estaba

⁵ John Kenneth Galbraith dio en el clavo con su concisa broma de que hay dos tipos de pronosticadores: los que no saben y los que !no saben que no saben!

atónita, pero Richard Kahn se armó de valor y preguntó: “¿Usted cree (profesor Hayek) que, si salgo mañana y me compro un abrigo nuevo, eso causaría desempleo?”, a lo que Hayek respondió “sí, pero se necesitaría un largo argumento matemático para explicar por qué” (Kahn, 1984, p. 181). Hayek negó que el subconsumo fuera alguna vez una causa de desempleo. Las seis conferencias se publicaron en un libro, *Precios y Producción* (Hayek, 1931). La reacción de Keynes en una reseña del libro (Keynes, 1931) fue: “es un ejemplo extraordinario de cómo, comenzando con un error, un lógico implacable puede terminar en un caos” (p. 391). En 1939, Hayek publicó *Ganancias, Interés e Inversión* que adoptó una postura radicalmente diferente a la de *Precios y Producción* y Kaldor (1942) escribió una larga revisión crítica exponiendo sus inconsistencias. Acusó a Hayek de querer demostrar a toda costa (incluso *volte faces* si es necesario) que la escasez de capital es la causa principal de las crisis económicas y el desempleo. Kaldor le envió a Keynes una separata de su crítica a Hayek, a lo que Keynes respondió “tu ataque al pobre Hayek no es sólo usar un mazo para romper una nuez, sino para romper una nuez que ya está decorticada —la tuya es una teoría brillante, pero quizás demasiado para este tema” (véase Thirlwall, 1987 p. 47). Kaldor defendió su ataque a Hayek recordándole a Keynes que Hayek había pasado todo el verano en Cambridge discutiendo su último artículo sobre el “efecto Ricardo”, creando un embrollo malsano en las mentes de los jóvenes. Hayek nunca respondió a la crítica de Kaldor a su teoría del ciclo económico y abandonó el tema en la década de 1940, fijó su atención en ensalzar las virtudes del capitalismo de libre mercado para lograr un equilibrio de pleno empleo. En su opinión, el libre mercado es, con mucho, el mejor mecanismo para coordinar las decisiones de los agentes individuales y conducir a la utilización plena de los recursos. Se opuso firmemente a los intentos de imponer una coordinación central desde arriba porque creía que la información y el conocimiento están disponibles con mayor facilidad en el libre mercado que en cualquier agencia de planificación; el mercado es el mejor difusor del conocimiento. Estas ideas se convirtieron en la tesis central de uno de los libros más famosos de Hayek, *Camino de Servidumbre* (Hayek, 1944). Representaba un pequeño paso del encomio del liberalismo económico (*laissez-faire*) al liberalismo político (libertad individual). El historiador E.H. Carr escribió una vez que para comprender la historia es necesario comprender

a la persona que la escribe. Y lo mismo ocurre con la economía; Hayek es un buen ejemplo. No existen las ciencias sociales libres de valores sociales. Roncaglia sostiene lo mismo en el último capítulo de su libro cuando dice que “los resultados de la investigación económica no son neutrales con respecto a los intereses económicos de las clases y estratos sociales” (p. 334). Roncaglia resume la fe de Hayek en la estabilidad de una economía al mostrar que depende de tres elementos: primero, la teoría marginalista del valor y la flexibilidad salarial para garantizar el pleno empleo; segundo, el mecanismo de mercado y el sistema de precios para asegurar la transmisión del conocimiento y, tercero, la fuerza de la competencia relativa a la concentración de riqueza y poder. Roncaglia cuestiona, con razón, esas tres condiciones en una economía capitalista moderna.

Piero Sraffa era un personaje muy diferente a Hayek y un economista muy diferente. Era un buen amigo de Keynes; tuvo una gran influencia en el pensamiento de Wittgenstein y era socialista. Keynes lo invitó originalmente a que fuera a Cambridge desde Italia a principios de la década de 1920, y permaneció allí como miembro del Trinity College hasta su muerte en 1983. El trabajo de su vida fue editar los escritos y la correspondencia de David Ricardo, lo cual comenzó en la década de 1930 y se publicaron en diez volúmenes a principios de la década de 1950 (Ricardo, 1951-1955), y al mismo tiempo rehabilitó la teoría clásica del valor y la distribución basada en las ideas de Ricardo y Marx. Sin embargo, antes de que esta obra rindiera frutos, ya había iniciado la revolución de la competencia imperfecta en la teoría microeconómica al mostrar la incompatibilidad entre la existencia de rendimientos crecientes y la competencia perfecta (Sraffa, 1926). Alfred Marshall, el sumo sacerdote de la economía en Cambridge en esa época, y autor de ‘la biblia’, *Principios de Economía* (Marshall, 1890), era consciente de esta inconsistencia, pero eludió el problema al presentar los rendimientos crecientes como externos a la empresa individual, pero internos a la industria. Sraffa, por el contrario, hace que la competencia imperfecta sea el centro del escenario desde el principio al reemplazar la curva de demanda horizontal de la competencia perfecta por una curva de demanda con pendiente negativa que es compatible con los rendimientos crecientes. Pero los rendimientos crecientes, por supuesto, socavan la noción de competencia en la que se basa el enfoque marginalista del

análisis económico. Sraffa se propone reemplazar la teoría marginal del valor rehabilitando la teoría clásica del valor, desarrollada originalmente por Ricardo y Marx, que culmina en su *magnum opus Producción de Mercancías por Medio de Mercancías* (Sraffa, 1960). Es sin duda un magnífico logro intelectual que demuestra el equilibrio de un sistema económico en el que los precios relativos de los bienes y la distribución del ingreso se determinan de forma simultánea y que no depende del supuesto de rendimientos constantes a escala en cada industria o de que los precios de equilibrio correspondan a la igualdad entre oferta y demanda. Sraffa es el padre de la escuela de pensamiento neoricardiana; una de las ramas de la economía poskeynesiana (véase más adelante). El sistema de Sraffa también aludía a la idea latente de que un ‘recambio’ entre técnicas de producción podría tener lugar a medida que cambia la relación de precios entre el trabajo y el capital, lo cual socava uno de los principales principios de la teoría macroeconómica marginalista de que existe una relación negativa suave entre los salarios reales y el nivel de empleo.

4. SEGUNDA POSGUERRA MUNDIAL: DESARROLLOS EN LA TEORÍA MICRO Y MACRO

El capítulo 6 del libro marca la ruptura entre los pensadores y el pensamiento de antes de la Segunda Guerra Mundial y los desarrollos económicos de la posguerra. En esta coyuntura histórica, como se mencionó anteriormente, el centro de gravedad de la enseñanza y la investigación en economía se trasladó del Reino Unido y Europa continental a Estados Unidos, donde, según Roncaglia, no había una ortodoxia dominante particular en economía. El campo era un territorio abierto y lo que emergió fue el *homo economicus*, *i.e.*, agentes económicos racionales que maximizan la utilidad sujetos a un presupuesto y otras restricciones. Alrededor había jóvenes economistas ansiosos, con una inclinación matemática, que querían que la economía (una ciencia social) se convirtiera en una ciencia exacta similar a las ciencias físicas. *Fundamentos del Análisis Económico* de Paul Samuelson (1947) abrió el camino, mostró cómo esto podría lograrse utilizando el cálculo diferencial para resolver problemas de máximos y mínimos en los diversos campos de la microeconomía. La teoría del equilibrio general también despegó al mismo tiempo. Nació la corriente principal.

Roncaglia ofrece una impresionante revisión de los diversos desarrollos nuevos en la teoría microeconómica y los nombres asociados con ellos. Primero, hay una referencia a la escuela de Chicago y cómo Jacob Viner, Milton Friedman y George Stigler dominaron la enseñanza de la microeconomía siguiendo la nueva ortodoxia, sin ninguna mención a la crítica de Sraffa a la teoría marginalista. La mano invisible del mercado siempre está ahí para asegurar el equilibrio en los mercados de bienes y factores. Se menciona a Gary Becker y su aplicación del principio de maximización de la utilidad a una variedad de comportamientos sociales y económicos que incluyen el matrimonio, el divorcio, la adicción a las drogas, las citas románticas y muchas otras actividades personales, pero los modelos están acompañados de forma invariable de supuestos muy poco realistas. Sin embargo, muchos miembros de la escuela de Chicago adoptaron la postura metodológica de Friedman de que no son los supuestos de un modelo lo que importa, sino únicamente las predicciones (Friedman, 1953). Sin embargo, este enfoque del análisis económico puede conducir a una toma de decisiones y formulación de políticas muy equivocadas.

Simultáneamente con la enseñanza más rigurosa de la teoría microeconómica convencional surgieron nuevas teorías de la empresa siguiendo el artículo clásico anterior a la guerra de Ronald Coase (1937) sobre por qué existen las empresas. Se incluye el capitalismo gerencial, la teoría del oligopolio, las teorías keynesianas de la empresa, los mercados contestables y las teorías evolucionistas de la empresa. Luego, la discusión pasa a la teoría de juegos y la organización industrial y otros micro-tópicos diversos, incluido el problema del agente-principal y sus soluciones. Roncaglia también afirma que gran parte del nuevo trabajo en microeconomía tiene como objetivo producir fundamentos rigurosos para la comprensión de los fenómenos macroeconómicos, en particular la existencia de desempleo y fricciones en el mercado de trabajo. Este trabajo a menudo se denomina “nuevo keynesiano”, pero de manera engañosa porque es parte de la síntesis neoclásica (véase más adelante) que intenta incorporar ideas keynesianas dentro de la tradición marginalista de la que Keynes trató de escapar de forma explícita.

En macroeconomía distingue tres grupos principales de macroeconomistas después de Keynes: primero, los economistas de la síntesis neoclásica; segundo, los economistas monetaristas y de expectativas

racionales que creen que los mercados funcionan mejor si se dejan a sus propios mecanismos, sin interferencia del gobierno y, tercero, los economistas poskeynesianos que se mantienen fieles al mensaje de Keynes con su énfasis en las expectativas y la incertidumbre y que el libre mercado puede producir períodos de crisis económica y estancamiento que requieren la intervención del gobierno. Los primeros dos grupos se tratan en los capítulos 7 y 8, pero hay un vacío infortunado antes de que se discuta a los poskeynesianos en el capítulo 12.

Los fundadores de la síntesis neoclásica se mostraron reacios a abandonar la teoría marginalista del valor y la distribución e intentaron incorporar las ideas de Keynes dentro de la estructura marginalista, en particular suponiendo salarios monetarios y precios rígidos a pesar de la negativa explícita de Keynes en el capítulo 19 de *La Teoría General* de que su conclusión de la posibilidad de un desempleo involuntario masivo dependa de tal rigidez. El propio Keynes contribuyó a esto al aceptar el primer postulado clásico del mercado laboral de una curva de demanda de trabajo con pendiente negativa que genera una relación inversa entre el salario real y el nivel de empleo (Thirlwall, 1999). Sin embargo, Keynes invirtió la dirección de la causalidad. A nivel agregado, no es el salario real el que determina el nivel de empleo; es el nivel de empleo, determinado por la demanda efectiva, lo que determina el salario real. Al mismo salario nominal (y un salario real más bajo si es necesario) puede haber muchos trabajadores desempleados dispuestos a trabajar si se les da la oportunidad, pero no hay demanda para ellos. Están fuera de la curva de oferta y desempleados involuntariamente. Una reducción de los salarios nominales es una posibilidad, pero puede que eso no reduzca los salarios reales porque los salarios son tanto un costo como un componente de la demanda agregada y, en todo caso, puede haber resistencia a la baja. La fuente del desempleo involuntario no son los salarios monetarios y los precios rígidos, sino la falta de demanda efectiva causada por la preferencia de liquidez (el atesoramiento de dinero) sin mecanismos disponibles para equilibrar automáticamente el mercado de bienes en el nivel de pleno empleo.

El modelo IS-LM de John Hicks (1937) inició los malentendidos de las conclusiones de Keynes, aunque el propio Keynes parece haber aprobado el modelo, al menos como un dispositivo pedagógico (Keynes, 1973). El modelo integra el mercado de bienes y el mercado de dinero en una

forma determinista espuria, cuando, de hecho, la curva IS que genera el equilibrio entre el ahorro y la inversión en el mercado de bienes y la curva LM que da lugar al equilibrio entre la oferta y la demanda de dinero en el mercado de dinero son fundamentalmente interdependientes. Cuando una curva se desplaza, la otra también lo hará. Las pendientes de las dos curvas dan una indicación de la efectividad de las políticas monetaria y fiscal —ese es uno de los atractivos del modelo— para alcanzar el pleno empleo, pero no hay un mercado laboral explícito en el modelo. Modigliani (1944) corrigió esta deficiencia y también introdujo efectos de precios en el modelo. En condiciones de subempleo, la disminución de los precios aumentará los saldos monetarios reales de las personas e incrementará el consumo (el efecto riqueza o efecto Pigou) empujando a la economía hacia el pleno empleo. Sin embargo, igualmente, la disminución de los precios deprimirá los posibles rendimientos de la inversión y reducirá el valor neto de las empresas y desalentará la inversión. La disminución de los precios aumentará la oferta monetaria real y reducirá las tasas de interés (el efecto Keynes), pero no si una economía está en una trampa de liquidez y las tasas de interés no pueden disminuir más. Los efectos de los precios son un hilo frágil al que aferrarse para hacer que una economía deprimida vuelva al pleno empleo (Thirlwall, 1972).

La síntesis neoclásica nació en los primeros años posteriores a la revolución keynesiana y continúa prosperando en la enseñanza de la macroeconomía, genera cada vez más razones por las que los salarios reales pueden no ser flexibles con la presunción de que si lo fueran, las economías alcanzarían un equilibrio de pleno empleo consistente con la teoría marginalista del empleo. Estas razones incluyen: contratos salariales a largo plazo; teorías del salario de eficiencia; modelos *insider-outsider* y teoría de la búsqueda. Todos tienen su plausibilidad, pero son periféricos al mensaje keynesiano fundamental.

Infortunadamente, como dice Roncaglia, la síntesis neoclásica domina la enseñanza macroeconómica en todo el mundo; y estoy de acuerdo con él cuando dice “el dominio duradero de la síntesis neoclásica en el debate macroeconómico y en particular en los libros de texto universitarios no puede explicarse por [su] robustez analítica; el debate teórico no se desarrolla en un vacío perfecto, sino que es sensible a las ideologías y a los poderes políticos, financieros y económicos” (p. 155).

La conclusión de política del análisis de Keynes sobre el desempleo fue utilizar políticas monetaria y fiscal expansivas para estimular la economía y aumentar el empleo, pero se reconoció que esto podría causar inflación de precios y salarios antes de alcanzar el pleno empleo. Aparece aquí la curva de Phillips, que supuestamente mostró que, para la economía del Reino Unido, durante el periodo de 1861 a 1957, en efecto hubo una relación no lineal negativa entre el nivel porcentual de desempleo y la tasa a la que aumentaron los salarios monetarios (Phillips, 1958). Parecía que había un menú de opciones de política disponible. Elegir una tasa de desempleo más baja y aceptar una inflación más alta o elegir una inflación más baja y aceptar una tasa de desempleo más alta. Sin embargo, esta idea de un conflicto de la política a largo plazo entre inflación y desempleo fue cuestionada a fines de la década de 1960 por Phelps (1967) y Friedman (1968) sobre la base de que la política económica expansiva que eleva los precios puede acompañarse de un aumento de los salarios monetarios dejando sin cambios el salario real y el nivel de empleo, lo que Friedman llamó la tasa “natural” de desempleo, basada en el sistema walrasiano de ecuaciones de equilibrio general que reflejan la estructura del mercado laboral, básicamente negando cualquier desempleo involuntario keynesiano desde el principio, *i.e.*, trabajadores dispuestos a trabajar por un salario real más bajo si se les da la oportunidad. Es fácil mostrar (Thirlwall, 1983) que la forma en que la tasa natural de desempleo se estima empíricamente utilizando una curva de Phillips con expectativas aumentadas refleja la tasa real de desempleo porque los valores de los parámetros del modelo (los cuales determinan la llamada NAIRU)⁶ dependen de la presión de la demanda. El concepto de tasa “natural” de desempleo es una construcción teórica sin contraparte empírica *ex ante* porque no puede conocerse de antemano. No hay nada natural en la tasa “natural” de desempleo; la tasa real de desempleo y la tasa “natural” estimada se mueven juntas.

En el capítulo 7, Roncaglia pasa a considerar los temas de la teoría del crecimiento y las teorías del desarrollo económico. No está del todo claro por qué estos temas pertenecen a un capítulo sobre temas de teoría-

⁶ NAIRU significa tasa de desempleo no aceleradora de la inflación, y no es lo mismo que un nivel de desempleo estructural/friccional al que alude Friedman.

macro estática. Realmente merecen un capítulo (o capítulos) propio con una discusión crítica más profunda. Siguiendo el pionero *Ensayo en Teoría Dinámica* de Harrod (1939), que hizo dinámica la teoría estática de Keynes, el caballo de batalla de la teoría del crecimiento (y su aplicación empírica) ha sido el modelo neoclásico de crecimiento económico de Robert Solow (1956). Por qué este modelo en particular ha dominado la enseñanza de la teoría del crecimiento en todo el mundo desde entonces, probablemente siempre seguirá siendo un misterio porque los supuestos y predicciones del modelo no guardan relación con la realidad.⁷ Los tres supuestos principales del modelo son: en primer lugar, que la tecnología y la fuerza de trabajo crecen a una tasa exógena constante; en segundo lugar, que se invierte todo el ahorro: no existe una función de inversión independiente y, en tercer lugar, que la función de producción agregada es homogénea de grado uno con rendimientos decrecientes de los factores de producción, capital y trabajo. El supuesto de rendimientos decrecientes del capital es crucial para dos de las predicciones del modelo: en primer lugar, en el estado estacionario la inversión no importa para el crecimiento a largo plazo; y en segundo lugar, si el producto marginal del capital es mayor en los países pobres con escasez de capital que en los países desarrollados y ricos en capital, los países pobres deberían crecer más rápido que los ricos (para la misma relación ahorro/inversión), lo que conduce a una convergencia de los ingresos per cápita y de los niveles de vida en todo el mundo. El modelo está totalmente orientado a la oferta y la demanda no juega ningún papel; es un modelo agregado de un solo bien que ignora las diferentes características de crecimiento y demanda de diferentes sectores de una economía, y se aplica a una economía cerrada sin considerar el comercio internacional o la balanza de pagos. Nell y Thirlwall (2018) muestran en un estudio de 84 países ricos y pobres durante el periodo 1980-2011 que no hay evidencia de rendimientos decrecientes del capital y que la inversión es importante para el crecimiento a largo plazo. Además, no hay evidencia de que los niveles de ingresos per cápita estén convergiendo en todo el mundo. Históricamente, han estado divergiendo. La llamada “nueva” teoría del

⁷ Excepto por una predicción, a saber, que existe una relación positiva entre el nivel de ingreso per cápita y la participación del ahorro/inversión en el ingreso nacional.

crecimiento, o teoría del crecimiento endógeno, intenta explicar la falta de convergencia al ampliar la definición de capital para incluir el capital humano y endogeneizar el progreso técnico. En general, la inclusión del capital humano (aproximado por los niveles de educación) en la prueba empírica de la nueva teoría del crecimiento en general produce evidencia de convergencia condicional, lo que rehabilita de forma ostensible al modelo neoclásico, pero todas las demás características insatisfactorias del modelo de crecimiento neoclásico canónico siguen siendo las mismas: orientado a la oferta; economía cerrada y sin reconocimiento de diferencias estructurales entre los sectores de una economía. Roncaglia podría, y debería, haber sido más crítico. La discusión de la teoría del crecimiento de Cambridge (Reino Unido) también es bastante superficial, la que se refiere a los debates con Cambridge, Massachusetts, y también la que trata sobre los mecanismos de ajuste entre la tasa natural de crecimiento y la garantizada de Harrod, que dominó la literatura sobre el crecimiento durante las dos décadas de los años cincuenta y sesenta. La reorientación de Kaldor de la teoría del crecimiento hacia la economía aplicada del crecimiento a mediados de la década de 1960 y la enunciación de sus “leyes de crecimiento”, también merecen una mención (Kaldor, 1966).

La sección sobre las teorías del desarrollo también podría haber sido más sistemática y crítica. Una mejor estructura habría llevado al lector desde el nacimiento de la economía del desarrollo en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad. Algunos de los nombres de los “padres” de la economía del desarrollo, como Paul Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse, Gunnar Myrdal y Albert Hirschman, se consignan en una nota al pie. La teoría de la dependencia, la tesis de Prebisch-Singer sobre el deterioro de los términos de intercambio de los bienes primarios, el modelo de Lewis de desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo, las etapas de crecimiento económico de Rostow, el dualismo geográfico, los hechos estilizados de Kaldor (pero no sus leyes de crecimiento) se mencionan, pero podrían haberse elaborado en un capítulo aparte. Esto también habría dado espacio para extenderse en desarrollos más recientes del pensamiento acerca: del significado del desarrollo y la medición de la pobreza en línea con el lenguaje de Amartya Sen sobre los derechos y capacidades de las personas (véase más adelante); del papel de las instituciones en el proceso de desarrollo

y el uso de Banerjee y Duflo de ensayos de control aleatorio para probar qué funciona y qué no para mejorar la educación y la salud de las personas y aliviar la pobreza en general. Este también podría haber sido el lugar para mencionar la ‘nueva teoría del comercio internacional’ de Paul Krugman (1986) que tiene implicaciones para el debate sobre la liberalización del comercio internacional y la ‘nueva geografía económica’ de Krugman (1991) basada en rendimientos crecientes (internos y externos) en la industria, lo que brinda una explicación clara y simple de por qué las concentraciones de actividad económica se agrupan en ubicaciones particulares y pueden desplazarse a medida que cambian los costos de transporte.

5. DE VUELTA AL ASALTO A KEYNES

En el capítulo 8, Roncaglia identifica y compara diferentes corrientes de pensamiento neoliberal, todas hostiles a la teoría y la política keynesianas: el ordo-liberalismo, nacido en Alemania en la década de 1930 y todavía vivo hoy; la escuela austriaca de Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, reencarnada en la década de 1930; la escuela de Chicago, que evolucionó desde las décadas de 1930 y 1940, con Jacob Viner, Frank Knight y Henry Simons, hasta el dominio de Milton Friedman, Robert Lucas y Gary Becker en las décadas de 1970 y 1980; la escuela de expectativas racionales dirigida por Lucas y la escuela de la elección pública dirigida por James Buchanan. Todas las escuelas adoptan puntos de vista diferentes, pero están unidas en la creencia en la tendencia automática hacia un equilibrio óptimo de pleno empleo de una economía de mercado competitivo y se oponen a la intervención del Estado en la economía como una amenaza a la autonomía individual, la libertad y la propiedad privada.

Me centraré aquí en Friedman (el arquitecto del primer monetarismo) y Lucas (el arquitecto del segundo monetarismo o la nueva macroeconomía clásica) donde creo que Roncaglia podría haber sido más escéptico de las ideas expuestas, en particular con base en la evidencia empírica que tenemos ahora. En el caso de Friedman, además de su aversión innata contra el gran gobierno y su poder para imprimir dinero, su ataque a la política de estabilización keynesiana tenía cuatro vertientes. La primera ya se ha mencionado, en el largo plazo los gobiernos no pueden reducir

el desempleo por debajo de su tasa natural sin una inflación cada vez más acelerada. Esto plantea la pregunta de cómo se estima la tasa natural de desempleo y si existe o no desempleo involuntario. La segunda afirmación es que la única fuente de inflación es un aumento exógeno de la oferta monetaria creada por los gobiernos con déficit presupuestario. Los sindicatos, que presionan al alza a los costes salariales, no provocan inflación. En tercer lugar, existe la creencia de que en el largo plazo la demanda de dinero por unidad de ingreso monetario es estable, por lo que existe una relación predecible de forma perfecta entre los aumentos de la oferta monetaria y el nivel de precios, lo que también supone el pleno empleo de los recursos. En cuarto lugar, en el corto plazo la demanda de dinero es muy inestable, por lo que una política monetaria variable puede hacer más daño que bien. Sería mejor que los gobiernos siguieran una regla monetaria de crecimiento constante de la oferta monetaria en línea con el crecimiento del potencial productivo de una economía. Nicholas Kaldor, en su crítica devastadora al monetarismo (Kaldor, 1982), desafía todos esos principios del primer monetarismo. En los países no existe un vínculo entre el tamaño del déficit presupuestal y el crecimiento de la oferta monetaria. Esto no debería sorprender porque la mayor parte del dinero en las economías capitalistas de hoy es dinero crédito que existe porque se demanda al sistema bancario y no está determinado exógenamente. Si hay una función de demanda de dinero estable de largo plazo, es porque la oferta de dinero aumenta para satisfacer la demanda y esto no puede tomarse como prueba de que el dinero es la causa exógena del aumento de precios. Incluso si se demuestra que los cambios en la oferta monetaria preceden a los cambios en el ingreso monetario, esto tampoco es prueba de que el dinero sea la causa del aumento de precios. El evento A, anterior al evento B, no excluye que B sea la causa de A. La oferta monetaria aumenta antes de la Navidad ¡pero no es la causa de la Navidad!

El mantra de Friedman de que 'la inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario' fue muy influyente en la formulación de políticas en la década de 1980, en particular en el Reino Unido de la Sra. Thatcher y en los Estados Unidos de Ronald Reagan (pero también en otros países), y las políticas implementadas causaron estragos en las economías reales. La inflación fue controlada por medio de políticas monetarias estrictas, pero a expensas del desempleo masivo y la destrucción

de la industria manufacturera. Dado el peso de la evidencia empírica, el monetarismo murió de forma lenta, pero antes, en la década de 1970, otra versión del monetarismo surgió en Chicago, más siniestra, basada en la teoría de Robert Lucas de las expectativas racionales de los agentes económicos que se supone que neutralizan por completo cualquier intento de los gobiernos para intervenir en la economía para reducir el desempleo. Las políticas expansivas causarán aumentos salariales que compensarán *inmediatamente* los aumentos de los precios, de modo que ni siquiera habrá un *trade-off* (conflicto) de corto plazo entre inflación y desempleo, lo que implica que todas las fluctuaciones emanan del lado de la oferta de la economía, lo cual forma la base de la teoría del ciclo económico real de Lucas (Lucas, 1972).

La curva de Phillips es vertical a la tasa “natural” de desempleo. La noción fundamental de desempleo involuntario de Keynes se elimina desde el principio, lo que indujo a Frank Hahn a sugerir que deseaba que Lucas se convirtiera en un desempleado involuntario para que supiera qué significa el concepto (Hahn, 1982, p. 50).⁸

Además de la curva de Phillips vertical, Lucas anticipó el teorema de equivalencia ricardiana de Barro (Barro, 1974): si los gobiernos gastan y se endeudan, los agentes privados anticiparán futuros aumentos de impuestos para pagar la deuda y reducirán su consumo en una cantidad igual, anulando así el aumento del gasto público. Esta debe ser una de las proposiciones más absurdas de toda la economía. La mayoría de los agentes desconocen sus pasivos fiscales existentes, y mucho menos cuáles serán sus pasivos en un futuro incierto. Para poner un clavo más en el ataúd keynesiano, Lucas también argumentó que la economía keynesiana no puede explicar la estanflación (la combinación de alto desempleo y aumento de precios que experimentaron los países en las décadas de 1970

⁸ Kaldor y Trevithick (1981) también ponderaron la teoría de las expectativas racionales al escribir “la teoría de las expectativas racionales va más allá de los axiomas básicos no comprobables de la teoría del valor, como el hombre racional maximizador de utilidad cuya existencia sólo puede ser confirmada por la introspección individual. La suposición de las expectativas racionales que presupone la comprensión correcta del funcionamiento de la economía por parte de todos los agentes económicos —los sindicalistas, el empleador ordinario o incluso el ama de casa— en un grado que está más allá del alcance de los economistas profesionales, no es ciencia, ni siquiera filosofía moral, sino en el mejor de los casos es una rama de la metafísica” (p. 15).

y 1980), pero es claro que olvidó, o nunca leyó, el capítulo 3 de la *Teoría General* de Keynes, donde se dice que un desplazamiento hacia arriba de la curva de ingresos necesarios de los empresarios (o la curva de oferta agregada) causado por aumentos salariales, por ejemplo, produce un incremento de precios y una disminución del empleo. Ahora el segundo monetarismo y la nueva macroeconomía clásica también están muertos, por lo que tal vez Lucas desee retractarse del insulto que escribió en 1980 sobre Keynes y los economistas keynesianos cuando dijo que “no se pueden encontrar buenos economistas menores de 40 años que se autoidentifiquen o conciban su trabajo como ‘keynesiano’. De hecho, la gente ya no toma en serio las teorías keynesianas; el público comienza a susurrar y a reír entre sí” (Lucas, 1980, p.19). Las falacias en la doctrina y la práctica del monetarismo, que llevaron a tal agitación y a la fragmentación de la macroeconomía en las últimas tres décadas del siglo xx, podrían, quizá, haber sido expuestas de una forma más completa por Roncaglia, en particular con base en la evidencia que tenemos ante nosotros en la forma de la crisis financiera de 2007-2008 y la respuesta política a la misma. Y ahora, en la actual crisis por el COVID-19, nunca ha habido más clamor por parte de los economistas y los encargados de formular políticas de que el gobierno actúe para apoyar a la demanda agregada. ¡Todos somos keynesianos ahora (excepto, quizá, Robert Lucas)!

6. ECONOMÍA APLICADA Y ECONOMETRÍA

El propósito de la economía aplicada es probar y verificar la teoría económica o, al menos, adoptar la metodología de Friedman (1953) y Karl Popper (1969), de establecer hipótesis susceptibles de refutación.⁹ Esto se hace construyendo modelos de comportamiento económico y confrontándolos con datos empíricos. Los modelos se presentan en una variedad de formas. Pueden variar desde simples tablas de estadísticas, diagramas, gráficos y figuras, hasta sofisticados modelos econométricos de múltiples ecuaciones a gran escala que abarcan varios países del mundo. Sin embargo, el principal problema de la economía aplicada es

⁹ Según Friedman (1953) “la evidencia fáctica nunca puede ‘probar’ una hipótesis; sólo puede fallar en refutarla” (pp. 8-9).

que incluso si un modelo es refutado varias veces, los interesados en la teoría que se está probando siempre encontrarán una manera de criticar la forma en que el modelo se ha probado, por lo que los modelos rara vez se desechan; las teorías simplemente se acumulan. Como dice Roncaglia, “es muy difícil utilizar pruebas econométricas para refutar una ‘ley’, dado que su falla en un caso específico siempre puede justificarse haciendo referencia a algunas circunstancias anómalas” (p. 230). En la metodología de Friedman no está claro si un solo pronóstico erróneo es suficiente para abandonar una teoría (como en el caso de Popper) o si deben satisfacerse otras condiciones, como una serie de pronósticos erróneos o una teoría alternativa que ofrezca mejores resultados. Esta característica de la economía y de otras ciencias sociales contrasta de forma clara con las ciencias físicas en las que la refutación de una teoría la aniquila.

En su descripción del análisis cuantitativo, Roncaglia aborda varios tópicos: la recopilación de estadísticas y tablas, como hizo William Petty, el fundador de la aritmética política, en el siglo XVII; el análisis insumo-producto y la programación lineal; la contabilidad del ingreso nacional; la econometría, la informática y el aprendizaje automático. Wassily Leontief es considerado el ‘padre’ del análisis insumo-producto, pero Roncaglia nos recuerda que sus orígenes se pueden encontrar en el *Tableau Économique* de Quesnay y en los esquemas de reproducción de Marx en el volumen 2 de *El Capital* (Marx, 1867-1894).

Respecto a la contabilidad del ingreso nacional, Roncaglia no considera que Keynes, junto con James Meade y Richard Stone en el Tesoro del Reino Unido, fueron la inspiración para la elaboración de la contabilidad del ingreso nacional y presionaron en favor de la circulación general de las estimaciones del ingreso nacional en el comienzo de la Segunda Guerra Mundial. El primer *Libro Blanco* del ingreso nacional se publicó en el Reino Unido en 1941, y su formato se convirtió en el modelo a nivel mundial. Kaldor lo reseñó (también los dos posteriores) para el *Economic Journal* (Kaldor, 1941) y su amigo húngaro Tibor Scitovsky escribió, desde Estados Unidos, “tus artículos sobre los dos Libros Blancos británicos se consideran clásicos en este país — todos los consideran como un modelo en el que se están haciendo las estimaciones correspondientes en este país” (citado en Thirlwall, 1987, p. 87). Richard Stone continuó su trabajo sobre contabilidad del ingreso nacional después de la guerra en el Departamento de Economía Aplicada

en Cambridge, Reino Unido, incluso como Director de un sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas en 1953, y recibió el Premio Nobel de Economía en 1984 por su trabajo pionero.

El modelo dominante utilizado en la economía aplicada ya no es la estadística descriptiva, sino la prueba de modelos econométricos basados en la teoría de la probabilidad. Estos modelos se presentan en varias formas y tamaños: series de tiempo, corte transversal; panel, bivariantes, multivariantes, ecuación única, ecuaciones simultáneas y así sucesivamente. Roncaglia atribuye al italiano Rodolfo Benini el primer intento de una regresión múltiple en 1907, seguido por el estadounidense Henry Moore y sus alumnos Paul Douglas y Henry Schultz. Como reflejo de esos nuevos desarrollos en economía aplicada, la revista *Econometrica* fue fundada por Ragnar Frisch en 1933.¹⁰ La Comisión Cowles de Estados Unidos participó de forma activa en el desarrollo de nuevas técnicas econométricas, y Lawrence Klein construyó el primer modelo econométrico de la economía de Estados Unidos, allanando el camino para otros países.¹¹

Roncaglia nos recuerda los grandes avances en el análisis econométrico para hacer frente a los diversos problemas estadísticos asociados a la estimación, tales como la endogeneidad de las variables, la multicolinealidad de variables, la correlación serial de los residuos, las raíces unitarias, los cambios estructurales en los datos y las técnicas para probarlos y superarlos. No obstante, no se aborda la principal controversia acerca de si los modelos deben probarse de arriba hacia abajo, utilizando la metodología de lo general a lo específico de Hendry (2001) o la metodología de límites extremos “de abajo hacia arriba” de Leamer (1983). Sin embargo, el uso de la econometría siempre será controvertido debido a la naturaleza y la calidad de los datos, sin mencionar la crítica de Lucas de que los parámetros estructurales estimados que vinculan a las variables pueden cambiar cuando se producen cambios de política, lo que arroja dudas sobre la utilidad de los modelos para propósitos de pronóstico y ejercicio de la política (Lucas, 1976).

¹⁰ Frisch y Jan Tinbergen fueron los primeros en recibir el Premio Nobel de Economía en 1969.

¹¹ Klein ganó el Premio Nobel de Economía en 1980.

Al final del capítulo sobre economía aplicada y econometría se dan ejemplos de análisis económico aplicado, pero se limitan a las tres áreas de regulación del mercado, la economía de los recursos energéticos y el medio ambiente. Hubiera sido bueno tener algunos ejemplos de la macroeconomía en campos controvertidos, como las causas del desempleo o de la economía del crecimiento, donde la cuestión de si las ofertas de los factores de producción, trabajo y capital, son exógenas o endógenas aún permanece sin resolver.

7. RECHAZO DEL *HOMO ECONOMICUS*

La idea del *homo economicus*, como el agente egoísta que maximiza la utilidad esperada, siempre ha sido una caricatura, pero sin embargo forma la base del comportamiento racional asumido en muchos campos de la economía. Unas de las primeras excepciones serían la discusión de Adam Smith sobre el comportamiento humano, que incluye una dimensión moral, y la crítica de John Stuart Mill al *felicific calculus* (grado o cantidad de placer) de Jeremy Bentham.

Roncaglia divide las críticas al *homo economicus* en rechazos desde abajo y desde arriba. Las críticas desde abajo pertenecen a la economía experimental, promovida por Vernon Smith (1962), que pretende descubrir cómo los individuos toman sus decisiones en la práctica y encuentra que no suelen ser ‘racionales’ en el sentido convencional, lo que conduce a la noción de ‘racionalidad limitada’, propuesta originalmente por Henry Simon (1957). Con las críticas desde arriba, el postulado de la racionalidad perfecta simplemente se rechaza desde el principio porque los agentes toman decisiones en un entorno más complejo de lo que supone la teoría de la utilidad esperada. Una dimensión de la complejidad es la incertidumbre fundamental que fue uno de los mensajes centrales de *La Teoría General* de Keynes. Una segunda dimensión es que los agentes no están impulsados por un solo motivo, sino por muchos intereses y pasiones diferentes. Por ejemplo, el egoísmo puede atenuarse por consideraciones de equidad o por lo que se considera justo. Aquí es donde la interacción entre la economía y la psicología se vuelve relevante, como lo plantearon de forma pionera Kahneman y Tversky (1979) en lo que denominan “teoría prospectiva”.

El trabajo original de Vernon Smith en economía experimental era bastante básico, pero el trabajo posterior de otros autores muestra nu-

merosos casos en los que se contradice la noción dominante de racionalidad. Henry Simon, quien introdujo el concepto de “racionalidad limitada”, se refiere a esto como “comportamiento satisfactorio” en su teoría evolucionista del comportamiento de la empresa. Los agentes no maximizan, satisfacen (Simon, 1972). Kahneman y Tversky muestran en su “teoría prospectiva” que mientras que en el nivel descriptivo la teoría de la utilidad esperada resulta refutada, una reformulación de la teoría para explicar la aversión al riesgo la rehabilita. Entonces, la “teoría prospectiva” explica la forma en que los agentes se comportan en presencia de riesgo. Richard Thaler y sus colegas han estado a la vanguardia del análisis de varios aspectos de la teoría prospectiva, y han realizado una serie de experimentos que muestran anomalías que contradicen el paradigma del *homo economicus* y utilizan sus resultados para abogar para que los gobiernos inciten a los agentes a superar las desviaciones del comportamiento racional pleno (véase Thaler y Sunstein, 2008). Esto constituye la base de la teoría conductual.

8. FINANZAS Y CRISIS FINANCIERAS

Además de la debilidad del supuesto *homo economicus*, otro debilitamiento del paradigma del funcionamiento eficiente de los países capitalistas ha sido la financiarización de las economías, es decir: la liberalización de los mercados financieros; el crecimiento de la banca minorista y de inversión y el mayor apalancamiento de empresas y hogares que han creado una montaña de deuda. En el capítulo 11, Roncaglia nos recuerda que para el pensamiento clásico y monetarista lo central es que el dinero es un “velo”; que el dinero no afecta a las variables reales —la llamada dicotomía clásica. Keynes rechazó eso en *La Teoría General* y también lo rechazaron los seguidores de Keynes.¹² Hyman Minsky, en particular, ya en 1964, había escrito sobre la inestabilidad inherente de los mercados financieros (Minsky, 1964) y la inestabilidad inherente de las economías capitalistas basadas en la deuda. Roncaglia describe una imagen cálida

¹² Milton Friedman solía criticar a Keynes diciendo que el dinero no importa en *La Teoría General*, presumiblemente porque Keynes atacó la teoría cuantitativa del dinero. Pero si Friedman hubiera leído *La Teoría General* correctamente, ¡debería haber entendido que el dinero importa mucho!

de Minsky, el hombre, y muestra cómo su teoría sigue muy de cerca lo que Keynes dijo sobre los auge y recesiones económicos. Cuando una economía está en una fase expansiva, la euforia crece; los precios de los activos suben; se incrementan los préstamos; las deudas se acumulan, lo que hace que el estado financiero subyacente de la economía sea más frágil. El auge siembra las semillas de su propia destrucción. Cuando la carga de la deuda se vuelve demasiado grande y los precios de los activos comienzan a disminuir, los agentes disminuyen su apalancamiento, lo que inicia un proceso de deflación de la deuda, un “momento Minsky” como a veces se le llama. Esto es lo que Keynes dijo:

Las últimas etapas del auge se caracterizan por expectativas optimistas en cuanto a los rendimientos futuros de los bienes de capital, lo suficientemente fuertes como para compensar su creciente abundancia y su creciente costo de producción, y es probable que también un aumento en la tasa de interés. Esta es la naturaleza de los mercados de inversión organizados por la influencia de compradores que ignoran en gran medida lo que están comprando y de especuladores que están más preocupados por pronosticar el próximo cambio en el sentimiento del mercado que por una estimación razonable del rendimiento futuro de los activos de capital que, cuando la desilusión se abate sobre un mercado demasiado optimista y sobrevalorado, deberá abatirse con una fuerza repentina e incluso catastrófica (Keynes, 1936, pp. 315-316).

Esto podría ser Minsky puro, en contraste, por supuesto, con la hipótesis de los mercados eficientes de Fama (1970) —que se enseña ampliamente en las escuelas de negocios y departamentos de economía en todo el mundo— de que los precios de los activos financieros en cualquier momento reflejan por completo toda la información conocida basada en las expectativas racionales de los agentes. Esta hipótesis de los mercados eficientes legitimó la actitud del *laissez-faire* hacia los mercados financieros, sin necesidad aparente de una estrecha supervisión porque se descarta la posibilidad de burbujas especulativas seguidas de una crisis. Lo que falta en la teoría es el reconocimiento de la incertidumbre, no la incertidumbre probabilística a la que se puede adjuntar el análisis de riesgo, sino la incertidumbre fundamental descrita por Keynes. Los agentes pueden pensar que son “racionales”, pero el futuro es incognoscible.

La complacencia y la arrogancia, fomentadas por la hipótesis de los mercados eficientes, contribuyeron en gran medida a la crisis financiera de 2007-2008, que provocó un colapso parcial del sistema bancario en muchos países del mundo, lo que indujo al Estado a rescatar a “los bancos demasiado grandes para quebrar”. También condujo, no lo suficientemente pronto, a la imposición de una regulación mucho más estricta de las actividades del sistema financiero, incluidas medidas para aumentar la liquidez bancaria y las reservas de capital. Roncaglia evita discutir las causas de la crisis financiera, pero son bien conocidas, incluyendo: la concesión para que los bancos minoristas también se convirtieran en bancos de inversión; el exceso irresponsable de préstamos de los bancos, especialmente a personas pobres con colateral mínimo; la arrogancia de las agencias de calificación crediticia; la ignorancia de los paquetes de deuda colateral (CDOs por sus siglas en inglés) derramados por los bancos y, por último, pero no menos importante, una débil regulación. Las instituciones financieras asumieron riesgos para generar ganancias para sus accionistas, mientras los reguladores estaban dormidos en el trabajo.¹³ Las economías capitalistas todavía están dominadas por los mercados financieros. Cuando se contempla una iniciativa de política, la pregunta siempre es “¿cómo reaccionarán los mercados financieros?”. Todo esto desvía la atención respecto de la economía real.

9. ECONOMÍA POSKEYNESIANA

Ha habido un desarrollo impresionante en la teoría y el pensamiento poskeynesianos en los últimos cuarenta años que representa un desafío a la corriente neoclásica dominante, alentado por la fundación del *Journal of Postkeynesian Economics* en 1978 y la *Review of Keynesian Economics* en 2012, y por la creación de diversos grupos de estudio poskeynesianos y heterodoxos. El poskeynesianismo es una iglesia amplia que comprende muchas ramas diferentes, incluye: keynesianos no reconstruidos; kaleckianos; sraffianos (o neoricardianos) e institucionalistas, pero todos comparten creencias keynesianas comunes: la

¹³ En el Reino Unido, la Autoridad de Servicios Financieros, el Banco de Inglaterra y el Tesoro lo han admitido.

no neutralidad del dinero; la demanda efectiva en el mercado de bienes determina el nivel de empleo; la noción de incertidumbre fundamental; los procesos económicos tienen lugar en un tiempo histórico irreversible y la distribución del ingreso afecta el funcionamiento de las sociedades tanto económica como políticamente (Thirlwall, 1993; Hein, 2017). Los poskeynesianos también comparten con los economistas heterodoxos la importancia del realismo en la economía; el uso del método inductivo en la investigación; los límites del comportamiento racional; la aceptación de la incertidumbre radical; el reconocimiento de que los mercados tienen una función creativa y no simplemente distributiva y que la regulación y la intervención del Estado en la economía son necesarias para maximizar el bienestar.¹⁴ A pesar de la vasta literatura que existe ahora sobre la economía poskeynesiana, cuando invité a Robert Solow a dar una conferencia en el XI Seminario de Keynes celebrado en mi propia Universidad en 1993 sobre el tema de ‘Keynes y los poskeynesianos’, respondió “Debo decir que me resultaría muy difícil preparar un artículo sobre la economía poskeynesiana. Esa literatura no tiene mucho sentido para mí y por eso tiendo a descuidarla” (carta del 28 de marzo de 1993).¹⁵

Roncaglia no analiza muchas de las características de la agenda poskeynesiana/heterodoxa enumeradas antes, sino que se concentra en lo que llama “la tradición de Cambridge”: los debates sobre la interpretación de Keynes; las controversias sobre la teoría del capital y la teoría marginal del valor y las teorías de Cambridge sobre la distribución del ingreso. Estos temas son importantes, pero no están en el centro de la actual agenda poskeynesiana. Pertenecen al pasado.

Sin embargo, Roncaglia tiene interesantes reminiscencias sobre los diferentes personajes activos en Cambridge desde principios del siglo xx, incluidos Arthur Pigou, Dennis Robertson, James Meade, Richard Stone, Piero Sraffa, Maurice Dobb, Richard Goodwin, Richard Kahn, Joan Robinson, Nicholas Kaldor y, más tarde, Amartya Sen, Luigi Pasi-

¹⁴ Algunos libros breves y útiles de introducción a la economía poskeynesiana son: Arestis (1992), Davidson (1994); Lavoie (2007) y King (2015).

¹⁵ En una correspondencia personal, Solow me escribió una vez: “No sé si soy un keynesiano no reconstruido, pero soy un keynesiano, ni pos ni nuevo” (carta del 24 de noviembre de 1998). ¡Una confesión interesante!

netti, Pierangelo Garegnani, Luigi Spaventa y Mario Nuti. Menciona la “nueva escuela de Cambridge”, que incluía a Kahn, Robinson, Kaldor y Sraffa (quien, según él, estaba más cerca de Keynes de lo que algunos creen). Como acotación al margen, Roncaglia también recuerda cómo el economista polaco Michal Kalecki había anticipado más o menos las conclusiones de Keynes a principios de la década de 1930, pero su trabajo estaba escrito en polaco. Hay algo de sustancia en este punto de vista, pero hay diferencias en el enfoque. Por ejemplo, en Kalecki falta el papel de las expectativas y la incertidumbre. Por otro lado, el modelo de Kalecki incorpora una teoría de la distribución del ingreso, basada en una teoría *mark-up* de la fijación de precios de las empresas, lo cual falta en Keynes.

Los debates sobre la interpretación de Keynes incluyen el desafío poskeynesiano al análisis de las curvas IS-LM antes discutido, la no neutralidad del dinero, la endogeneidad del dinero, la primacía de la decisión de inversión de los empresarios en contraste con la doctrina de la soberanía del consumidor que caracteriza a la tradición marginalista, la importancia del tiempo histórico, *i.e.*, la no ergodicidad de los sistemas económicos y la inestabilidad inherente del capitalismo a la Minsky.

El debate moderno en torno a la teoría del capital comenzó con la crítica de Joan Robinson a la función de producción neoclásica sobre la medición del capital (Robinson, 1953), que también había presagiado Sraffa, aunque en esta coyuntura no se detuvo en el tema de la transposición de las técnicas de producción. En este capítulo hay mucho sobre el trabajo de Sraffa, y esto es seguido por una discusión de lo que Roncaglia describe como “Las escuelas sraffianas” que intentan reconstruir la economía política clásica en líneas sraffianas. Primero, está la “Reconstrucción ricardiana” de Pasinetti. Roncaglia elogia el trabajo de Pasinetti y en particular su *Cambio Estructural y Crecimiento Económico* (Pasinetti, 1981) en el que intenta unificar a varias corrientes de pensamiento poskeynesiano, incluyendo a Keynes y Kalecki, Leontief y Sraffa, Harrod y Domar, teorías de la empresa, teorías del ciclo económico y teorías poskeynesianas de la distribución del ingreso. En segundo lugar, está la “Reconstrucción marxiana” de Garegnani y, en tercer lugar, la “Reconstrucción smithiana” de Sylos Labini. Ninguno de estos análisis es una lectura fácil para los no iniciados. Roncaglia termina el capítulo con una discusión sobre la posibilidad de una síntesis keynesiana-

sraffiana argumentando que tal síntesis es posible reconociendo la fuerza de cada uno de los dos enfoques en el análisis económico: el keynesiano para comprender el funcionamiento de una economía monetaria de la producción y el sraffiano para analizar las condiciones de reproducción de una economía capitalista basada en la división del trabajo y donde no existe una relación inversa uniforme entre el empleo y el salario real. Sin embargo, nunca se aclara del todo qué se ganaría con tal síntesis.

10. INSTITUCIONES

La forma en que las instituciones afectan la evolución de las economías y cómo el desarrollo económico da forma a la creación de instituciones es un proceso complejo. El capítulo 13 de este libro presenta un *pot pourri* de ideas de diferentes autores que intentan describir la evolución de las economías desde los inicios primitivos hasta altas etapas de desarrollo y el papel que juegan las instituciones.

Roncaglia comienza con Marx, quien en *Das Capital* (Marx, 1867-1894) predijo que el capitalismo terminaría en una crisis económica y en una revolución violenta debido al descenso de la tasa de ganancia del capital y al intento de los capitalistas de reducir los salarios de los trabajadores. Las predicciones económicas de Marx no se han materializado, pero sus ideas han ejercido una enorme influencia política en todo el mundo. En sus teorías económicas, Marx subestimó en gran medida el papel del progreso técnico en la industria (así como Malthus subestimó el papel del progreso técnico en la agricultura) que permite que el salario real de los trabajadores aumente sin que disminuya la tasa de ganancia. Marx también pensó que había encontrado la solución a lo que se conoce como el “problema de la transformación”, a saber, la transformación de los valores en precios de producción, pero muchos estudiosos marxistas dudan de esto (por ejemplo, Sraffa, 1960; Steedman, 1977). Roncaglia menciona los nombres de muchos economistas marxistas, incluidos los estadounidenses, Paul Baran y Paul Sweezy, y el don de Cambridge, Maurice Dobb. El mismo Marx pudo haber sido un revolucionario, pero la mayoría de los estudiosos marxistas siempre han preferido el camino evolucionista hacia el socialismo en lugar de la revolución. Por supuesto, ha habido muchas visiones diferentes del socialismo a lo largo del tiempo, pero como acertadamente afirma Ron-

caglia, la caída del Muro de Berlín en 1989 cambió el debate; sin duda, el papel dominante del marxismo soviético llegó a su fin.

Pasando a la evolución de las sociedades, Roncaglia destaca el trabajo inicial de Karl Polanyi quien en su obra maestra *La Gran Transformación* describe el funcionamiento de las sociedades antes de la evolución de la economía de mercado; el origen de los mercados y las condiciones para su supervivencia (Polanyi, 1944). John Kenneth Galbraith es descrito como el exponente más conocido del institucionalismo con sus obras *Capitalismo Americano* (1952) y *El Nuevo Estado Industrial* (1967) que introdujeron las nociones de poder contra-restante y exponen el mito de que el consumidor es el rey en las economías de mercado porque en realidad es el poder de las grandes corporaciones el que manipula las necesidades y los deseos de los consumidores.

Roncaglia identifica una categoría de ‘nuevos institucionalistas’ que incluye a Douglass North (quien puso en primer plano el papel de las instituciones en el desarrollo económico), así como a Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, quienes enfatizan el papel de los derechos de propiedad y el estado de derecho al explicar las diferencias en el nivel de desarrollo entre países, haciendo la distinción entre “instituciones extractivas”, por un lado, e “instituciones establecidas”, por otro (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002). La democracia, los derechos de propiedad, las instituciones de gobierno corporativo, las instituciones financieras y las instituciones laborales y de bienestar parecen haber sido importantes para el desarrollo en el pasado, pero, como afirma Chang (2003), las lecciones de la historia son que muchas instituciones consideradas hoy importantes para los países pobres en vías de desarrollo surgieron después, no antes, de que se produjera el desarrollo económico, y les tomó mucho tiempo emerger en una forma completa desde el momento en que se percibió su necesidad. De ser cierto, esto significaría que el desarrollo institucional no es la condición *sine qua non* del desarrollo económico, y la reforma institucional en los países en desarrollo no debe imponerse desde fuera, sino que debe permitirse que evolucione de forma natural desde dentro.

La tecnología juega un papel importante en la evolución de las economías y las instituciones. Esta fue la implicación de la frase de Schumpeter, citada con frecuencia, “el proceso de destrucción creativa” (lo nuevo reemplaza a lo viejo) y del trabajo de Nelson y Winter (1982) sobre el

comportamiento evolucionista de las empresas y las industrias en el proceso de cambio técnico.

Las ideas de Albert Hirschman, el distinguido economista del desarrollo, también se recuerdan en una sección sobre ‘Economía del desarrollo e interacción con la evolución cultural’ con su teoría de ‘salida, voz y lealtad’ en el ámbito político (Hirschman, 1970) y su teoría del crecimiento desequilibrado en el campo de la economía del desarrollo (Hirschman, 1958).

11. ÉTICA Y BIENESTAR

En el capítulo final del libro, Roncaglia centra su atención en la base ética de la economía y en cómo se debe juzgar el bienestar de una sociedad. No está de acuerdo con la descripción de Thomas Carlyle de la economía como la “ciencia lúgubre”. En cambio, elogia a “la economía como una ciencia cálida, animada por pasiones —incluida la esperanza de mejorar la suerte de los seres humanos— que motiva a los economistas en su trabajo de investigación, [pero que] deben mantenerse en consonancia con el control de la ética del investigador” (p. 325). Al mismo tiempo, afirma que en la era del neoliberalismo se ha producido un cambio repentino “de una distribución del ingreso y la riqueza marcadamente igualitaria a otra marcadamente desigual —la creación de una nueva oligarquía claramente conectada con el poder político [y] simultáneamente la crisis de las instituciones estatales implica un empeoramiento de los servicios prestados por el Estado de Bienestar” (p. 371). Roncaglia considera que es una tarea imposible definir un mundo perfectamente justo (y tratar de lograrlo), pero coincide con la opinión de Amartya Sen de que la búsqueda de la justicia implica como mínimo la “prevención de injusticias manifiestas en el mundo” (Sen, 2009, p. 106).

La desigualdad de ingresos es una cuestión ética que preocupa tanto a economistas como a filósofos. La medición de la desigualdad de ingresos se remonta al menos a Gini (1912), y recientemente Thomas Piketty (2014) la ha documentado meticulosamente para varios países durante muchos años. En la teoría marginal del valor, la distribución del ingreso depende de los precios de los factores de producción determinados por la productividad marginal y, por tanto, tienen valores óptimos en mercados competitivos, pero no hay nada en el mecanismo del mercado que garantice una distribución igual o “justa” del ingreso.

En la economía del bienestar ortodoxa, el concepto de un óptimo de Pareto descarta las comparaciones interpersonales de utilidad. Cada equilibrio competitivo es un óptimo de Pareto, pero supone una distribución del ingreso dada. Kaldor (1939) y Hicks (1939) intentaron remediar esta situación insatisfactoria con la idea de las pruebas de compensación, *i.e.*, un cambio podría considerarse como una mejora de Pareto siempre que los ganadores pudieran hipotéticamente compensar a los perdedores y aun así estar mejor, pero como Ian Little (1950) sostuvo en su crítica de la “nueva economía del bienestar”, esto todavía evita cualquier evaluación ética de la distribución del ingreso. Los ricos podrían más que compensar a los pobres, pero los pobres aún podrían estar relativamente peor. Esto no puede ser una mejora del bienestar. Lo que se requiere es una medida de bienestar que permita comparaciones interpersonales de utilidad. Un enfoque consiste en especificar una función de bienestar social, propuesto por primera vez por Bergson (1938) y desarrollado por Samuelson (1947), pero las cuestiones de quién elige la función de bienestar y la agregación de preferencias individuales siguen sin resolverse.

Roncaglia dedica mucho tiempo a discutir las ideas de John Rawls y Amartya Sen, quienes escriben en la frontera entre la economía y la ética, y se alejan del ingreso como una medida de bienestar y consideran lo que se entiende por una sociedad justa. Rawls pregunta a la gente, detrás de un velo de ignorancia, en qué tipo de sociedad preferirían vivir: ¿una sociedad desigual en la que existe una pequeña probabilidad de que un individuo se haga rico y todos los demás sean pobres, o una sociedad más igualitaria en la que todos tengan un nivel de vida decente y las posibilidades de hacerse ricos sean bastante bajas? La gran mayoría de la gente eligió el último escenario¹⁶ y, sin embargo, vivimos en un mundo donde 700 millones de personas viven con menos de 2 dólares al día y los activos de las 500 personas más ricas del mundo superan los ingresos totales de casi la mitad de la población mundial.

Lo que Sen hace en sus diversos trabajos (por ejemplo, Sen, 1999) es ampliar el significado del desarrollo desde el enfoque basado en el ingreso per cápita de los individuos a los conceptos más amplios de los

¹⁶ Cada año, les pregunto a mis propios alumnos y la respuesta es siempre la misma.

derechos y capacidades de las personas, el último confiere libertad.¹⁷ La libertad debe ser el objetivo principal del desarrollo económico y social. El desarrollo consiste en la eliminación de varios tipos de “falta de libertad” que dejan a las personas con pocas opciones u oportunidades. Las principales “carencias de libertad” incluyen la desnutrición, la mala salud y no poder satisfacer necesidades básicas; mala educación; falta de libertad política y de derechos civiles básicos, e inseguridad económica. Las ideas y el trabajo de Sen han tenido una enorme influencia en la comunidad internacional, como puede verse, por ejemplo, en el *Informe Sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001* del Banco Mundial, que está dedicado al tema de cómo ampliar los derechos, las capacidades y la libertad de los pobres (World Bank, 2000). El Índice de Desarrollo Humano que publica anualmente el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) también fue en parte su inspiración.

Rawls argumenta en la misma línea que Sen. Hace la distinción entre derechos, funciones y capacidades. Las capacidades se refieren a las restricciones que limitan la libertad de acción de una persona y determinan lo que no puede hacer en contraposición a lo que puede hacer. Estas restricciones pueden ser la falta de ingresos, pero también la mala educación, pertenecer a la clase o casta social o religión equivocada o la discriminación basada en raza o género.

Roncaglia le da poca importancia al deseo humano de felicidad que, según algunos, debería ser el objetivo de la vida económica (Layard, 2005), lo que se remonta al utilitarista Jeremy Bentham y su intento de construir una medida de felicidad mediante el cálculo *felicific*. Sin embargo, la búsqueda de la felicidad no implica el egoísmo del *homo economicus* que maximiza su propia utilidad a expensas de los demás. Una función de utilidad personal puede incluir consideraciones de equidad y la utilidad de otras personas, lo cual es la base del altruismo. El campo de la economía de la felicidad a menudo es muy criticado debido a su naturaleza subjetiva, pero los resultados repetidos de las encuestas en países y en grupos sociales dentro de los países pueden revelar mucho sobre el bienestar de los países y las políticas que podrían mejorar la

¹⁷ “Capacidades para funcionar” es el término utilizado por Sen que representa las diversas combinaciones de funciones (ser y acciones) que una persona puede lograr.

felicidad de sus ciudadanos individuales, incluidas las principales causas de infelicidad, tales como la enfermedad mental y la soledad, al menos en las sociedades occidentales. Bentham tenía razón en que la máxima por la que las sociedades deben luchar es “la mayor felicidad para el mayor número”, pero la felicidad no debe confundirse con ingresos o posesiones materiales.

12. CONCLUSIÓN

Al escribir este libro, Roncaglia se propuso una tarea hercúlea y la ha logrado magníficamente. No hay pecados de comisión, por lo que puedo ver, pero hay algunos pecados de omisión. Debería haber más discusión sobre el trabajo de Joan Robinson sobre la teoría de la competencia imperfecta y la teoría del capital y más sobre los modelos de crecimiento de Kaldor y la economía aplicada del crecimiento. La “nueva teoría del comercio internacional” y la “nueva geografía económica” de Krugman podrían haberse elaborado más. La economía de la información, iniciada por George Akerlof, Michael Spence y Joseph Stiglitz está completamente ausente; y también está ausente la devastadora crítica de Felipe y McCombie (2013) de la función de producción neoclásica para medir el cambio técnico.

Dado el título del libro, también es extraño que la palabra “fragmentación” apenas aparezca. Esperaba una discusión sobre cómo la indudable fragmentación de la economía ha afectado a la disciplina; sobre por qué es tan difícil enseñar economía sin una visión más unificada de cómo funcionan las economías, en particular a nivel macro; cuán reacios son los economistas a renunciar a sus ideas, incluso si se ha demostrado que están “equivocadas”, porque siempre hay algunas objeciones a la refutación de una teoría. Las expectativas racionales siguen vigentes.

Pero esta es una objeción menor. El libro es un esfuerzo intelectual majestuoso, y es justo dar la última palabra al autor para su propia justificación respecto al estudio del pensamiento económico:

Los economistas tienen un papel activo en la sociedad, y cada uno de nosotros lo interpreta según nuestras propias convicciones, alcanzadas sobre la base de una ardua búsqueda del rigor lógico y el realismo; cada uno de nosotros tiene el deber de exponer nuestros resultados de la manera más

clara posible —al mismo tiempo, cada uno de nosotros tiene el deber de estar abierto al debate y a la crítica. Por esta razón, el estudio del pensamiento de otros economistas —el estudio de la historia del pensamiento, antiguo y reciente— debe seguir siendo un aspecto central de nuestra actividad (p. 367).

Todos los que se hacen llamar economistas deberían saludar a Alessandro Roncaglia por mantener viva la historia del pensamiento económico. ◀

REFERENCIAS

- Acemoglu, D. y Robinson, J.A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. New York: Crown Publishers.
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J.A. (2002). The colonial origins of comparative development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91(5), pp. 1369-1401.
- Arestis, P. (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics: An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*. Aldershot: Edward Elgar.
- Barro, R. (1974). Are government bonds net wealth? *Journal of Political Economy*, 32, pp. 1095-1117.
- Barro, R. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), pp. 407-433.
- Bergson, A. (1938). A reformulation of certain aspects of welfare economics. *Quarterly Journal of Economics*, 52, pp. 310-334.
- Brown, A.J. (1955). *The Great Inflation*. Oxford: Oxford University Press.
- Chang, H.-J., ed. (2003). *Rethinking Development Economics*. Londres: Anthem Press.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, pp. 33-55.
- Davidson, P. (1994). *Post Keynesian Macro Theory*. Aldershot: Edward Elgar.
- Fama E. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 25, pp. 383-417.
- Felipe, J. y McCombie, J.S.L. (2013). *The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change: 'Not Even Wrong'*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press.
- Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, 58, pp. 1-17.

- Galbraith, J.K. (1952), *American capitalism: The concept of counter-vailing power*. Boston: Houghton Mifflin.
- Galbraith, J.K. (1967). *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin.
- Gini, C. (1912). Variabilità e Mutabilità: Contributo allo Studio delle Distribuzioni e delle Relazioni Statistiche. En: *Biblioteca del L'Economista*, Series V, Vol. 13 (pp. 1-151).
- Hahn, F. (1982), *Money and Inflation*. Oxford: Blackwell.
- Harrod, R. (1939). An essay in dynamic theory. *Economic Journal*, 49, pp. 14-33.
- Harrod, R. (1951). *The Life of John Maynard Keynes*. Londres: Macmillan.
- Hayek, F. von. (1931). *Prices and Production*. Londres: Routledge.
- Hayek, F. von. (1939). *Profits, Interest and Investment*. Nueva York: Augustus M.
- Hayek, F. von. (1944). *The Road to Serfdom*. Chicago: Chicago University Press.
- Hein, E. (2017). Post-Keynesian macroeconomics since the mid-1990s – Main developments. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 14(2), pp. 131-172.
- Hendry, D. (2001). Achievements and challenges in econometric methodology. *Journal of Econometrics*, 100(1), pp. 7-10.
- Hicks, J. (1937). Mr Keynes and the Classics. *Econometrica*, 5(2), pp. 147-59.
- Hicks, J. (1939). The Foundations of welfare economics. *Economic Journal*, 49(196), pp. 696-712.
- Hirschman, A. (1958). *Strategy for Economic Development*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hirschman, A. (1970). *Exit, Voice and Loyalty*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kahn, R. (1984). *The Making of Keynes's General Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47, pp. 263-291.
- Kaldor, N. (1939). Welfare propositions in economics and interpersonal comparisons of utility. *Economic Journal*, 49, pp. 549-552.
- Kaldor, N. (1941). The white paper on national income and expenditure. *Economic Journal*, 51(202/203), pp. 181-191.
- Kaldor, N. (1942). Professor Hayek and the concertina effect. *Economica*, 9, pp. 359-382.
- Kaldor, N. (1966). *Causes of the Slow Rate of Growth of the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaldor, N. (1982). *The Scourge of Monetarism*. Oxford: Oxford University Press.

- Kaldor, N. y Trevithick, J. (1981). A Keynesian perspective on money. *Lloyds Bank Review*, January.
- Kay, J. y King, M. (2020). *Radical Uncertainty*. Londres: The Bridge Street Press.
- Keynes, J.M. (1931). The pure theory of money: A reply to Dr Hayek. *Economica*, 34, pp. 387-397.
- Keynes, J.M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Keynes, J.M. (1973). *The General Theory and after*. En: D. Moggridge (ed.), *Collected Writings*, Vol. 13 Part 1: (Preparation) y Vol. 14 (Part 2: Defence and Development). Londres: Macmillan.
- King, J. (2015). *Advanced Introduction to Post-Keynesian Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Krugman, P. (1986). *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge MA: The MIT Press.
- Lavoie, M. (2007). *Introduction to Post-Keynesian Economics*. Londres: Palgrave-Macmillan.
- Layard, R. (2005). *Happiness*. Harmondsworth: Penguin.
- Leamer, E. (1983). Let's take the 'con' out of econometrics. *American Economic Review*, 71(3), pp. 31-43.
- Little, I.M.D. (1950). *A Critique of Welfare Economics*. Oxford: Clarendon Press.
- Lucas, R. (1972). Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory*, 4, pp. 103-124.
- Lucas, R. (1976). Economic policy evaluation: A critique. En: K. Brunner y A. Meltzer (eds.), *The Phillips Curve and Labour Markets*. Amsterdam: North Holland.
- Lucas, R. (1980). The death of Keynesian economics. *Issues and Ideas*, Winter, pp. 18-19.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economic*. Londres: Macmillan.
- Marx, K. (1867-1894). *Das Kapital*, 3 Volúmenes. Hamburgo: O. Meissner.
- Minsky, H. (1964). Financial crisis, financial systems and the performance of the economy. En: *Commission on Money and Credit: Private Capital Markets*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Modigliani, F. (1944). Liquidity preference and the theory of interest and money. *Econometrica*, 12, pp. 45-88.
- Nell, K. y Thirlwall, A.P. (2018). Explaining differences in the productivity of investment across countries in the context of 'new' growth theory. *International Review of Applied Economics*, 18, pp. 163-191.

- Nelson, R. y Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Pasinetti, L. (1981). *Structural Change and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Phelps, E. (1967). Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time. *Economica*, 34, pp. 254-281.
- Phillips, A.W. (1958). The relationship between unemployment and the rate of change of money wages in the United Kingdom 1861-1957. *Economica*, 25, pp. 283-299.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty First Century*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*. Nueva York: Rinehart.
- Popper, K. (1969). *Conjectures and Refutations*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Ricardo, D. (1951-1955). *Works and Correspondence*. Editadas por P. Sraffa, 10 Vols. Cambridge: Cambridge University Press [Vol. 11, Indexes, 1973].
- Robinson, J. (1953). The production function and the theory of capital. *Review of Economic Studies*, 21, pp. 81-106.
- Roncaglia, A. (1975). *Sraffa e la Teoria dei Prezzi*. Roma y Bari: Laterza. Traducción inglesa: *Sraffa and the Theory of Prices*. Chichester: John Wiley, 1977.
- Roncaglia, A. (1977). *Petty: la Nascita dell'Economia Politica*. Milán: Etas Libri. Traducción inglesa: *Petty: The Origins of Political Economy*. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1985.
- Roncaglia, A. (2005). *The Wealth of Ideas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Roncaglia, A. (2017). *A Brief History of Economic Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Samuelson, P. (1947). *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. (1912). *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Munich: Duncker & Humblot. Traducción inglesa: *The Theory of Economic Development*. Cambridge MA: Harvard University Press, 1934.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York: Harper and Bros.
- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. Editado por E. Boody Schumpeter. Nueva York: Oxford University Press.
- Sen, A.K. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, A.K. (2009). *The Idea of Justice* Londres: Allen Lane.

- Shackle, G. (1967). *The Years of High Theory: Invention and Tradition in Economic Thought 1926-1939*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, H. (1957). *Models of Man*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Simon, H. (1972). Theories of bounded rationality. En: C.B. McGuire y C. Radner (eds.), *Decision and Organisation* (pp. 161-176). Amsterdam: North Holland.
- Smith, V. (1962). An empirical study of competitive market behaviour. *Journal of Political Economy*, 70, pp. 111-137.
- Solow, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 79, pp. 64-95.
- Sraffa, P. (1926). The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, 36, pp. 535-550.
- Sraffa, P. (1960). *The Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steedman, I. (1977). *Marx after Sraffa*. Londres: New Left Books.
- Thaler, R. y Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thirlwall, A.P. (1972). An empirical estimate for Great Britain of the impact of the real balance effect on income and interest. *Southern Economic Journal*, 39(2), pp. 213-227.
- Thirlwall, A.P. (1972). The Phillips curve: An historical note. *Economica*, 33, p. 325.
- Thirlwall, A.P. (1983). What are estimates of the natural rate of unemployment measuring? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 45, pp. 173-179.
- Thirlwall, A.P. (1987). *Nicholas Kaldor*. Nueva York: New York University Press.
- Thirlwall, A.P. (1993). The renaissance of Keynesian economics. *Banca Nazionale Quarterly Review*, 46(3), pp. 327-337.
- Thirlwall, A.P. (1999). A 'Second Edition' of Keynes's *General Theory*. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(3), pp. 367-386.
- Walras, L. (1874). *Eléments d'Économie Politique Pure*. Laussane: Corbaz. Traducción inglesa ed. por W. Jaffe, *Elements of Pure Economics* Londres: Irwin, 1954.
- Wicksell, K. (1893). *Über Wert, Kapital und Rente*. Jena: G. Fischer. Traducción inglesa: *Value, Capital and Rent*. Londres: Allen and Unwin, 1956.
- Wicksell, K. (1898). *Geldzins und Guterpreise Bestimmenden Urachen*. Jena: G. Fischer. Traducción inglesa: *Interest and Prices*. Londres: Macmillan, 1936.
- World Bank (2000). *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*. Nueva York: Oxford University Press.