

I Jornadas Internacionales de Investigación y Debate Político

(VII Jornadas de Investigación Histórico Social)

“Proletarios del mundo, uníos”

Buenos Aires, del 30/10 al 1/11 de 2008

“Fundamentos Teóricos y Metodológicos de la Política Económica”

Nombre y Apellido: Guillermo Cavazos Arroyo

Pertenencia Institucional: Universidad Autónoma Metropolitana Cd. de México,
México.

Mail: gcavazos99@gmail.com

ABSTRACT

La teoría económica neoclásica considera que la economía es una ciencia positiva cuya metodología es similar a la de las ciencias naturales. De manera que la ciencia económica estudia la ocurrencia de las regularidades que caracterizan al sistema económico, lo que permite derivar una serie de recomendaciones normativas que permitan lograr el uso eficiente de recursos escasos que tienen diversos usos alternativos y excluyentes. Tales recomendaciones adquieren un carácter universal ya que sin considerar las condiciones sociales y culturales o de tiempo y lugar donde serán implementadas, el conjunto de soluciones propuesto para resolver cualquier problema económico siempre es el mismo: libre funcionamiento de los mercados, desregulación de las actividades y procesos económicos, privatizaciones, apertura comercial y financiera, etc. Esto es debido a que su perspectiva normativa prevalece siempre frente a cualquier problema económico, de manera que éstos se reducen siempre a sólo dos explicaciones: fallas de mercado o fallas de gobierno.

Para la teoría económica neoclásica, estas recomendaciones normativas son incuestionables debido a que están sustentadas en un modelo de economía positiva. Así, todas las recomendaciones de política económica que permitan situar a la economía en niveles de eficiencia provienen de la teoría positiva. Esta investigación busca mostrar que esta relación lineal entre economía positiva y normativa es falsa y que no es lógicamente consistente. Además, que el modelo teórico de base, la teoría del equilibrio general, se construye a partir de un concepto normativo previo: la eficiencia paretiana. No obstante, en esta investigación se revisan también varias críticas a la teoría del equilibrio general que muestran que los fundamentos de base de la teoría neoclásica son endebles e inconsistentes. Por esta razón, cualquier recomendación normativa basada en este modelo es una falacia revestida de rigor científico que en realidad está derivada de una perspectiva normativa particular que persigue la obtención de intereses de clase. También se muestra la imposibilidad lógica de deducir conclusiones normativas, aquellas que se juzgan como buenas o malas, a partir de premisas o resultados positivos, aquellos que se juzgan como verdaderos o falsos. Finalmente, se muestra que el óptimo de Pareto es un criterio débil de eficiencia que resulta insuficiente para la evaluación de la política económica. Por ello, se propone la construcción de un criterio fuerte de eficiencia, alternativo al óptimo de Pareto, que considera aspectos que permiten evaluar o calificar como eficientes a las políticas económicas que no marginalizan a la mayoría de la población, que no destruyen los recursos naturales, y que no vuelven a la economía tan vulnerable a los acontecimientos económicos externos, y no sólo a aquellas políticas que satisfacen el criterio de optimabilidad de Pareto o que permiten el logro de una mejora paretiana.

Palabras Clave: economía normativa, economía positiva, guillotina de Hume, recomendaciones de política económica, teoría del equilibrio general.

JEL: A11, A13, B41.

ABSTRACT

Orthodox thought considers economics as a positive science, whose methodology is similar to that of the natural sciences. Thus, economics studies the occurrence of the regularities that characterize the economic system, from which a series of normative recommendations are derived for the efficient use of scarce resources. Such recommendations acquire a universal character. Without considering the social and cultural conditions or time and place, the set of solutions proposed to solve any economic problem always is the same: free markets, deregulation, commercial and financial opening, etc. For neoclassical theory, these normative recommendations are unquestionable, since they are sustained in a theoretical model. Thus, all recommendations of economic policy come from the positive theory. This research seeks to show that this lineal relation between positive and normative economics is false and that it is not logically consistent. The underlying theoretical model, the theory of the general equilibrium, is constructed on a prior normative concept: Pareto efficiency. This research will present several critiques of general equilibrium theory that show that the foundations of neoclassical theory are flawed. For this reason, any normative recommendation based on this model is flimsy and it is always pursuing class interests. Finally, I will show the logical impossibility of deducing normative statements or political recommendations from positivistic premises and results, regardless of whether they are judged to be true or false.

Key Words: economic policy recommendations, general equilibrium theory, Hume's guillotine, normative economics, positive economics.

JEL: A11, A13, B41.

I.- Introducción.

En este documento se desarrolla la relación entre economía positiva y normativa, así como los fundamentos teóricos de las políticas económicas recomendadas por la teoría normativa ortodoxa. Para la teoría económica neoclásica, cada recomendación de política económica está sustentada en un modelo teórico positivo, esto es en hipótesis y resultados de economía positiva (Friedman, 1953: 10). Este razonamiento es ambiguo porque produce una inevitable confusión entre economía positiva y normativa, lo que lleva a que el campo de “esto es” implique el de “esto debe ser”. En la era neoliberal de hoy en día, esto tiene serias consecuencias en la concepción, diseño e implementación de la política económica.

Hacia el final del siglo XX esto significó una serie de normas cuyo objetivo principal ha sido “situar a la economía en niveles de eficiencia” o “alcanzarla eficiencia paretiana”. Estas normas dieron origen a un cambio estructural que en los “países emergentes” –especialmente en Latinoamérica-, ha sido conocido como “El Consenso de Washington”, nombre dado por John Williamson (1990). El Consenso de Washington ha implicado la aplicación de las siguientes recomendaciones normativas, cuyo objetivo es “permitir que el sistema económico funcione en un nivel de eficiencia”: privatizaciones, apertura comercial, apertura financiera y liberalización de la tasa de interés, tipo de cambio flexible, eliminación de subsidios, desregulación de las actividades económicas, menores impuestos directos y mayores impuestos indirectos, disciplina fiscal sustentada en austeridad en el gasto público, disciplina monetaria basada en la independencia del Banco Central y en una política monetaria regida por objetivos y metas de inflación y por reglas monetarias, reforma laboral neoliberal, plena definición de los derechos de propiedad de bienes tangibles e intangibles, etc. A pesar del reclamo tanto de académicos como de políticos de que tales recomendaciones provienen de “la teoría económica”, Williamson (1990, 1997, 2000) consideró que en realidad provienen de la experiencia, con el relevante caso de Chile durante la dictadura de Augusto Pinochet, y que se sustentan a partir de una plataforma normativa.

En la mayoría de los países de Europa Occidental, estas recomendaciones normativas significaron el desmantelamiento del Estado de Bienestar. Enunciados como: “El país *debe* eliminar subsidios, aranceles, la seguridad social, etc., a fin de que la

economía pueda operar en un nivel de eficiencia” o “El gobierno *no debería* tomar parte o intervenir en los mercados” llegaron a ser muy comunes en la retórica de la *Revolución Conservadora* de los 1980s. Durante esa década Ronald Reagan en los Estados Unidos y Margaret Thatcher en el Reino Unido adoptaron la rama del liberalismo de Hayek y la de la filosofía económica de Milton Friedman para legitimar sus fuertes y constantes ataques al “gran gobierno” y al Estado de Bienestar (Ngugi, 2007; Adonis & Hames, 1994). Tal como Orlando Lee escribió:

Las posiciones de Hayek en teoría económica habían tenido cierta influencia a inicios de los 1930s, pero quedaron relegadas respecto a las de Keynes tan pronto como las teorías de este último para la recuperación de la Gran Depresión y para financiar la Segunda Guerra Mundial llegaron a ser dominantes. El extendido y prevaleciente interés en los trabajos de Hayek sobre teoría económica y sus posteriores contribuciones filosóficas es un fenómeno muy reciente. En los 1980s, las administraciones de Reagan en los Estados Unidos y de Thatcher en la Gran Bretaña abiertamente adoptaron las ideas de Hayek y de Milton Friedman para combatir los resultados de las políticas inflacionarias de los 1970s y los de la mala administración que frecuentemente siguió a la nacionalización de la industria – porque los intereses sociales o nacionales no son idénticos a los intereses económicos de las empresas- (Lee, 2005: 33)¹.

¹ Las recomendaciones normativas del Consenso de Washington no son nuevas, habían sido ya propuestas casi sesenta años antes por Friedrich August von Hayek, quien las presentó en febrero de 1931, en una serie de conferencias en la London School of Economics, al criticar severamente el *Tratado sobre el Dinero* (1930) de John M. Keynes. Sus enseñanzas generaron tal entusiasmo que al finalizar Hayek fue invitado a incorporarse permanentemente al cuerpo docente. Pocos meses después, Hayek publicó *Prices and Production* donde buscaba sustentar teóricamente tales recomendaciones normativas. Ello originó uno de los debates teóricos y normativos más relevantes en el desarrollo de las ciencias económicas del siglo XX, el debate entre el Profesor Keynes de la Universidad de Cambridge, con la importante aportación de Piero Sraffa, y el Profesor Hayek de la London School.

La manera en que las economías de Estados Unidos e Inglaterra pudieron superar la grave crisis financiera de 1929, pero sobretodo, las altas tasas de crecimiento que se tuvieron en el periodo de Posguerra, todo esto logrado a partir de políticas keynesianas de administración gubernamental de la demanda agregada, dejaron de lado las ideas de Hayek y el debate Keynes-Hayek pasó a ser en ese momento una mera curiosidad en la historia del pensamiento económico. No fue sino hasta la estanflación de los 1970s cuando las ideas de Hayek empezaron a discutirse nuevamente.

La misma Margaret Thatcher escribió: “Nuestra inspiración [para el diseño y aplicación de sus políticas económicas] fue... el poderoso texto de Hayek *Camino a la Servidumbre*... [entre otros] tal libro provee argumentos precisos, claros y analíticos contra el socialismo...” (Thatcher, 1993: 12-13).

Desde esta filosofía todas las decisiones de la economía deben dejarse a las unidades económicas individuales: empresas, trabajadores, agricultores, inversionistas o consumidores. Internacionalmente, esta filosofía fue adoptada por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a través del Consenso de Washington y usada para justificar los programas de ajuste estructural en los países en desarrollo. En México, por ejemplo, las crisis económicas y financieras que surgieron después de la implementación de los programas del Consenso de Washington, en especial la de 1987 y la de 1994, se justificaron a partir de la aplicación incompleta de estas políticas y no se analizaron a partir de sus efectos negativos. Cuando a los promotores de este modelo de desarrollo se les cuestiona acerca de los pocos o nulos resultados que en más de veinticinco años de su aplicación se han tenido en términos de mayor crecimiento del producto, mejora en la distribución del ingreso y disminución de la pobreza, la respuesta siempre es la misma: “el país requiere concluir las reformas estructurales pendientes a fin de que el modelo pueda arrojar los resultados esperados”. Es decir, que ni siquiera se cuestiona la evaluación de este modelo de desarrollo, sino que se propone eliminar sus efectos negativos, no con su sustitución, si no con su profundización.

Actualmente, el gobierno de Felipe Calderón está buscando resolver todos los problemas económicos del país con la misma medicina: *la píldora neoliberal*. Esto es, la aplicación de las Reformas del Consenso de Washington de segunda y tercera generación.

Durante el Foro “México, Cumbre de Negocios” llevado a cabo el 31 de Octubre del 2006 en Monterrey, Felipe Calderón dijo:

El país requiere reformas que fortalezcan la competitividad de sus empresas... me comprometo a convertir a México en el mejor destino de negocios...Lo que verdaderamente determina el crecimiento económico, y en consecuencia el desarrollo, es la inversión, pública y privada, nacional y extranjera... No obstante,

México requiere de reformas urgentes que fortalezcan la competitividad de las empresas nacionales y foráneas, ya que en la actualidad, las compañías deben luchar contra costos altos de producción. La competitividad viene deteriorada por muchos factores, las empresas instaladas en México enfrentan diversas restricciones que les dificultan competir exitosamente... tenemos costos de energéticos altos que sacan de competencia a muchas empresas, también tenemos costos tributarios altos, tenemos los impuestos más altos en relación a otras economías emergentes, que están creciendo mucho más rápido,... y también tenemos costos laborales altos que impiden la generación de empleo que será una de las preocupaciones principales de mi gobierno... Para crear empleos es necesario concluir las reformas estructurales pendientes, lograr costos de impuestos y de energéticos más bajos y un mercado laboral competitivo... Mi administración generará un ambiente sano que permitirá, a quienes verdaderamente crean empleo, empresarios e inversionistas, desarrollar proyectos competitivos... Necesitamos una política pública que permita competir con incentivos fiscales, de legalidad, jurídicos, además de una visión integral enfocada al aparato productivo.

... Se puede demostrar [con la teoría económica] que los grandes perdedores con la falta de competencia [en el sector de energía] somos todos los consumidores mexicanos de electricidad, gasolina, combustibles y energéticos... y que por esta falta de competencia en este sector, las empresas establecidas en México enfrentan costos altos [comparados con los internacionales] de los insumos que adquieren de Pemex y de CFE, lo que afecta en forma importante su competitividad internacional. Señalar esta problemática producto de la falta de competencia en estos mercados no es neoliberalismo salvaje, es teoría económica (Calderón, 2006).

Una de las principales características de todas estas recomendaciones es que no consideran ni las condiciones de tiempo y espacio ni las condiciones sociales y culturales del país donde se aplicarán. Para cada problema económico o para cada condición socioeconómica o cultural diferente, el conjunto de soluciones es el mismo. Esto significa que las recomendaciones de política económica son invariantes: privatizaciones, apertura comercial y financiera, eliminación de subsidios, independencia del Banco Central, etc.

Esto es porque en la economía *mainstream* todos los problemas se reducen sólo a dos explicaciones: fallas de mercado y fallas de gobierno. Basta con eliminar las rigideces y las fallas de mercado o con que el gobierno deje de intervenir en los mercados para que éstos lleguen a operar con eficiencia y el problema se resuelva en consecuencia.

Otra característica de tales recomendaciones de política económica es que se consideran como incuestionables porque están sustentadas en la teoría económica o porque se derivan de un modelo matemático.

II.- La Metodología de la Economía *mainstream* y la Relación entre Economía Positiva y Normativa.

En su célebre artículo “La Metodología de la Economía Positiva”, Milton Friedman (1953) considera que la economía es una ciencia positiva cuya metodología es muy similar a la de las ciencias naturales. Friedman argumenta que la economía, como una ciencia positiva, es un cuerpo sistematizado de conocimientos relativos a “lo que es” y no a “lo que debe ser”. Esta es la razón por la que la economía tiene una naturaleza predictiva y no explicativa.

Friedman, intentando seguir a Popper, considera que debido al carácter predictivo de la economía, sus hipótesis se validan empíricamente. Por ejemplo, es posible tener dos o más teorías positivas acerca de los efectos del salario mínimo en la economía. Una de estas teorías puede predecir que el salario mínimo disminuirá la pobreza debido al mayor nivel de ingreso de los trabajadores menos capacitados. Al otro extremo puede tenerse otra teoría positiva que prediga que el salario mínimo incrementará la pobreza debido al mayor nivel de desempleo causado por esta política. Como la economía es una ciencia positiva, sus teorías se someten a la validación empírica, por lo que la mejor teoría será aquélla cuyas predicciones hayan sido validadas a través de hechos. En este sentido, Friedman considera que sólo prevalecerá la teoría capaz de hacer mejores predicciones, empíricamente validadas.

Al ser la economía una ciencia positiva, la teoría económica no puede considerarse como completa y verdadera, sino sólo como provisional y *no refutable*. Como todas las ciencias positivas, la economía avanza en la medida en que los hechos falsean una hipótesis

que hasta ese momento se consideraba como *no refutable*, por lo que nuevas teorías con mayor y mejor poder de predicción la sustituirán.

De esta manera, Friedman considera que la economía, al ser una ciencia positiva, sus hipótesis y resultados se juzgan únicamente como verdaderos o falsos y no como buenos o malos. Esto significa, en otras palabras, la posibilidad de construir una ciencia económica libre de valores o lo que Weber llamó *wertfreiheit*. Así, para Friedman la economía es una ciencia positiva cuya metodología es muy similar a la de las ciencias naturales. De acuerdo a esta metodología, la “mejor” teoría económica será aquélla que a través de hipótesis más simples pueda predecir una mayor cantidad de hechos y fenómenos económicos. Ésta es la razón por la que en el enfoque ortodoxo todas las hipótesis deben ser muy generales y simples, pero también muy distantes de la realidad.

En todas las ciencias, pero en especial en las ciencias sociales, los modelos son una abstracción de la realidad. Por ello, la construcción de un modelo incorpora supuestos irreales. Algo de simplificación siempre se requiere para enfatizar lo que es importante y eliminar del modelo aquello que se considere superfluo o irrelevante para explicar el objeto o fenómeno estudiado. Sin embargo, la metodología seguida por la teoría neoclásica, tal como fue descrita por Milton Friedman (1953), va demasiado lejos en este camino, ya que en el afán de construir modelos demasiado generales, capaces de predecir la mayor cantidad de fenómenos económicos, se pierde de vista la necesidad de contar con modelos que sean una representación razonable de la realidad. Es decir, se olvida que los supuestos que constituyen la base para la elaboración de un modelo científico no deben contradecir lo que es verdad o lo que ocurre en el mundo real. Tal como lo estableció Keynes (1920 [1948]) “... una teoría científica intenta explicar los hechos que ocurren en la realidad... por ello no puede pretender pedirle a la realidad que se adecue a sus hipótesis y resultados”.

El considerar que la economía es una ciencia positiva, precisamente en el mismo sentido que cualesquiera de las ciencias físicas, implica que el método de la economía es el

el mismo método de las ciencias positivas o el método científico (llamado también método hipotético deductivo²) que se utiliza para producir conocimiento en las ciencias físicas.

Por ello, Friedman (1953: 13-16) considera que la mayoría de las críticas realizadas a la teoría económica neoclásica no son válidas porque se trata de críticas hechas a la irreabilidad de sus supuestos y no a la validez de sus resultados ni a la consistencia lógica de su construcción. Más adelante estableció:

Las cuestiones metodológicas abstractas que hemos discutido están relacionadas directamente con la crítica perenne que se le hace a la teoría económica “ortodoxa” a la que se le considera “irrealista” porque... asume que los mercados son perfectos; la competencia es pura; las mercancías, el trabajo, y el capital son homogéneos... Críticas de este tipo dejan de lado el aspecto soportado por la evidencia de que una hipótesis difiere en uno u otros aspectos de la realidad ya que la teoría que está siendo criticada busca predicciones para una gran cantidad de fenómenos [y no para un único aspecto de la realidad] (Friedman, 1953: 30-31).

Para Friedman, lejos de ser una desventaja o limitación, los supuestos irreales son una ventaja para la construcción teórica, ya que toda teoría positiva requiere de supuestos muy simples y generales que permitan abstraer de la realidad los aspectos más relevantes. Así, el poder de una teoría positiva reside en que al simplificar la realidad al máximo, logra con supuestos muy simples y generales predecir una mayor cantidad de fenómenos. Friedman establece que como la economía es una ciencia positiva, entonces requiere contar

² El método hipotético deductivo es la caracterización Popperiana del método científico. Tradicionalmente en la filosofía positivista se consideraba que la ciencia partía de la observación de hechos y que de esa observación repetida de fenómenos comparables, se inferían las leyes generales que gobiernan esos fenómenos. Popper rechazó la posibilidad de elaborar leyes generales a partir de la inducción y sostuvo que en realidad esas leyes generales son hipótesis que formula el científico, y que se utiliza el razonamiento deductivo para que a partir de esas hipótesis de carácter general se elaboren predicciones de fenómenos individuales. En esta concepción del método científico es muy importante la verificación o falsación de las hipótesis formuladas, ya que ello permite la falsabilidad de las teorías científicas. Esto significa que las hipótesis, o las teorías como conjunto de hipótesis, pueden ser refutadas a través de la experimentación. En el método hipotético deductivo, las teorías científicas no pueden nunca reputarse verdaderas, sino a lo sumo no refutadas.

con este tipo de supuestos. Si se permitiera tener supuestos muy realistas, entonces se tendría una teoría económica muy limitada que únicamente sería capaz de predecir fenómenos económicos muy particulares y no los de carácter general. Además, como ciencia positiva, las hipótesis y resultados de la ciencia económica se validan a través de su verificación empírica, por lo que si la experiencia no falsea lo que predice la teoría, entonces sus resultados e hipótesis se validan, *como si* éstas fueran reales.

A fin de explicar el rol de los supuestos irreales en la construcción de una teoría económica significativa, Friedman & Savage (1948) utilizaron el ejemplo del juego de billar. Un experto jugador de billar no conoce nada acerca de física o de geometría, nunca hace cálculos geométricos de distancias o ángulos para golpear con precisión la bola de billar. Sin embargo, su comportamiento en la mesa de billar es *como si* él hiciera tales cálculos geométricos. Así, a fin de predecir la dirección de la bola después de que la ha golpeado y la distancia que recorrerá, es útil asumir que el jugador experto la ha golpeado como si él fuera un matemático que hubiera realizado tales cálculos. Para Friedman, el poder de las ciencias positivas radica en que mientras más simples y generales sean sus supuestos, lo que implica mayor distancia con la realidad, su capacidad de predicción aumenta:

Esta opinión [la de que los supuestos tienen que ser reales], tan generalmente mantenida, es esencialmente errónea y produce mucho daño. Lejos de suministrar medios más sencillos para separar las hipótesis válidas de las no válidas, solamente confunde la cuestión, promueve concepciones erróneas acerca del significado de la evidencia empírica para la teoría económica, conduce por una dirección equivocada a un numeroso esfuerzo intelectual dedicado al desarrollo de la economía positiva e impide el logro de un consenso sobre hipótesis experimentales en economía positiva.

... el realismo de los “supuestos” de una teoría puede juzgarse independientemente de la validez de sus predicciones... la relación entre la significancia de una teoría y el “realismo” de sus “supuestos” es casi opuesta a lo que sugiere la crítica. Hipótesis verdaderamente importantes y significativas tienen “supuestos” que son representaciones de la realidad claramente inadecuadas y, en general, cuanto más significativa sea la teoría menos realistas serán los supuestos (naturalmente lo

contrario no es válido: los supuestos que no son realistas no garantizan una teoría significativa). La razón es sencilla. Una hipótesis es importante si “explica” [o predice] mucho a través de poco, esto es, si abstrae los elementos comunes y cruciales de la masa de circunstancias complejas y detalladas que rodean el fenómeno que ha de *explicarse* y permite hacer predicciones válidas sobre ellas. Para ser importante, por consiguiente, una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos; no toma en cuenta ninguna de las muchas otras circunstancias concomitantes, ya que su verdadero éxito demuestra que son irrelevantes para los fenómenos que han de explicarse [o predecirse]. (Friedman, 1953: 14-15).

Para Friedman, la importancia de una teoría científica radica en que simplifica al máximo la realidad, eliminando todo lo que resulta irrelevante para la predicción de los fenómenos naturales o económicos. Esta simplificación da origen a hipótesis descriptivas que permiten la construcción de una teoría general que permite la predicción de fenómenos particulares. Las hipótesis descriptivas sustentan un conjunto de hipótesis explicativas que constituyen el cuerpo de la teoría. Un ejemplo de una hipótesis descriptiva es la de la competencia perfecta³. En la física, por ejemplo, la predicción de muchos fenómenos particulares requiere suponer la existencia de un vacío. Un cuerpo que se deja caer al vacío se acelera a razón de 9.8 m/s^2 . Evidentemente no vivimos en un vacío, y cuando se deja caer un cuerpo a la tierra, desde cualquier altura, enfrenta la presión atmosférica, pero para predecir en cuánto tiempo llegará al suelo es útil suponer que vivimos en un vacío e ignorar la resistencia del aire, que para este caso resulta irrelevante. Lo mismo sucede con la predicción de muchos fenómenos económicos, para los que es conveniente suponer la existencia de competencia perfecta. Evidentemente no vivimos en un mundo de competencia perfecta, como tampoco vivimos en un vacío, pero para la construcción teórica y para la predicción de los fenómenos económicos particulares resulta muy útil suponer que se presentan *como si* viviéramos en el mundo ideal de la competencia perfecta.

³ La teoría económica neoclásica distingue entre competencia perfecta y competencia pura. En la competencia perfecta en cada mercado hay un número muy grande de agentes oferentes y demandantes sin que alguno de ellos pueda influir por sí solo en el precio, por lo que se trata de agentes tomadores de precio (*price-takers*). Además cada uno de ellos tiene su propia función, de utilidad en el caso de los consumidores y de producción en el caso de los productores. En la competencia pura también se tienen agentes *price-takers*, pero todos ellos comparten la misma función de utilidad (lo que significa que los consumidores tienen gustos y preferencias homogéneos) o de producción (lo que significa que los productores tienen una tecnología homogénea).

Así, Friedman establece que el contenido modular de la teoría económica positiva viene dado por un cuerpo de hipótesis sustantivas. Debido a la naturaleza positiva de la ciencia económica estas hipótesis tienen fundamentalmente un carácter predictivo y no explicativo y se contrastan y validan empíricamente:

Considerada como un cuerpo de hipótesis sustantivas, la teoría ha de juzgarse por su poder de predicción respecto a la clase de fenómenos que intenta “explicar”. Únicamente la evidencia empírica puede mostrar si es “aceptada” como válida o “rechazada”... La única prueba importante de la validez de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia. La hipótesis se rechaza si sus predicciones se ven contradichas (“frecuentemente” o más a menudo que las predicciones de una hipótesis alternativa); se acepta si no lo son; y se le concede una gran confianza si sus predicciones han sobrevivido numerosas oportunidades de contradicción. La evidencia empírica no puede “probar” nunca una hipótesis; únicamente puede dejar de desaprobarla; que es lo que generalmente queremos decir, de forma un tanto inexacta, cuando afirmamos que la hipótesis ha sido “confirmada” por la experiencia.

Debería advertirse de forma explícita que la “predicción” por medio de la cual se comprueba la validez de una hipótesis no es preciso que se refiera a fenómenos que todavía no se han producido; es decir, no es preciso que sean predicciones de acontecimientos futuros; puede referirse a fenómenos que han sucedido, pero tratarse de observaciones que no se han realizado todavía o que son desconocidas para la persona que efectúa la predicción. (Friedman, 1953: 14-15)

Como ciencia positiva, la economía tiene un carácter fundamentalmente experimental. Esto no significa que las predicciones particulares requieran validarse a través de experimentos controlados, diseñados y construidos para eliminar lo que pudieran considerarse como molestias o distorsiones, sino que las hipótesis y resultados de la teoría positiva se validan y verifican a través de la experiencia, es decir, de su capacidad de predicción. Para Friedman, en economía, las manifestaciones de los fenómenos económicos son “experimentos” que llegan a producirse y donde se validan o no las predicciones de

distintas hipótesis alternativas. Esta imposibilidad tampoco distancia a la economía de las ciencias positivas:

La incapacidad para llevar a cabo determinados ‘experimentos controlados’ no refleja... una diferencia básica entre las ciencias físicas y las ciencias sociales, tanto porque [la imposibilidad de realizar experimentos controlados] no es algo peculiar de las ciencias sociales –piénsese, por ejemplo, en la astronomía- como porque la distinción entre un experimento controlado y uno no controlado es solamente cuestión de grado. Ningún experimento puede controlarse completamente, y cada experiencia está parcialmente controlada, en el sentido de que algunas influencias perturbadoras son relativamente constantes durante su curso (Friedman, 1953: 16).

Así, la teoría económica neoclásica se considera como una teoría positiva, por lo que sus supuestos nunca son “realistamente” descriptivos, ya que se consideran abstracciones y aproximaciones adecuadas de la realidad que permiten realizar predicciones de fenómenos económicos que resultan verificables a través de la evidencia empírica. “Precisamente, el poder explicativo [predictivo] de la ciencia positiva, reside en que simplificando al máximo la realidad proporciona predicciones para una gran cantidad de fenómenos” (Friedman, 1953: 36).

Esta metodología de construcción del conocimiento científico es sumamente cuestionable, no sólo porque permite construir modelos totalmente incompatibles con la realidad, sino porque la única prueba de validación de las hipótesis y resultados del modelo es su capacidad de predicción. Así, el criterio de elección entre dos modelos teóricos alternativos, es decir, que pretenden predecir la misma clase de fenómenos, es precisamente su capacidad de predicción. Friedman utiliza el ejemplo de dos teorías que pretenden

predecir la caída de las hojas. Cuando se tienen dos teorías sobre este fenómeno, la mejor será aquella que prediga con mayor exactitud el momento y la manera en que este fenómeno ocurrirá. Lo mismo sucede en el ejemplo de las teorías económicas que relacionan el establecimiento de un salario mínimo en la economía con el nivel de pobreza de la población. La mejor entre ellas, será aquella teoría cuya capacidad de predicción sea más exacta. Si una teoría predice que el establecimiento de un nivel de salario mínimo disminuirá la pobreza disminuirá, mientras que otra predice que la incrementará, entonces la validación empírica permitirá rechazar una teoría y no rechazar la otra.

Sin embargo, al considerar que la esencia de la economía positiva es predictiva y no explicativa, entonces la teoría económica positiva es incapaz de explicar las relaciones estructurales causales de los fenómenos económicos, ya que sus hipótesis únicamente predicen la ocurrencia de tales fenómenos. La frase “la clase de fenómenos que la hipótesis intenta explicar” en realidad se refiere a “la clase de fenómenos que la hipótesis intenta predecir”. Muchas veces dentro de la propia teoría positiva se asume que poder predictivo y capacidad explicativa de una hipótesis son equivalentes.

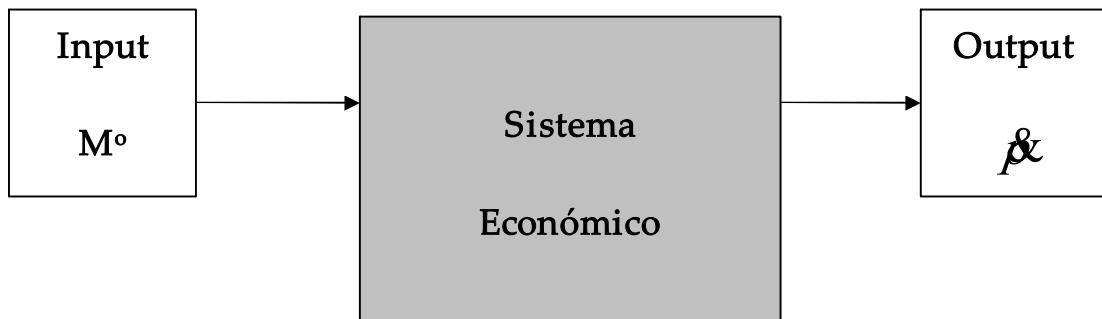
Al circunscribirse dentro del campo de la ciencia positiva, es decir, al tener una naturaleza predictiva y no explicativa, la teoría económica neoclásica considera al sistema económico como una *gran caja negra* cuya composición estructural resulta totalmente desconocida e ignorada en la construcción teórica. Por ello, el razonamiento *mainstream* únicamente puede pretender predecir la ocurrencia de diferentes fenómenos económicos, pero jamás explicar cómo llegaron a presentarse. Por ejemplo, se conoce el sistema de ecuaciones que determina los precios relativos, pero se ignora cómo se forman los precios en los mercados competitivos. Por ello, la teoría neoclásica tampoco tiene respuesta a la pregunta de si ¿continua siendo válido conocer cómo se forman los precios en los mercados competitivos cuando la mayor parte de la actividad económica en el mundo actual no tiene lugar en los mercados sino al interior de las empresas?.

Otro ejemplo se tiene en el ámbito de la teoría monetaria ortodoxa que predice el momento y magnitud de la inflación después de un incremento de la oferta monetaria, pero no explica cómo y por qué este momento y magnitud ocurrieron específicamente. Los

resultados de esta teoría positiva llevan a ciertas recomendaciones normativas que establecen que: el único objetivo de la política monetaria *debe ser* el control de la inflación, que la política monetaria *debe* implementarse con independencia de la política fiscal y que la política monetaria *no debe* conducirse discrecionalmente sino que *debe* conducirse a través de una serie de reglas, que establecen con claridad el nivel de incremento de la oferta monetaria que permitirá alcanzar ciertos objetivos de inflación, como ocurre en el caso de las reglas de Friedman, o de reglas que otorgan cierta rango de flexibilidad, como ocurre con el caso de las reglas flexibles de Taylor. La conducción de la política monetaria a partir de estos criterios normativos permitirá predecir cual será el efecto de ese *input* sobre el nivel de precios.

Una representación gráfica de ello se tiene en el cuadro siguiente:

Cuadro 1. - El Sistema Económico como una “Gran Caja Negra”



Fuente: Elaboración Propia.

Como la implementación de una recomendación normativa a manera de política económica equivale a introducir un *input* en el sistema económico para obtener un *output* deseado, pero sin conocer la manera en que ese *output* se obtuvo, la teoría económica neoclásica no puede responder a la pregunta ¿qué pasa cuando la predicción falla, es decir cuando el fenómeno predicho no ocurre?. Además, este razonamiento no solo ignora muchos de los elementos que conforman el sistema económico y las relaciones estructurales causales entre ellos, sino que también ignora la posible retroalimentación simple y compleja entre *inputs*, sistema y *outputs*. Esta complejidad podría llevar a que la predicción no ocurra de la manera esperada.

La metodología seguida por la teoría neoclásica no sólo no permite explicar la naturaleza y características de los fenómenos económicos, sino que crea una zona favorable para la construcción de una teoría cuyas hipótesis y resultados privilegian el libre mercado. Así, si en la construcción de la teoría se incorporan supuestos como que los agentes son totalmente egoístas y racionales, que tienen benevolencia mínima y que los mercados trabajan perfectamente, entonces los resultados de esta teoría serán que la economía de libre mercado produce el mejor de los mundos posible. De esta manera, la teoría económica

neoclásica puede considerarse como un *programa de investigación científica* en el sentido de Lakatos, en el que la teoría del equilibrio general es el núcleo, y en el que las demás teorías construidas alrededor de ella, asumiendo estos supuestos básicos y siguiendo su misma metodología conforman lo que Lakatos llamó “el cinturón protector del núcleo”. Si se considera también que la metodología seguida es la única metodología válida para la construcción de una teoría científica, entonces la teoría económica neoclásica queda protegida contra cualquier crítica. Bastará con argumentar que tal crítica no es contra la consistencia lógica de la teoría, sino contra la realidad de sus supuestos, para que tal crítica se repute como irrelevante, y que será siempre la realidad y no la crítica científica la encargada de validar o de refutar el modelo teórico a través de su capacidad de predicción.

Sin embargo, este razonamiento significa tratar cada modelo como un “todo unificado”, sin considerar la relación que se tiene entre cada supuesto y los resultados obtenidos. Al analizar cada supuesto por separado se obtiene la implicación de cada uno de ellos en los resultados de la teoría. Por ejemplo, Simon (1955, 1956, 1969 [1996]) demostró que la racionalidad perfecta es un requisito indispensable para obtener un equilibrio general competitivo (EGC) que sea óptimo de Pareto. El modelo de EGC tiene algo de verdad en él, pero no mucho, ya que sus resultados dependen de supuestos que claramente contradicen la realidad. La teoría del equilibrio general muestra que se puede crear un modelo que prediga adecuadamente a pesar de ser poco realista, sólo basta añadirle otro supuesto poco realista. El modelo de EGC en su conjunto predice el logro de asignaciones eficientes (usando el óptimo de Pareto como criterio único de eficiencia) cuando se tienen agentes perfectamente racionales actuando en una economía competitiva, pero para ello requiere incorporar otros supuestos como el tener información completa y perfecta, un conjunto completo de mercados y una agencia centralizada de compensaciones. Siguiendo este razonamiento, el modelo de Ptolomeo de que la Tierra era el centro del Universo y de que los planetas y el sol giraban alrededor de ella, podría ser salvado sobre el de Copérnico, sólo bastaría con añadirle nuevos epiciclos, que son supuestos que, al igual que lo ocurrido con los de la teoría del equilibrio general, contradicen totalmente la realidad.

Friedman estableció que los supuestos irreales son necesarios para la construcción de una teoría con mayor generalidad y capacidad de predicción. Sin embargo, dejó de lado las preguntas relevantes en relación a los supuestos incorporados en una teoría positiva:

¿son tales supuestos una abstracción adecuada de la realidad?, ¿cuál es la dependencia entre los resultados de la teoría y los supuestos incorporados?, ¿qué tanto cambiarían los resultados de la teoría al eliminar o cambiar un supuesto en particular?, ¿se trata, entonces, de un supuesto o una hipótesis *ad-hoc* para obtener resultados también *ad-hoc*?, ¿cuál es el costo, en términos de la construcción de la teoría, de eliminar ese supuesto?, ¿cuál es el criterio de decisión para incorporar o no cada supuesto en particular en la construcción de un modelo teórico?. Blaug (1980 [1992]), mostró que en la construcción de cualquier modelo teórico se tienen previamente juicios de valor personales que sustentan la decisión de cuáles hipótesis incluir y qué hacer con ellas. Ello lleva a la imposibilidad de la *wertfreiheit* de Weber o libertad de valores en la construcción de la ciencia.

De esta manera, la teoría del equilibrio general, como el núcleo o el fundamento de base de la teoría económica neoclásica, está sustentada en hipótesis que claramente incorporan la ideología del *laissez-faire*. Así, el razonamiento de esta teoría es tautológico, la predicción de que los mercados competitivos permiten lograr asignaciones Pareto-eficientes es posible no sólo porque se incorpora el supuesto de agentes con racionalidad perfecta actuando en una economía competitiva, sino porque el concepto mismo de eficiencia, que se presenta como positivo, en realidad es normativo. En esta teoría, el óptimo de Pareto deja de ser un criterio particular de eficiencia para constituirse como el valor supremo al que aspira la sociedad y como el criterio universal de evaluación de lo que resulta *bueno* o *malo* para los agentes económicos.

Así, partiendo de estos supuestos y de un precepto normativo previo: la eficiencia paretiana, la propia teoría neoclásica otorga un imprimártur para calificar como “científicos” a los trabajos, desarrollo teóricos y recomendaciones de política económica que están sustentados en sus hipótesis, que siguen su metodología y cuyos resultados llevan invariablemente a recomendar políticas de libre mercado. Esto significa una transformación de una visión previa puramente normativa en “ciencia económica” o “economía positiva”, en el mismo sentido defendido por Friedman, y que le otorga cierta “inmunidad científica” a este programa de investigación. Esto lleva a revestir de conceptos y postulados positivos, es decir, de “rigor científico”, una teoría económica cuyo fundamento es esencialmente normativo.

Al circunscribirse en el ámbito de las ciencias positivas, la predicción constituye el principal de objetivo de la economía neoclásica, ya que se trata de una ciencia positiva, cuyos resultados teóricos se juzgan como verdaderos o falsos y no como buenos o malos, lo que la lleva a asumirse como una ciencia libre de valores. Sin embargo, para Friedman, y en general para la economía *mainstream*, una ciencia “libre de valores” no significa una ciencia no-normativa. Friedman escribió:

La confusión entre economía positiva y economía normativa es inevitable ya que las conclusiones de la economía positiva parecen ser, y lo son, inmediatamente relevantes para problemas normativos importantes, para los problemas de qué es lo que debería hacerse y cómo puede alcanzarse determinado objetivo (Friedman, 1953: 3-4).

Para Friedman, si una teoría de economía positiva suministra predicciones correctas, implícitamente está indicando lo que debe o no debe hacerse:

La economía positiva es, en principio, independiente de cualquier posición ética o cualesquiera juicios normativos. Como dice [John Neville] Keynes, la economía se refiere a “lo que es” y no a lo “que debiera ser”. Su tarea reside en suministrar un sistema de generalizaciones que puede utilizarse para hacer predicciones correctas acerca de las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias. Su funcionamiento ha de ser juzgado por la precisión, alcance y conformidad de las predicciones que suministra con la experiencia. En resumen, la economía positiva es, o puede ser, una ciencia objetiva precisamente en el mismo sentido que cualesquiera de las ciencias físicas... Por otro lado, la economía normativa no puede ser independiente de la economía positiva. Cualquier conclusión política se basa necesariamente sobre una predicción acerca de las consecuencias de hacer una cosa en lugar de otra, predicción que debe estar basada –implícita o explícitamente- en la economía positiva (Friedman, 1953: 10-11).

Friedman (1953: 13-16) considera que el status de la economía como disciplina científica está en su razonamiento y en su metodología y no en sus resultados teóricos o en sus recomendaciones normativas. Y es, precisamente, el método científico de las ciencias positivas, es decir, el también llamado método hipotético deductivo seguido por la economía como disciplina científica, el que permite la deducción de prescripciones normativas a partir de los resultados de los modelos de teoría económica positiva. En el ejemplo de los salarios mínimos, la “mejor” teoría es una teoría positiva que ha sido validada (o no refutada) a través de hechos empíricos. Para Friedman, siguiendo la tradición popperiana de la ciencia, cuando los hechos validan una teoría positiva, ésta se asume como *no refutable*. Una teoría positiva no refutable tiene importantes implicaciones normativas. En el caso de la teoría económica acerca de los salarios mínimos, éstas serían la derogación de las leyes que establecen salarios mínimos en todos los países. Así, Friedman considera que el aceptar o rechazar una recomendación normativa proviene de la validez, veracidad y capacidad de predicción de una teoría positiva, lo que se prueba a partir de la evidencia empírica: “... las diferencias más importantes acerca de la economía política en el mundo occidental son de esta clase [al nivel de la teoría positiva], en sí corresponden a un enunciado ‘positivo’ que ha de aceptarse o rechazarse sobre la base de la evidencia empírica” (Friedman, 1953: 12).

De esta manera, en la teoría económica ortodoxa se considera que existe una relación lineal entre los resultados de la economía positiva y las recomendaciones normativas propuestas. Sin embargo, afirmar que en cada resultado positivo hay recomendaciones normativas implícitas es ambiguo, ya que este razonamiento considera:

- Primero, que todas las implicaciones normativas son inequívocas porque ellas provienen de un resultado de teoría positiva que es verdadero.
- Segundo, que todos los problemas económicos provienen de la dicotomía fallas de mercado-fallas de gobierno, y que, por lo tanto, todo lo que se necesita para resolver cualquier problema económico (considerando que el gran problema económico es la asignación Pareto-eficiente de recursos escasos) es eliminar la falla que lo originó⁴.

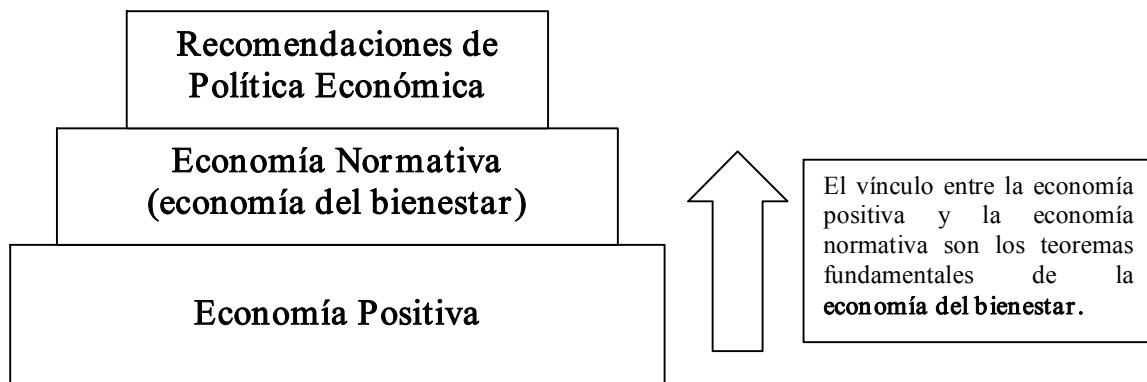
⁴ Por ejemplo, el enfoque ortodoxo considera que los problemas de la contaminación o de la escasez de agua se deben a fallas de mercado. En el primer caso, debido a las externalidades negativas que produce la contaminación, lo que lleva a que los agentes que contaminan no compensen a los demás por los efectos negativos que les causan. En el caso de la escasez de agua se considera que el problema se resuelve

- Tercero, que es posible construir una ciencia económica libre de valores.

definiendo plenamente los derechos de propiedad del agua y creando un mercado competitivo para este producto. El precio fijado por este mercado permitirá una asignación eficiente de este recurso escaso.

Consecuentemente, el diagrama ortodoxo esencial de la relación entre economía positiva y economía normativa es:

Cuadro 2. – Relación Neoclásica entre Economía Positiva y Normativa.

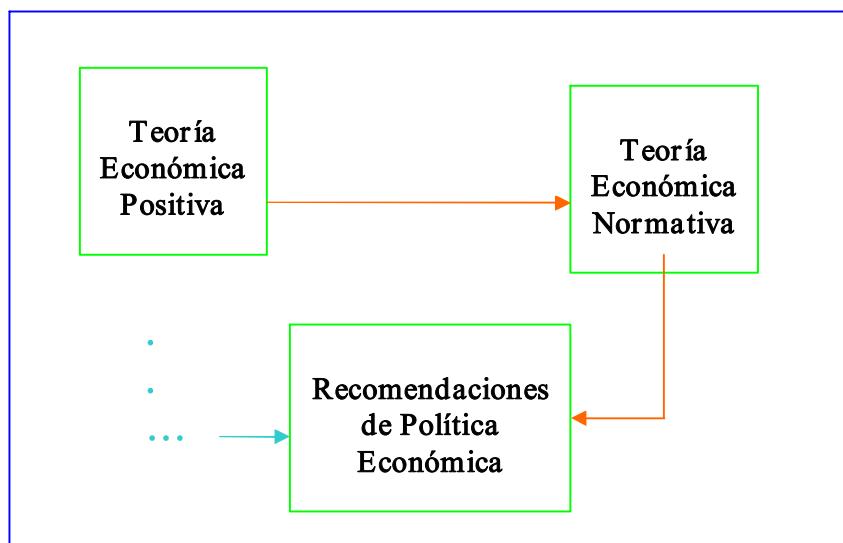


Fuente: Elaboración Propia

En consecuencia, para la teoría económica neoclásica el fundamento teórico de base de la economía, como un cuerpo sistematizado de conocimientos, es la teoría positiva, es decir, la teoría del equilibrio general ya que esta teoría demuestra formalmente la eficiencia paretiana de la economía de libre mercado.

Este razonamiento puede ser expresado en teoría de grafos como:

Grafo 1. – Relación entre Economía Positiva y Normativa, de acuerdo al Enfoque Neoclásico.



Simbología:

—→ = Relación de Determinación.

-----→ = Relación Implícita

Fuente: Elaboración Propia a partir de Friedman (1953).

Sin embargo, en la relación lineal que la teoría neoclásica asume entre economía positiva y economía normativa hay varias dificultades teóricas relevantes. La primera corresponde a la construcción misma del modelo teórico de base, la teoría del equilibrio general. En el apartado siguiente se presentan diversas críticas que cuestionan la validez de este fundamento. En el apartado IV se presentan las otras dificultades teóricas. Una tiene que ver con la imposibilidad de deducir conclusiones normativas o recomendaciones de

política económica a partir de premisas positivas o de resultados de teoría económica positiva, es lo que se conoce como *la Guillotina de Hume*. La otra está relacionada con la naturaleza del concepto de eficiencia, ya que el óptimo de Pareto no sólo resulta un criterio débil de eficiencia, insuficiente para evaluar políticas económicas alternativas, sino que también resulta un criterio de eficiencia *ad-hoc*, que permite calificar de eficientes a las asignaciones logradas por el libre mercado, a pesar de que este mecanismo marginalice a la mayoría de la población, destruya recursos naturales o haga a la economía dependiente y muy vulnerable a los acontecimientos externos. El análisis del óptimo de Pareto como criterio único de eficiencia hace evidente que la concepción neoclásica de sustentar la economía normativa en la economía positiva es incorrecta.

Así, partiendo de un precepto normativo previo, el óptimo de Pareto como criterio de eficiencia, todas las recomendaciones de política económica propuestas por la teoría económica neoclásica privilegian la economía competitiva, es decir, el libre mercado. Cuando se habla de políticas neoliberales, es decir, de la nueva generación del *laissez-faire*, los economistas ortodoxos, afirman, siguiendo la línea trazada por Friedman, que tales recomendaciones de política económica como la desregulación de las actividades económicas, la privatización, la apertura comercial y financiera, etc., se basan en los resultados de la teoría económica positiva y no en juicios normativos, es decir, que estas políticas están sustentadas en los hechos y en el rigor científico y no en la ideología o en el evidente sesgo ideológico del libre mercado. Sin embargo, salvo muy raras excepciones, como ocurrió por ejemplo, en el caso de Debreu, los economistas neoclásicos pocas veces reconocen las limitaciones de la modelación matemática-deductiva. En vez de ello, defienden sus modelos a partir de su capacidad de predicción de eventos y fenómenos económicos. Ello lleva a que el único problema económico que se considere sea la asignación Pareto-eficiente de recursos escasos que tienen usos alternativos. Además, aun considerando éste como el único problema económico, la teoría económica neoclásica considera que cuando la predicción no se cumple es decir, cuando la economía competitiva fracasa en el logro de asignaciones Pareto-eficientes o cuando los mercados no funcionan adecuadamente, las únicas explicaciones para ello provienen de la dicotomía fallas de mercado-fallas de gobierno, por lo que no se tienen explicaciones alternativas para los problemas y fenómenos económicos.

Por ejemplo, en el enfoque dominante no se han considerado situaciones en las cuales el funcionamiento de los mercados, aun siendo apropiado, sin fallas de mercado o de gobierno, no conduzca a asignaciones eficientes, o incluso que bajo este funcionamiento los mercados lleguen a colapsarse. Éste es el caso de las crisis de los mercados financieros, que se presentan aun cuando desde la teoría su funcionamiento se explica a partir de la hipótesis de “mercado eficiente”⁵. Precisamente, debido a que la economía financiera ortodoxa

⁵ En economía financiera, la hipótesis de mercados financieros eficientes o de “mercado eficiente” sostiene que el precio de los activos financieros negociados en los mercados refleja toda la información disponible que es conocida por todos los agentes participantes en el mercado y también refleja todas las creencias y expectativas de los inversionistas sobre el futuro. Esta hipótesis implica que no es posible lograr de forma consistente superar los resultados del mercado excepto a través de la suerte o de la información privilegiada. Sin embargo, como el mercado es eficiente, todos los agentes participantes en el mercado comparten la misma información, teniendo un conocimiento común. Esta hipótesis también sugiere que el flujo futuro de noticias que determinará el precio de las acciones es aleatorio y que no es posible conocerlo por adelantado. La hipótesis de “mercado eficiente” es el sustento de la teoría de los mercados financieros eficientes.

La teoría de los mercados eficientes afirma que en los mercados financieros en cualquier momento hay miles, incluso millones de agentes en búsqueda de una pequeña información que les permita pronosticar con precisión los futuros precios de las acciones. Estos agentes, buscando obtener la mayor rentabilidad previsible en el mercado, responden a cualquier información que les parezca útil, por lo que intentan comprar a precios bajos y vender a precios más altos (o vender a un precio alto para posteriormente recomprar a un precio bajo si mantienen una “posición en corto”). Debido a que son miles los individuos involucrados, este proceso ocurre con mucha rapidez (existe evidencia empírica de que en los mercados financieros interconectados electrónicamente de la actualidad, toda la información que llega a los mercados es incorporada completamente en los precios de las acciones en menos de un minuto a partir de su llegada). Por ello, los precios de las acciones siguen una trayectoria incierta, lo que lleva a que el valor esperado del precio de la acción mañana (periodo $t+1$) sea el precio de hoy (en el periodo t), es decir, que el mejor pronóstico que existe para el precio de mañana es el precio de hoy. Esto equivale a decir que los precios de las acciones siguen una trayectoria de una caminata aleatoria, por lo que lo único que puede predecirse acerca de la magnitud de eventuales cambios en los precios de las acciones, es que los grandes cambios no predecibles son menos frecuentes que los pequeños. Según esta teoría, no existen tendencias predecibles en los precios de las acciones que puedan utilizarse para enriquecerse rápidamente.

Es un error frecuente creer que la hipótesis de “mercado eficiente” implica que los inversionistas se comportan racionalmente. La hipótesis permite que algunos de ellos sobrereactíen ante las noticias y que otros subreaccionen. Lo único que exige es que las reacciones de los inversionistas sean lo suficientemente aleatorias para que no sea posible obtener un beneficio que supere al mercado. Por lo tanto que el mercado se comporte irracionalmente durante algún tiempo. Crash, burbujas y depresiones financieras son compatibles con la hipótesis de “mercado eficiente” siempre y cuando la conducta que las origina no sea predecible.

La hipótesis de “mercado eficiente” se presenta en tres formas distintas: forma débil, forma semifuerte y forma fuerte. Cada una de ellas tiene implicaciones distintas para el funcionamiento de los mercados financieros. No es posible hallar estrategias de inversión basadas en precios históricos de las acciones u otros datos financieros para lograr rendimientos que superen a los del mercado. La forma débil de la hipótesis implica que: 1) el análisis técnico no es útil, 2) la mejor predicción para el valor de un activo mañana es utilizar el valor que tuvo hoy, y 3) el único factor que afecta a los precios es la llegada a los mercados de noticias desconocidas. Como se supone que las noticias ocurren aleatoriamente, el cambio de los precios también es aleatorio.

La forma semifuerte de la hipótesis implica que: 1) los precios de los activos se ajustan instantáneamente a toda información que se hace pública y no puede lograrse un rendimiento superior al del

considera agentes racionales, con expectativas racionales y actuando en un “mercado eficiente”, no puede decir nada relevante acerca de las crisis financieras, ni sobre sus orígenes, ni sobre la política para prevenirlas y enfrentarlas. En este marco teórico no hay espacio para una política de intervención pública y de regulación de los mercados financieros, ya que se ignora que el verdadero problema es que los mercados capitalistas, y en especial los mercados financieros, son intrínsecamente inestables y que la crisis es inherente a este sistema económico. Una analogía del colapso de un sistema cuando está funcionando adecuadamente, ocurre con el corazón humano, el cual puede llegar a colapsarse en el momento preciso de su funcionamiento óptimo, cuando trabaja lo mejor posible, a su máxima eficiencia y cuando guarda un equilibrio con el resto de los órganos corporales.

mercado utilizando dicha información, y 2) el análisis fundamental no permite lograr rendimientos superiores a los del mercado.

La forma fuerte de la hipótesis implica que: 1) El precio de los activos financieros refleja toda la información disponible, y 2) que ningún agente puede obtener un rendimiento superior al del mercado.

La hipótesis de los mercados eficientes tiene sus orígenes en un trabajo pionero de Louis Bachelier, un matemático francés, cuya tesis doctoral “Teoría de la Especulación” establecía las bases matemáticas por la que es imposible enriquecerse en la bolsa de valores. En los 1930s y 1940s Alfred Cowles & H. Jones (1937) hicieron también importantes contribuciones al respecto. Sin embargo el desarrollo de la teoría de los mercados eficientes se dio durante los 1960s cuando Paul Samuelson difundió el trabajo de Bachelier entre los economistas estadounidenses. Anteriormente, el punto de vista general opinaba que los mercados eran ineficientes. No obstante, Kendall (1953) sugirió que el precio de las acciones en el mercado británico era aleatorio. Más tarde, Brealey (1970) y Dryden (1970), así como Cunningham (1994) encontraron que la hipótesis débil también se cumplía en Reino Unido. Otros estudios han demostrado que la hipótesis semifuerte también se cumple. Los estudios de Firth (1976a, 1976b, 1977a, 1977b, 1997c, 1979, 1980) observaron que en el Reino Unido, el precio de las acciones, desde que se anunciaría una adquisición por otra empresa se ajustaba inmediata y correctamente al nivel de precio predicho.

Sin embargo, el comportamiento real de los mercados financieros parece negar, al menos durante ciertos períodos, la hipótesis de “mercado eficiente”. La existencia de información privilegiada contradice la hipótesis fuerte. Además existen otras ineficiencias: la lenta difusión de la información, el poder desigual de los distintos participantes en los mercados y la existencia de inversionistas profesionales que logran altos rendimientos. Todo esto provoca movimientos del mercado inexplicables por la hipótesis y la teoría de los mercados eficientes. En la caída del 19 de octubre de 1987, “el lunes negro” los precios de las acciones de todo el mundo bajaron más del 20%, sin que hubiera ninguna noticia que justificase un colapso de tal magnitud. A partir de entonces se desarrolló con fuerza la teoría de las finanzas conductuales, en oposición a la de mercados eficientes, que explica el movimiento de los precios a partir de la conducta no-racional de los inversores, por lo que las estrategias de inversión no son totalmente racionales.

En consecuencia, la teoría de las fallas de mercado y la teoría de las fallas de gobierno no pueden explicar ni el colapso ni la crisis de un sistema de libre mercado. Por lo tanto, se requieren explicaciones alternativas, ya que además de las fallas de mercado y de gobierno, también se tienen fallas en la teoría. Todo esto conduce a un problema teórico que muestra los límites de la visión ortodoxa de política económica (ver Grafo 1) sobre temas tan importantes como el cambio estructural, la política de estabilización, la reducción de la pobreza, la distribución del ingreso, la relación entre economía y naturaleza, etc. En otras palabras, el ámbito de *lo que es* no implica lo que *debe ser*, sino que simplemente acota lo que se presume *debe ser*.

III.-Principales Críticas a la Teoría Económica Neoclásica.

A pesar del argumento de Friedman, las críticas sustantivas a la teoría neoclásica no son a la irreabilidad de sus supuestos, sino a su consistencia lógica, a sus resultados y a su metodología. Tony Lawson (1996 [1999], 1997, 2001, 2003, 2004, 2006) ha demostrado que el método deductivo o la modelación matemático-deductiva no es un método pertinente para estudiar los problemas y fenómenos económicos. Para Tony Lawson la metodología deductiva es útil únicamente para estudiar sistemas cerrados y dado que el sistema económico es un sistema abierto con múltiples interrelaciones y retroalimentación compleja, su estudio requiere otra clase de metodología. De hecho, para estudiar cualquier problema económico particular debe hacerse un esfuerzo filosófico y ontológico previo que permita conocer la naturaleza completa del problema a estudiar y construir y aplicar el método de estudio adecuado. En otras palabras, en las ciencias, naturales o sociales, el método de estudio está subordinado a la naturaleza y características del problema o fenómeno a estudiar.

Keynes en *Tratado sobre la Probabilidad* (1920 [1948]) consideró los mismos aspectos: en cada investigación económica debe hacerse un esfuerzo ontológico y metodológico previo a fin de descubrir las múltiples interrelaciones que caracterizan a los sistemas abiertos y el método adecuado para estudiar ese problema en particular.

Otras críticas importantes son las realizadas a la teoría del equilibrio general, el fundamento teórico de base de la teoría neoclásica. Varias de ellas han sido realizadas por connotados exponentes del pensamiento ortodoxo. Desde la demostración de existencia del equilibrio general, hecha en 1954 por Kenneth Arrow y Gerard Debreu, esta teoría ha sido fuertemente criticada en diferentes aspectos. Algunas de las críticas más importantes son:

- Sonnenschein (1972, 1973a, 1973b), Hahn (1958, 1982), Mantel (1974a, 1974b, 1976) relacionada con la estabilidad y unicidad del equilibrio.

Las condiciones necesarias para demostrar la existencia del equilibrio general son: continuidad de las funciones de exceso de demanda, homogeneidad de grado cero en precios de estas funciones y cumplimiento de la ley de Walras. Sin embargo, estas condiciones no garantizan la estabilidad y unicidad del equilibrio, incluso cuando los consumidores no tengan saciedad local y aun cuando tengan preferencias estrictamente convexas (lo que garantiza soluciones interiores) y homotéticas que generen estas funciones de demanda excedente.

Hahn demostró que para tener un equilibrio estable se requieren condiciones más restrictivas aún, las cuales llevan a la hipótesis de sustitabilidad bruta o diagonal dominante. Esta hipótesis es una fuerte limitación para la construcción teórica porque implica considerar que todos los bienes son sustitutos brutos lo que excluye la posibilidad de tener bienes complementarios o con un nivel distinto de sustitabilidad. Esta crítica también es importante porque establece que desde el análisis teórico sólo es posible realizar análisis de estática comparativa entre lo que pasa en dos diferentes puntos de equilibrio, pero la teoría no permite explicar cómo ir de un punto de equilibrio a otro.

Esto significa, en otras palabras que cuando se está en desequilibrio, el mercado es incapaz de conducir, por sí solo, a un punto de equilibrio, porque en situaciones de desequilibrio, es decir, cuando los planes de los agentes no son compatibles, no hay fuerzas dinámicas en el sistema que lleven al equilibrio, es decir, a la plena compatibilidad de los planes económicos, vaciando los mercados y no dejando demanda insatisfecha.

Unos pocos años más tarde, Sonnenschein (1972, 1973a, 1973b) mostró que las funciones de exceso de demanda, incluso cuando satisfagan las condiciones de existencia del equilibrio, pueden asumir cualquier forma, así que el equilibrio general puede existir, pero no es estable, ni local ni globalmente. El resultado de Sonnenschein es la base del teorema de Sonnenschein-Mantel-Debreu que prueba la inestabilidad del equilibrio para cualquier número de mercancías y mercados. Debido a la inestabilidad del equilibrio, su rigurosa demostración de existencia carece de sentido y de interés teórico, por lo que ha empezado a convertirse en una mera curiosidad en la historia del pensamiento económico.

- Fisher (1974, 1976, 1978, 1981, 1983) relacionada con lo que acontece en desequilibrio.

El concepto de desequilibrio es importante y desconocido. Los economistas no tienen interés en el análisis de un sistema económico en el que los agentes no puedan realizar plenamente sus planes económicos de compra y venta o de producción y consumo. El interés yace solamente en un sistema donde los objetivos y expectativas de los agentes sean plenamente compatibles. Sin embargo, la pregunta de ¿cómo los agentes alcanzan esa posición de compatibilidad? Queda aun sin respuesta. Peláez (2006) considera que el hecho de que la literatura ponga especial atención en el análisis del equilibrio no significa que la teoría económica lo considere necesariamente más importante que el análisis del desequilibrio. Por el contrario, la razón es que el estudio del comportamiento económico de los agentes en desequilibrio es sustancialmente más difícil y complejo. En este sentido, Fisher ha sostenido que:

...Nosotros podríamos no estar seguros de que es generalmente posible para todos los agentes realizar sus planes o, equivalentemente, para todos los mercados vaciarse al mismo tiempo. Esta cuestión no es abordada satisfactoriamente por la teoría existente. El hecho de que posiciones de equilibrio general existan bajo un amplio conjunto de condiciones significa que hay una laguna en el centro del análisis microeconómico, forzándonos a reformular las teorías de los consumidores, de la firma, y de los mercados competitivos... Nosotros queremos conocer cómo se fijan los precios, y la teoría nos lo dice de una manera parcialmente satisfactoria.

Pero, de manera más importante, queremos conocer cómo, partiendo de la posibilidad de incompatibilidad de los planes de los agentes individuales, la economía se mueve a posiciones donde los planes han llegado a ser plenamente compatibles. El mero estudio de posiciones de compatibilidad no puede responder esta pregunta, y es aquí donde la teoría del equilibrio general llega a ser insatisfactoria o incompleta, aun cuando sus defensores y practicantes frecuentemente no se percaten de ello (Fisher, F., 2003: 74).

El estudio de situaciones de desequilibrio implica analizar el necesario proceso de ajuste de precios y cantidades que permite vaciar los mercados. Éste es un proceso dinámico complejo que es difícil de modelar. Sin embargo, el análisis del desequilibrio es necesario para el análisis del equilibrio. Esto es porque si no es posible alcanzar una posición de equilibrio cuando la economía está en desequilibrio, entonces el concepto de equilibrio carece de sentido, incluso cuando su existencia haya sido rigurosamente demostrada.

A inicios de los 1960s aparecieron nuevos estudios relacionados con el análisis de estabilidad. Se trató de modelos de intercambio fuera del equilibrio con restricciones relativamente razonables sobre el proceso de ajuste. Uzawa (1959, 1961, 1962) analizó el *proceso de Edgeworth* y Hahn & Negishi (1962) analizaron el *proceso de Hahn*. El matemático Stephen Smale (2000) hizo importante contribuciones al *proceso de Edgeworth* y durante los 1970s, Franklin Fisher hizo también importantes contribuciones al *proceso de Hahn*. Sin embargo, el escribió su último paper relevante al respecto en 1983, sin haber alcanzado una conclusión teórica satisfactoria.

- Patinkin (1965) y Benetti (1990, 2003) relacionada al problema de la incorporación del dinero a la teoría del equilibrio general.

La teoría del equilibrio general se construye sin dinero por lo que es necesario añadir la hipótesis de una agencia centralizada de compensaciones. Debreu (1959) es el único que hace explícita esta hipótesis. Sin embargo, se trata de una hipótesis contradictoria y no admisible para una economía descentralizada. En otras palabras, debido a que los intercambios económicos se bloquean sin la presencia de dinero como medio de cambio, a

menos que se incorpore una hipótesis totalmente arbitraria y excluyente con los supuestos básicos de la teoría, no es lógicamente posible construir una teoría de precios sin la incorporación del dinero desde el principio del análisis.

➤ Ackerman & Nadal (2004) y la relación entre mercancías, procesos e individuos.

Estos autores demostraron que no es posible construir las funciones de demanda desde un mapeo general. Otra de sus críticas está relacionada con la pregunta ¿cómo es posible la determinación física de mercancías perfectamente divisibles?. En la teoría del equilibrio general la cantidad de cada mercancía es un número real que, sin embargo, tiene una determinación física. No es posible que el resultado de equilibrio implique consumir o producir .8254 de un libro o .3471 de una pluma. En consecuencia, el mapeo de las curvas de demanda no es posible.

➤ Robinson (1953, 1954) y el problema relacionado con la teoría del capital.

Joan Robinson demostró que hay un problema de circularidad lógica en la teoría del equilibrio general. A fin de determinar todos los precios de la economía, es necesario incorporar el trabajo total y el capital total presente en la economía en la función de producción agregada. ¿Cómo agregar capitales de distinta naturaleza? o ¿cómo sumar una máquina con un barco con una computadora antes de conocer los precios?. La teoría económica neoclásica resuelve este problema considerando que la tasa de interés es el precio del capital. Sin embargo, Joan Robinson demostró a través del *reswitching* que esta afirmación es falsa.

La tasa de interés no es el precio del capital porque no hay una relación monótona decreciente entre la tasa de interés y la cantidad demandada de capital. El problema del *reswitching* muestra que cuando la tasa de interés decrece, no es evidente que los productores utilicen la técnica más intensiva en capital o viceversa.

Debido a que la tasa de interés no es el precio del capital, no es posible agregar capitales heterogéneos antes de conocer los precios. Entonces, se tienen un problema de circularidad lógica en la teoría neoclásica ya que primero es necesario conocer los precios de los bienes de capital a fin de poder determinar después los precios de todos los bienes de la economía, incluyendo los precios de los bienes de capital *¡¡¡*.

Este problema dio origen a uno de los debates más importantes en la historia del pensamiento económico, que fue conocido como “El Debate de los Dos Cambridges”. Este debate finalizó en 1962 cuando Paul Samuelson (1962), uno de los más importantes economistas neoclásicos, reconoció el problema del *reswitching* y que la tasa de interés no es el precio del capital.

Además, el problema del *reswitching* origina que no pueda conformarse un mercado de capital, por lo tanto varias preguntas quedan sin respuesta en la teoría neoclásica del capital: ¿qué es el capital?, ¿cuántos tipos de capital hay?, ¿existe un mercado de capital?, ¿cuál es el precio que se forma en ese mercado?, ¿cuál es la diferencia entre el mercado de capitales y el mercado de dinero?, ¿cuál es la diferencia entre el precio del dinero y el precio del capital?.

A pesar de la importancia y gravedad de esta contradicción de la teoría neoclásica, este problema no se discute más porque uno de los privilegios de ser la teoría económica dominante es imponer la agenda académica de la ciencia.

➤ Little (1950) y la crítica a la economía del bienestar.

Para Ian Little, la teoría económica neoclásica implica la aceptación de valores liberales. Específicamente, la economía del bienestar requiere valores liberales previos para juzgar aspectos como “incremento del bienestar”, “mejora paretiana” o para hacer análisis de costo-beneficio.

➤ Schumpeter (1911 [1972], 1927, 1928, 1942 [1975]) y la crítica relacionada con la estabilidad del sistema económico y el largo plazo.

El modelo Arrow-Debreu muestra que el equilibrio competitivo es un óptimo estático. Sin embargo, cuando se incorpora el elemento tiempo se requiere otro modelo. Esto significa que la economía competitiva sólo garantiza, bajo condiciones específicas, un óptimo estático, pero que no permite alcanzar un óptimo dinámico. La mayoría de los trabajos de Schumpeter muestran esta imposibilidad y que la estabilidad y el crecimiento de largo plazo no son compatibles:

El capitalismo, entonces, es por naturaleza un método económico de cambio, y no sólo nunca es, sino que nunca puede ser estacionario... El impulso fundamental que establece y conserva en movimiento el motor del capitalismo proviene de los nuevos bienes de consumo, los nuevos métodos de producción o de transporte, los nuevos mercados, las nuevas formas de organización industrial que la empresa capitalista crea... La apertura de nuevos mercados, extranjeros o domésticos, y el desarrollo de la organización de tiendas de artesanías y fábricas como lo concerniente al acero en Estados Unidos ilustra el mismo proceso de la mutación industrial – si puede usarse ese término biológico – que incesantemente revoluciona la estructura económica en su interior, incesantemente destruye la vieja estructura, incesantemente crea una nueva. Este proceso de Creación y Destrucción es el hecho esencial del capitalismo. En esto consiste el capitalismo y en todo lo que al capitalista concierne tiene que vivir en ello...

La función del empresario es reformar o revolucionar el patrón de producción mediante la explotación de un invento o, en términos más generales, una técnica no probada con posibilidades para producir una nueva mercancía o producir una vieja mercancía por una nueva vía, poner en operación una nueva fuente de oferta de materiales o nuevos mercados para los productos, organización de una industria y así sucesivamente... Actuar con confidencia más allá de los faros familiares y vencer lo que se resiste, requiere aptitudes que sólo están presentes en una pequeña fracción de la población y que define a la clase empresarial así como la función empresarial. Esta función no consiste esencialmente ni en investigación ni en condiciones creativas distintas. Consiste en tomar cosas ya hechas. (Schumpeter, 1942 [1975]: 82, 83, 132).

Para Schumpeter, el objeto de estudio de la teoría del crecimiento implica un problema dinámico, estudiar algo que ocurre a través del tiempo. Y este objeto dinámico es ignorado por la teoría económica neoclásica. Cuando se vuelve al objeto teórico esencial, se encuentra que el problema tiene dos caras: 1) ¿Cómo se crean las condiciones que permiten el crecimiento y el desarrollo?. Para la teoría neoclásica del crecimiento, esas condiciones están dadas exógenamente, es como el “maná” que cae del cielo, o en el modelo de Solow

es el “índice de nuestra ignorancia”; 2) En el desarrollo del capitalismo se encuentran ciclos caracterizados por grandes rompimientos y respuestas con el ciclo anterior, ¿cómo se dan esas respuestas?, ¿por qué hay sociedades capaces de dar romper y dar respuesta al y otras que permanecen estancadas?.

En este planteamiento de Schumpeter se considera que los agentes reaccionan y provocan soluciones, originando una dinámica estructural que es ignorada por la teoría neoclásica del crecimiento. Esto es porque esta teoría se encuentra construida en un marco de equilibrio general, en el que: 1) no existe esta dinámica y las economías en condiciones de competencia perfecta convergen a una tasa de crecimiento de estado estacionario, y 2) el agente económico principal es el consumidor que es incapaz de responder a las exigencias del entorno. Por el contrario, Schumpeter considera que debido a que las empresas pueden apropiarse de las ganancias extraordinarias de la tecnología que producen, se tienen rendimientos crecientes a escala y estructuras monopólicas y oligopólicas que caracterizan al sistema económico. Ello lleva a que sea la empresa y no el consumidor el agente central del sistema económico, capaz de generar la dinámica estructural que permita dar respuesta a las exigencias de las economías capitalistas. Aun en los modelos de crecimiento endógeno no se considera esta dinámica estructural.

Esta incompatibilidad entre la estabilidad del sistema económico considerada por la teoría neoclásica del crecimiento y el desarrollo capitalista de largo plazo, provoca que las preguntas originales que se planteó Schumpeter (1927, 1928), ¿cómo se crean las condiciones que sustentan el crecimiento y el desarrollo?, ¿cómo se destruyen o se generan las capacidades de respuesta a los grandes rompimientos y crisis que caracterizan al desarrollo capitalista?, y ¿qué clase de transformaciones estructurales o cambios son necesarios para el desarrollo?, no puedan responderse desde la teoría económica neoclásica.

- Sen (1960 [1969], 1973, 1974, 1985, 1993) y la crítica a la economía del bienestar, al concepto de eficiencia paretiana y la incorporación de valores éticos y del concepto de libertad en la construcción de la teoría económica. Para Sen, los resultados de la teoría económica están contenidos en una noción normativa: la eficiencia paretiana. Tanto los agentes económicos individuales así como la

economía como un agregado deben ser Pareto-eficientes, y de este postulado normativo previo parte la construcción de toda la teoría económica neoclásica.

- Simon (1947, 1952, 1955, 1956, 1969 [1996], 1977) y la crítica al axioma de racionalidad perfecta de los agentes económicos.

Hebert Simon (1955) demostró que la racionalidad no es algo dado de manera universal y absoluta, sino que se trata de un proceso dinámico acotado exteriormente por el medio en que el agente actúa, e interiormente por su arquitectura funcional o fisiológica. Esto implica que los resultados de la teoría neoclásica no puedan sostenerse. Para Simon, lo racional no son las decisiones de los agentes, sino el proceso de decisión, pero como se tiene racionalidad limitada, este proceso racional de toma de decisiones no conduce a decisiones óptimas únicas sino a decisiones satisfactorias y suficientes, que son múltiples. Dos son las principales consecuencias analíticas de considerar a la racionalidad como un proceso relativo y no como un concepto absoluto. Primero, que el mercado no es un mecanismo de coordinación plena de los planes y decisiones individuales y de asignación óptima de recursos, por lo que el funcionamiento efectivo del sistema económico requiere de las asignaciones de recursos y de la coordinación de actividades y esfuerzos individuales que proveen las organizaciones y las empresas. Esto explica el por qué la mayor parte de la actividad económica tiene lugar al interior de las organizaciones y no en los mercados. Segundo, la manera en que piensan y deciden los agentes económicos, ya sea que se trate de individuos o de empresas, puede simularse artificialmente. Esto ha fortalecido la racionalidad procedural de los actores económicos, expandiendo sus límites y ayudándolos a tomar mejores decisiones.

De este modo, Simon criticó al axioma de base de la teoría neoclásica de que los agentes hacen elecciones perfectamente racionales, lo que les permite, en el caso de los consumidores, escoger la combinación óptima de bienes que les brindarán la mayor satisfacción posible dada su restricción de presupuesto; y a las empresas elegir el plan de producción que les permitirá obtener la mayor ganancia. Con su tesis de racionalidad limitada Simon mostró que esto es imposible: demasiadas alternativas, demasiada información que procesar, y el poco tiempo disponible para ello, unido a una capacidad cognitiva limitada, lleva a que los agentes escojan la primera opción que encuentran que les

es *satisfactoria y suficientemente buena* (a la que Simon llamo *satisficiente*) para satisfacer sus necesidades, aunque no se trate de la mejor solución o la óptima:

Lo que una persona *no puede* hacer *no lo va a hacer*, por más que quiera. Ante la complejidad de la realidad, las empresas prefieren procedimientos que hallen respuestas suficientemente buenas a cuestiones cuyas respuestas óptimas son desconocidas. Dada que en el mundo real la optimización, con o sin computadoras, es imposible, el actor económico real es, de hecho, un *satisfactor*, una persona que acepta alternativas “bastante buenas” [pero no óptimas], no porque se conforme con menos, sino porque no tiene otra alternativa (Simon, 1969, [1996]: 33).

- Stiglitz (1994) y la crítica a los supuestos mutuamente excluyentes de la teoría del equilibrio general.

Por ejemplo, el supuesto de un conjunto completo de mercados no es compatible con el supuesto de competencia perfecta. Debido a que la teoría se construye sin dinero, se requiere del supuesto de un conjunto completo de mercados para que los agentes no requieran dinero como reserva de valor. Es decir, la teoría supone no sólo que existe un mercado para cada mercancía, sino que éstas están diferenciadas por fecha y lugar de entrega, por lo que los mercados futuros están abiertos hoy, por lo que en el presente se negocia e intercambia lo que se habrá de producir y consumir en el futuro. El supuesto de competencia perfecta implica tener un gran número de vendedores y compradores en cada mercado, por lo que todos los agentes son *price-takers*.

Ahora, considérese la enseñanza de un profesor como una mercancía concreta, lo que es posible porque en la teoría del equilibrio general cada trabajo concreto es una mercancía, cuyo precio se determina en el mercado de la misma manera que se determina el precio de las demás mercancías del sistema. Con el supuesto de un conjunto completo de mercados, los mercados de mañana están abiertos hoy, y los de pasado mañana, y los del día siguiente. Como las mercancías están diferenciadas por fecha y lugar de entrega, la enseñanza de un profesor es una mercancía específica, diferente de la enseñanza de ese mismo profesor en cualquier otro día y lugar. Esto lleva a que si se tiene un conjunto completo de mercados, es decir, un mercado para cada mercancía, se tendrá un solo

vendedor en cada mercado, en este caso ese profesor enseñando en un día y lugar específicos. No pueden tenerse más oferentes, porque al tener un conjunto completo de mercados, la enseñanza de cada uno de ellos es una mercancía específica que tiene su propio mercado. Sin embargo tener únicamente un vendedor en este mercado viola el supuesto de competencia perfecta: un gran número de compradores y vendedores en cada mercado.

Stiglitz también demostró que el supuesto de información completa y perfecta no es compatible con el supuesto de un conjunto completo de mercados.

Todas estas críticas concluyen que el fundamento analítico de la teoría económica neoclásica, la teoría del equilibrio general, es endeble y que no es suficiente para tener una interpretación general del sistema de precios. Apenas alcanza para una interpretación débil y parcial. Estas críticas muestran, además, que bajo de los mismos supuestos de la teoría del equilibrio general aparecen contradicciones e inconsistencias lógicas. Esto significa, en otras palabras, que el fundamento teórico de la teoría económica neoclásica es incompleto, no tiene sentido, es irrelevante para el estudio de un sistema dinámico, y que aunque el sistema de ecuaciones cierra y tiene solución es irrelevante para explicar el proceso de ajuste de una situación de desequilibrio a una de equilibrio. Por lo tanto, cualquier recomendación normativa basada en este modelo es una falacia revestida de rigor científico que en realidad proviene de una perspectiva normativa particular que persigue la obtención de interés de clase. Así, si los fundamentos teóricos de base de la teoría neoclásica son endebles, entonces cualquier recomendación normativa sustentada en ellos no puede sostenerse.

IV.- La Economía como una Ciencia Normativa.

Con todas estas críticas se tiene que cualquier recomendación normativa basada en el modelo neoclásico no puede sostenerse. Los economistas neoclásicos consideran que la teoría neoclásica es “la teoría económica”, además de que no hay otra metodología pertinente para la construcción de la teoría económica y que las únicas recomendaciones *correctas* de política económica provienen de “la teoría económica”. La teoría del equilibrio general también clama ser “la teoría de precios”, cuando en realidad esta teoría es

insuficiente para tener una interpretación adecuada y general del sistema de precios y sólo corresponde a una interpretación débil y parcial de este sistema. De esta manera la vieja pregunta prevalece: ¿quién fija los precios en una economía competitiva?. Autores como Galbraith (1967 [1986]) han establecido que en el capitalismo financiero y de monopolios actual esta pregunta carece de sentido, ya que en la economía actual los precios no se determinan en mercados competitivos, sino que son fijados por empresas con poder monopólico y que corresponden a sus objetivos de ganancia y de penetración y desarrollo del mercado.

Entonces, ¿puede la teoría económica hacer recomendaciones normativas?, ¿cómo hacerlas?. A fin de formular prescripciones normativas, se tienen dos dificultades teóricas adicionales.

Primero, el concepto de eficiencia paretiana. En la teoría del equilibrio general los individuos tienen un referente único: alcanzar la eficiencia paretiana. Sin embargo, este concepto tiene una dificultad ya que relaciona una dimensión física: la asignación de recursos escasos con una dimensión de valor: el óptimo de Pareto. En la teoría del equilibrio general la eficiencia es un concepto estrictamente positivo. Esta teoría considera que la eficiencia es algo absoluto cuyos atributos nunca cambian porque son independientes de las condiciones de mercado y de las condiciones de tiempo y lugar.

Esta consideración del concepto de eficiencia reduce el mercado a un ámbito físico. En el enfoque neoclásico no hay espacio para considerar que el mercado, las mercancías, los agentes económicos y las instituciones económicas se construyen y se determinan social e históricamente. Un aspecto central de la teoría marxista es la demostración de ello y de la evolución dialéctica y determinación histórica de las sociedades. Al lado opuesto se tiene la negación de la evolución dialéctica e histórica de los mercados, mercancías, individuos, instituciones y sociedades. Ésta es la razón por la que en la construcción de la teoría neoclásica no es necesario considerar clases sociales, ni el conflicto social, ni la lucha de clases, sino únicamente agentes económicos individuales. Ello posibilita asumir la eficiencia paretiana como algo absoluto, como una verdad universal que se considera invariable desde la dimensión física hasta la dimensión de valor.

Todo esto lleva a que la eficiencia paretiana tenga profundas implicaciones normativas. Por ejemplo:

- Los países *deben* desregular todas las actividades económicas a fin de que la economía pueda operar eficientemente.
- Los países *deben* flexibilizar el mercado de trabajo a fin de que la economía sea eficiente.
- Las empresas públicas *deben* ser privatizadas a fin de que puedan funcionar con eficiencia.

Entonces, ¿es la eficiencia un concepto positivo tal como lo considera la teoría neoclásica? o ¿es un concepto normativo, un ideal a ser alcanzado?. Para los neoclásicos, la eficiencia debería ser la única o suprema aspiración y fin de la sociedad. En la historia del pensamiento económico el óptimo de Pareto como el único criterio de eficiencia y el valor supremo de la agenda social fue incorporado en la teoría económica antes que el concepto fundamental de economía positiva: la existencia del equilibrio general.

La otra dificultad para formular prescripciones normativas a partir de la teoría económica positiva es una característica lógica de una construcción teórica normativa. Hubert Brochier (1997: 43-44) considera que las recomendaciones normativas de la teoría económica no pueden validarse de la misma manera en que se validan las hipótesis y resultados de la teoría positiva ya que los enunciados positivos se juzgan como verdaderos o falsos mientras que los normativos se juzgan como buenos o malos.

Este problema lógico está relacionado con la guillotina de Hume. En el *Tratado sobre la Naturaleza Humana*, David Hume (1739 [1977]) demostró que es lógicamente imposible deducir enunciados o recomendaciones normativas a partir de enunciados positivos. La “guillotina de Hume” implica que de enunciados o premisas positivas, aquéllas que incluyen un “es”, no es posible deducir conclusiones normativas, aquéllas que incluyen un “debe”. En otras palabras, nunca un conjunto de premisas positivas puede implicar una conclusión normativa.

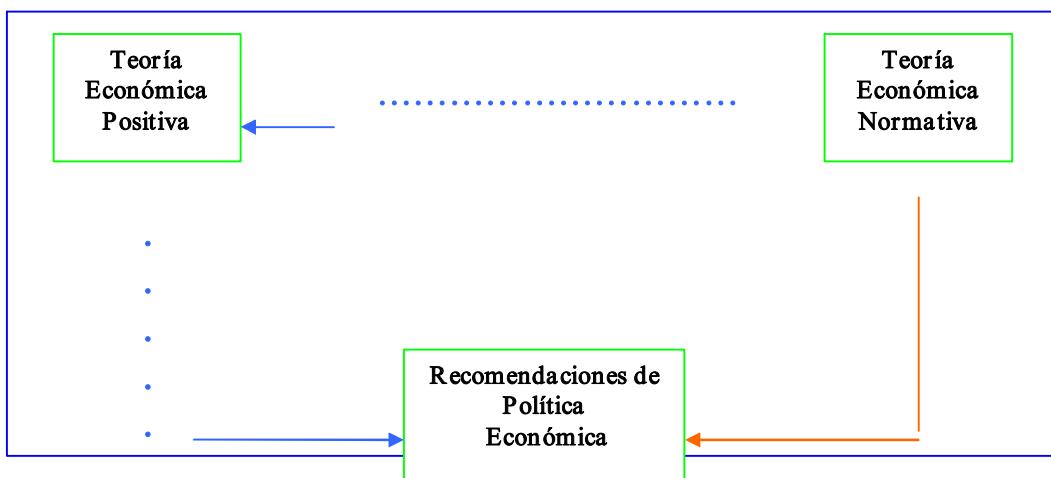
Por ello, para Brochier (1997: 44) no es posible validar una prescripción normativa de la teoría económica en el sentido de Friedman, es decir, a través de la exactitud de sus predicciones, porque conocer hoy el resultado de una política económica equivaldría a predecir con total certidumbre el futuro o a conocer hoy el futuro.

La fuerza lógica de la guillotina de Hume es que un razonamiento normativo sólo puede validarse si el razonamiento es tautológico, es decir, si las premisas incluyen las conclusiones. Esto significa que en la ciencia económica, todas las recomendaciones normativas solamente pueden deducirse de proposiciones normativas previas. Entonces, cuando se tiene una política económica o una prescripción normativa, como apertura comercial, privatizaciones, o la flexibilidad del mercado de trabajo, necesariamente se tiene una proposición normativa previa que permite que desde una teoría normativa puedan formularse lógicamente tales recomendaciones. En el caso de la teoría neoclásica la proposición normativa de origen es la eficiencia paretiana.

Esto significa un cambio en la relación entre economía positiva y economía normativa: ya no se trata de una relación lineal, y el fundamento teórico de la ciencia económica es normativo y no positivo.

Un grafo de esta nueva relación es:

Grafo 2. – Relación entre Economía Positiva, Economía Normativa y Recomendaciones de Política Económica Considerando la Guillotina de Hume y las Principales Críticas a los Fundamentos de la Teoría Neoclásica.



Simbología:

- = Relación de Determinación.
- = Relación Implícita

Fuente: Elaboración Propia.

Entonces, la construcción de la teoría económica (o en el enfoque de Friedman, la construcción de la economía positiva) requiere proposiciones normativas previas así como de juicios de valor y valores éticos. En otras palabras, el ámbito de “esto es” no implica el

de “esto debe ser”, y sólo limita el conjunto de posibilidades de “esto podría ser” y las circunstancias o condiciones bajo las que “podría ser”.

Un ejemplo de la relación lineal que la teoría económica ortodoxa asume entre la economía positiva y la economía normativa es la relación entre la teoría pura del comercio internacional y la política económica de liberalización comercial. Esta teoría arriba de manera axiomática a cuatro resultados positivos (que se juzgan como verdaderos o falsos y no como buenos o malos): el Teorema Hecksher-Ohlin-Samuelson, el Teorema de Igualación del Precio de los Factores, el Teorema Stolper-Samuelson, y el Teorema de Rybczynsky. Estos teoremas sostienen una recomendación normativa: apertura o liberalización comercial para todas las economías.

Sin embargo, esta teoría está basada en supuestos que no sólo o se verifican en la realidad, sino que la contradicen. Principalmente los supuestos de rendimientos constantes a escala, tener una función de producción “bien comportada”, con perfecta sustitutibilidad entre los factores, y tener tecnología homogénea y de libre acceso. Además, para Hausman & McPherson (1996 [2006]: 69), la simple idea de las ventajas comparativas, como un concepto de economía positiva, tiene un gran poder en la construcción teórica ya que trasciende la esfera del intercambio individual para sustentar una teoría del comercio entre países. Este movimiento del ámbito individual al agregado tiene un fuerte significado ético y moral. Los efectos del comercio, en términos de una mejora paretiana, no son los mismos cuando intercambian dos individuos que cuando comercian dos países, y todos estos efectos del comercio agregado no son considerados por el modelo convencional de comercio internacional. Incluso el cambio del ámbito individual al agregado podría no producir ninguna mejora paretiana. Por ejemplo, si bien es cierto que liberalizar el comercio de carne de res y de pescado entre Estados Unidos y Japón *podría* incrementar el ingreso per cápita en ambos países, también es cierto que esa política *seguramente* provocará que los criadores de ganado vacuno en Japón y los pescadores de Estados Unidos se vean severamente afectados y desplazados con las importaciones derivadas del acuerdo comercial. La mayoría de los economistas ortodoxos argumentan que aun así la política de liberalización comercial *debe* implementarse ya que la teoría económica del bienestar muestra que hay muchas maneras de compensar a los perdedores con las ganancias de los beneficiados con el libre comercio.

Mucha de la formalización de la teoría pura del comercio internacional demuestra soluciones a este problema que son más eficientes que la protección arancelaria. Sin embargo, éstas no pueden sustentarse únicamente en el segundo teorema fundamental de la teoría del bienestar, ya que la justificación del libre comercio a partir de la compensación pretendida requiere de supuestos adicionales más fuertes que la racionalidad y la benevolencia mínima que están incorporados en el segundo teorema de la economía del bienestar. En otras palabras, decidir si los aranceles son buenos o malos o si cualquier política de compensación a los perdedores es buena o mala, o si es mejor o peor que la protección arancelaria, es algo que no puede hacerse únicamente a partir de los supuestos normativos de racionalidad y benevolencia mínima y a partir del simple análisis de ventajas comparativas.

En principio, no hay ninguna razón por la que el paso de la predicción de la composición del comercio internacional (que proviene de la teoría pura del comercio internacional) a su justificación plena tenga que ocurrir. La economía del bienestar analiza cada situación desde un concepto particular de bienestar, que asimila bienestar únicamente con la satisfacción de preferencias de preferencias individuales, y además restringe todas sus evaluaciones y juicios de mejores o peores situaciones solamente al criterio del óptimo de Pareto. Por ello, la teoría del bienestar sólo puede permanecer callada en cuestiones tales como determinar si el libre comercio es, considerando todas las cosas, deseable. En este sentido, la teoría económica neoclásica recomienda la política de libre comercio, no como un resultado de una teoría positiva, o como una recomendación normativa implícitas en los resultados de una teoría positiva, sino por el contrario, como la consecuencia de proposiciones normativas previas, como lo son la racionalidad, la benevolencia mínima, y la asimilación del bienestar a la satisfacción de las presencias individuales, y el óptimo de Pareto. Así, la pregunta de ¿quiénes se benefician con una política económica de liberalización comercial? Tiene una respuesta vaga y sin sentido: todos.

El mismo Paul Samuelson, quien es el padre de la formalización de la teoría pura del comercio internacional (tres de los cuatro resultados positivos o teoremas de la teoría fueron formalizados por él: el Teorema Hecksher-Ohlin-Samuelson, el Teorema de Igualación del precio de los Factores y el Teorema Stolper-Samuelson), ha reconocido recientemente que una política de liberalización comercial a ultranza lleva aparejados

perjuicios para la población estadounidense que no son totalmente compensados con los beneficios del libre comercio. Y aun más, ha reconocido también la imposibilidad de que una política de este tipo esté sustentada totalmente en los resultados de la teoría pura del comercio internacional.

En un paper publicado en el *Journal of Economic Perspectives*, una publicación de la American Economic Association, Samuelson (2004) mostró los perjuicios de la deslocalización del trabajo y de la globalización para un amplio sector de la población estadounidense. En este artículo, Samuelson señala que es justificada la preocupación que muchos estadounidenses sienten hoy sienten por sus empleos y salarios, especialmente en un momento en que las economías de China e India han emergido gracias a la fortaleza de sus salarios bajos, a sus trabajadores cada vez más calificados y a su creciente capacidad tecnológica. Y critica que esta preocupación de la mayoría de los estadounidenses no sólo no sea compartida por los economistas, sino que incluso resulta despreciada e injustificada, reprochando “la complacencia simplista que los economistas tienen respecto a la globalización”:

“... es popular entre los economistas la difundida falsedad polémica del supuesto de que las leyes de la teoría económica [del comercio internacional] prescriben que la economía de los Estados Unidos se beneficiará en el largo plazo con todas las formas de comercio internacional, entre ellas, la desnacionalización de los trabajos de *call-centers* y programación... Muchos economistas admiten que algunas personas ganarán y otras se perjudicarán en el corto plazo, pero se apresuran a añadir que ‘las ganancias de los estadounidenses que ganan son lo suficientemente abultadas para más que compensar las pérdidas de los que pierden’... Ese supuesto, que goza de tanta aceptación entre los economistas, es apenas una vaguedad, ... porque es absolutamente erróneo en cuanto a que necesariamente las ganancias superarán a las pérdidas... Hasta ahora, las ganancias estadounidenses en materia de comercio superaron a las pérdidas, pero ese resultado no necesariamente está garantizado en el futuro... En otras palabras, no siempre el libre comercio favorece a la economía de los Estados Unidos (Samuelson, 2004: 135-137).

En una entrevista concedida a “Der Spiegel” y publicada por “The New York Times” (2005), Samuelson afirmó que escribió el artículo para “dejar las cosas en claro”, ya que “las defensas de la globalización por el *establishment* constituyen reducciones muy facilistas del problema”. Sin embargo, “el análisis realizado [a la relación entre la teoría pura del comercio internacional y la política de liberalización comercial] no viene con una receta de políticas ni pretende justificar la aplicación de medidas proteccionistas”.

Según Samuelson, una nación de salarios bajos que además está teniendo un rápido desarrollo tecnológico, como la India o China, tiene el potencial de cambiar los términos del comercio con Estados Unidos en sectores como servicios de *call-center* o programación, reduciendo el ingreso per cápita de los estadounidenses: “... el nuevo salario real de equilibrio es reducido por esta versión del libre comercio justo y dinámico” (Samuelson, 2004: 137). En la entrevista mencionada, Samuelson señaló que:

...aunque comprarles a otros países servicios más baratos de programación o de *call center* reduce los costos de producción en diversas industrias, ello no significa necesariamente un beneficio neto para la economía... para explicarlo en términos sencillos, el que un trabajador pueda comprar alimentos un 20% más baratos Wal-Mart no necesariamente compensa la disminución de su salario... La expansión mundial de la computación abaratada y de las comunicaciones por Internet derrumba las viejas fronteras geográficas entre los mercados laborales, y podría acelerar la presión sobre los salarios en vastas franjas de la economía de servicios... Si usted no cree que eso modifica a la baja los salarios promedio en los Estados Unidos, entonces usted cree en Santa Claus (Samuelson, 2005).

El artículo de Samuelson encontró pronta respuesta por parte de economistas miembros del *establishment*, incluso de algunos alumnos suyos en las más de seis décadas que enseñó en el M. I. T. como N. Gregory Mankiw, presidente entonces del Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca, y de Jagdish N. Bhagwati, renombrado economista internacional y profesor de Columbia. Incluso, Alan Greenspan también criticó las afirmaciones de Samuelson.

Bhagwati, Arvind Panagariya, profesor también en Columbia, y T. N. Srinivasan, profesor en Yale, publicaron en el siguiente número del *Journal of Economic Perspectives* una respuesta a Samuelson: “Las Confusiones sobre la Deslocalización”, donde mencionan:

Paul es un gran economista y teórico... en mercados como el de los servicios de información tecnológica, donde Estados Unidos cuenta con una enorme ventaja, es verdad que si las destrezas técnicas mejoran en otros países, eso reduce nuestra ventaja competitiva y perjudica nuestras exportaciones... Sin embargo, hay una inquietud sobredimensionada con respecto al libre comercio, ya que se cree erróneamente que China puede quedarse con la mayor parte de la actividad industrial de Estados Unidos y que la India puede quedarse con el negocio de los servicios de alta tecnología. Teniendo en cuenta el pequeño número de trabajos que efectivamente se mandan hacer afuera, los temores sobre la tercerización son demasiado exagerados... Las estimaciones de que, gracias a Internet, unos 300 millones de trabajadores educados, principalmente de India y China, hoy podrían entrar en la fuerza laboral internacional y competir con los estadounidenses por los trabajos calificados, casi lindan con el absurdo... La gente de esos países es mucha, pero eso no significa que tengan la educación. Esa clase de razonamiento generaliza demasiado y se basa en los indios y chinos que llegan a Silicon Valley (Bhagwati, Panagariya, Srinivasan, 2004).

Ya Bhagwati (2004a, 2004b) previamente había puesto en duda esa inquietud y empezaba a disentir con Samuelson al respecto: “Paul y yo disentimos sólo en cuanto al realismo de esta cuestión” (Bhagwati, 2004b). De hecho, las críticas de Samuelson a la política de liberalización comercial no son nuevas, datan de treinta años antes, cuando en 1972 pronunció la Conferencia “Comercio Internacional para un País Rico”, poco después de haber sido galardonado con el Premio Nobel en Ciencias Económicas.

En el centro del debate entre Samuelson y Bhagwati yace la pregunta de si la economía es una ciencia normativa, capaz de dar recomendaciones precisas sobre lo que *debe* hacerse o no, y si tales recomendaciones provienen de los resultados de una teoría positiva o si por el contrario provienen de juicios de valor previos incorporados en la

construcción teórica. Myrdal (1929 [1953], 1970), Hutchinson (1960, 1964) y especialmente Blaug (1980 [1992]) mostraron la imposibilidad de tener una ciencia económica “libre de valores” o lo que Weber (1949) llamó *wertfreiheit*. Para estos autores, en cada desarrollo teórico es necesario iniciar a partir de proposiciones normativas previas tales como: un concepto particular de libertad (como en Sen), un concepto particular de democracia, y de manera más importante, partir de un ideal o utopía acerca de qué clase de sistema económico o qué clase de mundo queremos construir.

Un ejemplo evidente de esto se tiene con la economía ecológica, que como corriente teórica alternativa al enfoque dominante hace explícitos la incorporación de valores éticos, la apertura histórica, el pluralismo metodológico y la multidisciplina como principios fundamentales de la construcción teórica y del estudio de los problemas y fenómenos económicos (Burkett, 2006).

V.- Conclusiones y Agenda de Investigación.

Los Trabajos de Walras (1874 [1954]) y Pareto (1906 [1945]) sustentaron algo más que la construcción de una teoría económica, estos autores escribieron para desarrollar toda una agenda social. De sus aportaciones, la teoría económica neoclásica aisló sólo una parte, en el caso de Leon Walras el modelo de equilibrio general, y en el caso de Vilfrido Pareto el concepto de óptimo como criterio único de eficiencia.

A partir del reclamo de Lionel Robbins de tener una ciencia económica libre de juicios de valor, el óptimo de Pareto se convirtió en el criterio de evaluación objetiva de políticas económicas alternativas. Ello dio origen a la “nueva economía del bienestar”, que caracteriza a la teoría económica positiva, y que se opone a la “vieja economía del bienestar”, sustentada en los trabajos del Profesor Pigou y en la realización de los juicios subjetivos requeridos para hacer comparaciones interpersonales de utilidad.

Sin embargo, “la nueva economía del bienestar”, al construirse en un marco de equilibrio general, es decir, al incorporar los supuestos normativos de racionalidad perfecta de los agentes económicos, de benevolencia mínima, y de mercados competitivos que funcionan perfectamente, y al considerar como criterio único de evaluación política la eficiencia paretiana, sustentó la adopción de políticas económicas que privilegian el libre mercado.

La teoría del equilibrio general llega a tres resultados o teoremas positivos, es decir, que se juzgan como verdaderos o falsos y no como buenos o malos: 1) el teorema de existencia del equilibrio general, es decir, del vector de precios que hace plenamente compatibles los planes de oferta y demanda de los agentes económicos; 2) el primer teorema fundamental de la economía del bienestar que establece que la asignación lograda por la economía competitiva (el libre mercado) es óptima en el sentido de Pareto. Se trata de la formalización de la antigua idea de Adam Smith de “la mano invisible”, en la que el máximo beneficio social se obtiene a través de la actuación egoísta de cada agente individual que busca satisfacer su propio interés; 3) el segundo teorema fundamental de la economía del bienestar que establece que cualquier óptimo de Pareto puede alcanzarse y sostenerse a través de la economía competitiva. Se excluyen los resultados de estabilidad y unicidad del equilibrio, ya que éstos dependen de condiciones sumamente restrictivas, como la de ausencia de complementariedad en la economía (es la hipótesis de diagonal dominante en la matriz jacobiana de funciones de demanda con respecto a los precios).

A partir de la demostración del segundo teorema, en “la nueva economía del bienestar” se considera resuelto el conflicto entre eficiencia y equidad. Cada óptimo de Pareto corresponde a un estado diferente de la distribución de los recursos sociales. Como la teoría neoclásica considera que los mercados no redistribuyen, sino que preservan el valor de las dotaciones iniciales, si un óptimo de Pareto resulta injusto o inconveniente bajo algún criterio de justicia, no se requiere, para mejorar la equidad, sustituir el mecanismo de asignación eficiente de libre mercado, por un mecanismo de asignación centralizado. Lo que “la nueva economía del bienestar” recomienda para tener una asignación que al mismo tiempo sea eficiente y equitativa, es redistribuir las dotaciones iniciales mediante impuestos y transferencias *lump sum*, que no son distorsionadores de los precios relativos, y dejar entonces que, teniendo una distribución más justa de las dotaciones, el mecanismo de mercados competitivos actúe para lograr una asignación que, con el mismo nuevo valor y distribución de las dotaciones iniciales, sea al mismo tiempo justa y eficiente, ya que al ser una asignación de equilibrio general competitivo es, de acuerdo al primer teorema de la economía del bienestar, Pareto-eficiente.

Esto es posible porque la teoría del equilibrio general considera que los mercados competitivos preservan el valor de las dotaciones iniciales. Así, si un agente que tenía poco

en valor antes de intercambiar en el mercado, seguirá teniendo lo mismo poco en valor después de participar en los mercados competitivos. Sin embargo, su situación estará mejor en términos de bienestar, ya que su cesta de consumo estará compuesta ahora por la variedad de bienes que le permitirán maximizar su utilidad o satisfacción. Pero, el que los mercados no redistribuyan, es decir, que preserven el valor de las dotaciones iniciales, no es un resultado de la teoría del equilibrio general, sino que es una hipótesis disfrazada de un resultado teórico. Se trata de la hipótesis de que los intercambios se realizan siguiendo únicamente la regla del *quid pro quo* o de intercambio entre bienes equivalentes en valor.

Así, esta hipótesis tiene una profunda significación normativa, ya que permite establecer que sólo a través de los mercados competitivos se llega al mejor de los mundos posibles, es decir, a una asignación de los recursos sociales que sea al mismo tiempo justa y Pareto-eficiente, tanto en la producción como en el consumo. Si en la búsqueda de la equidad se sustituye el mecanismo de asignación de mercados competitivos por un mecanismo centralizado, se sacrificará la eficiencia del sistema económico, ya que la demostración de existencia del equilibrio general competitivo y del primer teorema de la economía del bienestar establecen que los precios determinados en los mercados competitivos trasmiten a los agentes toda la información necesaria para que al mismo tiempo de tomar decisiones que maximizan su utilidad o beneficio se alcance la eficiencia Paretiana en el agregado económico. Ningún planificador centralizado podrá disponer del conjunto infinito de información de los millones de agentes que conforman el sistema económico que provee el mecanismo de precios de libre mercado, por lo que la asignación centralizada nunca será Pareto-eficiente.

De esta manera, el óptimo de Pareto se convirtió no sólo en el criterio único de eficiencia utilizado en la teoría económica neoclásica, sino que permitió vincular los resultados de la economía positiva con toda una agenda normativa acerca de cuáles políticas económicas *deberían* implementarse. Así, al comparar cualesquiera alternativas de política económica, su evaluación se hará siempre en términos de su contribución al bienestar social, lo que se conoce como una mejora paretiana. En la implementación de cualquier política económica, siempre hay grupos sociales que resultan beneficiados con ella y grupos que resultan perjudicados. La “nueva economía del bienestar” establece que la política *debe* implementarse si los beneficios de los ganadores son suficientes para

compensar a los perdedores, ya que en este caso tal política significa una mejora paretiana en la economía. A este criterio de compensación se le conoce como el “Criterio Kaldor-Hicks-Scitovsky”, y la base para hacer el cálculo económico de los ganadores y los perdedores es la técnica del análisis costo-beneficio, cuyo sustento también es normativo. De acuerdo con este criterio, la política *debe* implementarse aunque la compensación no se lleve a cabo.

Sin embargo, este criterio de evaluación de políticas económicas alternativas tiene grandes limitaciones. En primer lugar, utiliza una concepción *ad hoc* de bienestar, ya que lo asimila únicamente con la satisfacción de preferencias individuales. Hausman & McPherson (1996 [2006]: 118-122) han cuestionado esta concepción de bienestar ya que sugiere que la política social y económica debe atender únicamente la satisfacción de preferencias individuales, incluso aquellas preferencias que partan de gustos caros, que sean antisociales o que se sustenten en creencias falsas. Además, esta concepción del bienestar no permite sostener una recomendación de política económica cuando las preferencias cambian o entran en conflicto⁶.

Otra limitación es que utiliza el óptimo de Pareto como “el criterio de eficiencia”, por lo que políticas de marginalizan a la población, destruyen el medio ambiente, hacen a la economía muy vulnerable a los acontecimientos externos, etc., se consideran como “eficientes” siempre y cuando satisfagan el criterio de optimabilidad paretiana. En realidad,

⁶ Los conflictos entre las preferencias individuales son una característica relevante de la conducta humana. Por ejemplo, un estudiante puede enfrentarse a la disyuntiva de desear obtener una buena nota en un examen y desear con la misma intensidad ir a una fiesta la noche previa al examen. Éste es un conflicto entre preferencias de primer orden. Además de este tipo de conflictos, también se presentan conflictos entre los distintos niveles de preferencias. Las preferencias de primer orden corresponden a los gustos de los individuos. Es lo que los lleva a elegir, por ejemplo, pescado sobre carne de res. Mientras que las preferencias de segundo y tercer orden, o incluso de algún orden superior, son las llamadas metapreferencias, y corresponden a lo que a los agentes les gustaría que les gustara. Por ejemplo, una preferencia de primer orden sería “me gusta fumar”, mientras que una preferencia de segundo orden asociada a ella sería “me gustaría que no me gustara fumar”.

Las preferencias de primer orden se representan a través de un mapa de curvas de indiferencia, mientras que las metapreferencias se representan a través de un mapa de mapas de curvas de indiferencia. Así, la más elemental de las metapreferencias podría ser simplemente la de no tener incompatibilidad entre las preferencias de primer orden. Una paradoja de la teoría económica ortodoxa es que la racionalidad implica preferencias de segundo y tercer orden, ya que corresponde a lo que les gustaría a los individuos elegir si tuvieran racionalidad perfecta. Sin embargo, las únicas preferencias que le importan a la teoría ortodoxa son las de primer orden, las preferencias reveladas que pueden representarse en un mapa de curvas de indiferencia. Esto excluye cualquier razón por la que el individuo tiene precisamente esas preferencias y no otras.

la asimilación del bienestar con la satisfacción de preferencias individuales y la utilización del óptimo de Pareto como el único criterio de eficiencia son recursos *ad hoc* que permiten evaluar satisfactoriamente todas aquellas políticas que privilegian el libre mercado.

Por ello, el óptimo de Pareto es un criterio débil de eficiencia que resulta insuficiente para evaluar políticas económicas alternativas. Es decir, que el diseño, implementación y evaluación de políticas económicas requiere de un criterio fuerte de eficiencia, que considere aspectos como la conservación y reproducción de los recursos naturales, la preservación de la cultura y las tradiciones de la población, la equidad y la justicia, etc. La construcción de un criterio fuerte de eficiencia de este tipo abre una gran agenda de investigación al respecto que llevaría a considerar nuevas maneras de evaluar las políticas económicas del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, de la Organización Mundial de Comercio, así como a sus programas de ajuste estructural.

Hasta ahora las políticas del Consenso de Washington se han considerado como eficientes porque descansan en la presunción de los dos teoremas fundamentales de la economía del bienestar. Así, las políticas de privatización, apertura comercial, apertura de financiera, eliminación de subsidios, desregulación de actividades económicas, etc., se sustentan en el resultado positivo de que la asignación lograda por los mercados competitivos es Pareto-eficiente. De igual manera, las políticas de reducción del déficit fiscal, de desmantelamiento de las instituciones públicas de apoyo a los grupos vulnerables, la privatización de los servicios educativos y de salud, etc., se sustentan en el resultado positivo de que las asignaciones centralizadas son ineficientes y de que para mejorar la equidad no se requiere sustituir a los mercados competitivos con un mecanismo de planificación centralizada.

Sin embargo, el que el óptimo de Pareto sea un criterio débil de eficiencia, insuficiente para sustentar la política económica, es un aspecto que ha sido comprendido por quienes diseñan e implementan la política económica en países como Estados Unidos, Japón o Alemania. De manera que lo que se considera eficiente en cada uno de estos países sigue un modelo de interpretación del mundo que incorpora todo un sistema de valores éticos. Por ejemplo, la política de subsidios al sector agropecuario seguida en cada uno de estos tres países no está determinada por un conjunto de teorías económicas positivas, sino que es el resultado de una agenda normativa que trasciende lo que se considera como teoría

positiva. Lo mismo ha ocurrido en Japón y Corea del Sur con su política de apoyo gubernamental a sectores industriales e, incluso, a empresas específicas.

Todo esto muestra que los modelos de teoría económica positiva no determinan lo que debe hacerse en el sistema económico. En todo caso, son una guía que indica un conjunto de posibilidades factible bajo circunstancias muy restrictivas que pocas veces se cumplen en la realidad. Así, detrás de las recomendaciones de política económica sustentadas en el óptimo de Pareto no se encuentra un modelo teórico que irremediablemente concluya su implementación. Detrás de este conjunto de políticas se encuentra una agenda normativa que representa los intereses de los grupos dominantes de la sociedad. Por ejemplo, en Latinoamérica ¿cuáles grupos sociales se han beneficiado con las políticas del Consenso de Washington y sus programas de ajuste estructural?, ¿quiénes han sido los principales beneficiados del libre comercio?, ¿quién se ha beneficiado con las privatizaciones?, ¿a quién beneficia la flexibilización del mercado o sector laboral?. En la actualidad ¿a quién beneficiará la apertura del sector energético en México?.

Furet (1995) considera que la burguesía tiene dos visiones acerca de sí misma como clase social. Una, corresponde a una clase hegemónica que se encuentra en permanente confrontación y lucha con el resto de las clases sociales. Otra corresponde a una visión relacionada con los ideales de la Revolución Francesa, que fue una Revolución burguesa: *Liberté, Egalité, Fraternité*.

Cada una de estas visiones está relacionada con una teoría económica burguesa. La primera corresponde a la teoría económica clásica que considera una sociedad asimétrica y que el funcionamiento de la economía depende únicamente de las decisiones de los productores capitalistas. Se trata, por lo tanto, de la teoría de una clase social: la teoría económica de la burguesía del siglo XIX o burguesía industrial.

La segunda visión corresponde a la teoría económica neoclásica que considera una sociedad simétrica y que el funcionamiento ideal de la economía depende por igual de las decisiones de todos los agentes económicos. Esto excluye la posibilidad de conflicto social, de lucha de clases y supone total *igualdad* y *libertad* económica. En consecuencia, la teoría económica neoclásica es la teoría de una clase social: la teoría económica de la burguesía del siglo XX o burguesía financiera.

Por lo tanto, la teoría económica neoclásica es una teoría económica particular y no “la teoría económica”. Debido a que esta teoría está fundada en los valores, creencias y visión del mundo de esta clase social, todas sus recomendaciones de política económica buscan beneficiar y satisfacer sus intereses como la clase social dominante y hegemónica.

Así, la construcción de toda teoría económica parte de preceptos normativos previos y de una visión particular del mundo que están incorporados en sus propios desarrollos teóricos. Esto lleva a una construcción normativa de cada teoría económica, que requiere este sustento normativo previo en: 1) la determinación de la pregunta o problema central al que cada teoría pretende responder; 2) la elección misma de las hipótesis que serán incorporadas en la teoría; y 3) el desarrollo de la agenda normativa que caracterizará a la teoría.

Por ejemplo, para los clásicos, y en especial para Ricardo, el problema central de la economía era *¿cómo se distribuye el excedente económico entre las clases sociales?*. Para la teoría neoclásica la gran pregunta es *¿cómo se logra la asignación Pareto-eficiente de recursos escasos que tienen usos alternativos?*. Para Keynes la gran pregunta era conocer *¿cómo se determina el nivel de pleno empleo en el sistema económico?*.

Mark Blaug (1980 [1992]), al mostrar la imposibilidad lógica de la construcción de una ciencia económica “libre de valores”, también mostró que los juicios de valor están presentes a lo largo de toda la construcción teórica, incluso desde el momento mismo de elegir cuáles hipótesis o supuestos se incorporarán a la teoría y cuáles se desecharán.

Todo esto lleva a que cada teoría económica desarrolle su propia agenda normativa. Por ejemplo, la teoría austriaca, la teoría neoclásica y la teoría marxista son teorías económicas que incorporan normativamente su propia visión del mundo, sus propias preguntas de investigación, sus propias hipótesis, para tener una agenda normativa que establece lo que *debe* hacerse sobre el sistema económico. Ello lleva a desarrollar teorías o modelos particulares acerca de cada aspecto del sistema económico sobre los que se deseé establecer una prescripción normativa precisa.

Así, un modelo se reputa como neoclásico o marxista, no porque compartan un conjunto de supuestos o una metodología. Esto es secundario. Lo que verdaderamente permite circunscribir a cada desarrollo teórico dentro de una corriente o escuela del pensamiento económico específica es el compartir los postulados normativos de origen y la

misma visión normativa particular del mundo económico. Para Sheila C. Dow (1996: 1-7) sólo esto permite compartir los mismos supuestos, las mismas hipótesis, el mismo método de estudio y construir un sistema de relaciones distintivo de la teoría. Así, se puede hablar de una teoría neoclásica del crecimiento, construida en el marco normativo de equilibrio general, o de una teoría neoclásica del comercio internacional, construida también en ese mismo marco normativo. Lo mismo ocurre con la teoría neoclásica de la distribución, cuya visión normativa lleva a establecer que la distribución no es resultado de la lucha de clases, sino que está subordinada al uso eficiente de los recursos, de manera que el salario y la tasa de ganancia (que equivale a la tasa de interés en la teoría neoclásica del capital) no son variables de distribución del producto social entre capitalistas y trabajadores, sino precios de los factores trabajo y capital, determinados en cada uno de sus mercados respectivos. Así, el salario proviene tanto de la oferta como de la demanda de trabajo, es decir de la técnica elegida por los productores, por lo que es consecuencia de la racionalidad de los trabajadores y de los productores y no de la lucha de clases.

Finalmente, en cada teoría económica subyace la relación entre la eficiencia y la justicia. La definición de qué se considera eficiente es un aspecto normativo fundamentalmente económico. Sin embargo, la definición de qué se considera justo o injusto es una cuestión normativa que trasciende el ámbito de la ciencia económica e incorpora aspectos de la filosofía, de la filosofía política, y de la filosofía moral. Por ello, ningún problema o fenómeno que se presente en el sistema económico puede considerarse como exclusivamente económico, por lo que su estudio requiere siempre de una visión multidisciplinaria. El único intento hecho hasta ahora por responder al problema filosófico de la justicia desde una perspectiva totalmente económica proviene del “teorema de la no envidia”. Se trata de un desarrollo ortodoxo en el que se incorpora la hipótesis de que ningún agente tiene envidia de lo que tienen los demás, por lo que cualquier asignación de equilibrio general competitivo es “libre de envidia”, de manera que resulta eficiente y justa al mismo tiempo. Sin embargo, este supuesto no resulta satisfactorio para resolver el problema de la eficiencia y la justicia en el mundo real, por lo que también queda abierta una gran agenda de investigación al respecto.

Referencias.

- Ackerman, F. & A. Nadal (2004). *The Flawed Foundations of General Equilibrium: critical essays on economic theory*. London: Routledge.
- Adonis, A. & T. Hames (1994). *A Conservative Revolution? The Thatcher-Reagan Decade in Perspective*. Manchester: Manchester University Pres
- Arrow, K. J. & G. Debreu (1954). “Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy”. *Econometrica* 22: 265-290.
- Bhagwati, J. N. (2004a). “Don’t Cry for Cancun”, *Foreign Affairs*, January/February
- (2004b). *In Defense of Globalization*. Oxford: Oxford University Press.
- Bhagwati, J. N., A. Panagariya & T. N. Srinivasan (2004). “The Muddles over Outsourcing”, *Journal of Economic Perspectives*, Fall 2004.
- Benetti, Carlo (1990). *Moneda y Teoría del Valor*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (2003). “El Problema de la Variación de los Precios: Los Límites de la Teoría Walrasiana”. En E. Klimovsky (coord.) *Ensayos sobre Precios, Moneda y Dinámica Económica*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Blaug, Mark (1980 [1992]) *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain*, Cambridge: Cambridge University Press. 2nd Edition, 1992.
- Brealey, R. A. (1970). “The Distribution and Independence of Successive Rates of Return from the British Equity Market”, *Journal of Business Finance*, 2: 29-40.

Brochier, H. (1997), Economics as a Positive and a Normative Science, in
A. D'Autume, & J. Cartelier (eds.) *Is Economics Becoming a Hard Science?*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Burkett, P. (2006) *Marxism and Ecological Economics: Toward a Red and Green Political Economy*. Boston: Brill Academic Pub.

Calderón, L. F. (2006). Speech delivered in the Forum “México, Summit of Business”,
October 31, 2006
http://www.crain.com.mx/Snews/news_display.php?story_id=1721

Cowles, A. & H. Jones (1937). “Some *a posteriori* Probabilitis in Stock Market Action”.
Econometrica 5: 280–294.

Cunningham, L (1994). “From Random Walks to Chaotic Crashes: the linear genealogy of the Efficient Capital Market Hypothesis”. *George Washington Law Review*, 62: 546-608

D'Autume, A. & J. Cartelier (eds.) (1997), *Is Economics Becoming a Hard Science*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Debreu, Gerard (1959). *Theory of Value*. New York: Willey

Dow, S. C. (1996). *The Methodology of Macroeconomic Thought. A Conceptual Analysis of Schools of Thought in Economics*. Cheltenham, U. K.: Edward Elgar.

Dryden, M. M. (1970). “A Statistical Study of U.K. Share Prices”, *Scottish Journal of Political Economy*, 17: 369-89.

Firth, Michael (1976a). *Management of Working Capital*, London: Macmillan.

- (1976b). *Share Prices and Mergers*, Lexington: Saxon House.
- (1977a). *Forecasting Methods in Business and Management*, London: Edward Arnold.
- (1977b). *Efficient Markets Research' in Developments in Accounting and Finance'*. London: MCB Publications.
- (1977c). *The Valuation of Shares and the Efficient Markets Theory*. London: Macmillan.
- (1979). "The Relationship between Stock Market Returns and Rates of Inflation", *Journal of Finance*, June 1979.
- (1980). "Takeovers, Shareholder Returns, and the Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, March 1980.
- Fisher, F. M. (1974). "The Hahn Process with Firms but No Production". *Econometrica*, 42: 471-486.
- (1976). "A Non-Tâtonnement Model with Production and Consumption". *Econometrica*, 44 (5): 907-938.
- (1978). "Quantity Constraints, Spillovers and the Hahn Process". *The Review of Economic Studies*, 46: 19-31.
- (1981). "Stability, Disequilibrium Awareness, and the Perception of new Opportunities", *Econometrica* (2): 279-317.

----- (1983). *Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

Friedman, M. (1953 [1970]), “The Methodology of Positive Economics”, in *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, M & L. J. Savage (1948) “The Utility Analysis of Choices involving Risk”, *Journal of Political Economy*, 56: 279-304.

Friedman, M. & L. J. Savage (1952) “The Expected-Utility Hypothesis and the Measurability of the Utility”, *Journal of Political Economy*, 40 (December): 463-474.

Furet, F. (1995) *El Pasado de una Ilusión. Ensayo sobre la idea comunista en el siglo XX* México: Fondo de Cultura Económica.

Galbraith, J. K. (1967 [1986]). *El Nuevo Estado Industrial*. Barcelona: Planeta-Agostini.

Hahn, F. (1958). “Gross Substitutes and the Dynamic Stability of General Equilibrium”. *Econometrica*, 26, pp. 169-170.

----- (1982). “Stability”, in K. Arrow and M. Intriligator (eds.), *Handbook of Mathematical Economics*, Vol. II, Chapter 16: 745-793.

----- & T. Negishi (1962). “Theorem on Non-Tâtonnement Stability”, *Econometrica*, 30:463-469.

Hausman, D. M. & M. S. McPherson (1996 [2006]). *Economic Analysis and Moral Philosophy*. New York: Cambridge University Press.

Hume, D. (1739 [1977]). *Tratado de la Naturaleza Humana*, Madrid: Editora Nacional, 1977, Vol. 2.

Hutchinson, T. W. (1960). “Methodological Prescriptions in Economics”, *Economica* 27: 158-161

----- (1964). “*Positive*” *Economics and Policy Judgments*. London: Allen & Unwin.

Kendall, M. (1956). “The Analysis of Economic Time Series”. *Journal of the Royal Statistical Society* 96: 11–25.

Keynes, J. M. (1920 [1948]). *A Treatise on Probability*. London: MacMillan, 1948.

Klimovsky, E. A. (coord.) (2003). *Ensayos sobre Precios, Moneda y Dinámica Económica*. México: UAM.

Lawson, Tony. (1996 [1999]) “Developments in *Economics as Realist Social Theory*”, *Review of Social Economy*, LIV (4), pp. 405-22. Reprinted in Stephen Fleetwood, (ed.) (1999) *Critical Realism in Economics: Development and Debate*, London: (Routledge).

----- (1997) *Economics and Reality*, London: Routledge.

----- (2001) “Back to Reality”, *Post-autistic Economics Newsletter*, issue no. 6, May, article 2.

http://www.btinternet.com/~pae_news/review/issue6.htm

----- (2003). *Reorienting Economics*, London: Routledge.

----- (2004) "Reorienting Economics: on heterodox economics, themata and the uses of mathematics in economics" *Journal of Economic Methodology*, 11 (3):329-340, September.

<http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/lawson/PDFS/Jem.pdf>

----- (2006) *Why Methodology?*. Discussion in the Cambridge Realist Workshop. University of Cambridge, October 11, 2006.

Lee, Orlan (2005). "The Law of a Free Society Emerges Like the Laws of Economics: F.A. Hayek from the Road to Serfdom to Law, Religion & Liberty", *NYU Journal of Law and Liberty* 1 (0): 17-34

http://www.nyu.jll.org/articles/Hayek/Orlan_Lee.pdf

Little, I. (1950). *A Critique of Welfare Economics*. Oxford: Oxford University Press.

Mantel, R. (1974a). "Excess Demand Functions". *Journal of Mathematical Economics*, Vol. I, pp. 15-21.

----- (1974b). "On the Characterization of Aggregate Excess Demand". *Journal of Economic Theory* 7, pp. 348-353.

----- (1976). "Homothetic Preferences and Community Excess Demand Functions". *Journal of Economic Theory*, Vol. 12, pp. 197-201.

Myrdal, G. (1929 [1953]). *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Reprinted in 1953, Clarion Books.

----- (1970). *Objectivity in Social Research*. London: General Duckworth.

Ngugi, Joel M (2007). "Forgetting *Lochner* in the Journey from Plan to Market: The Framing Effect of the Market Rhetoric in Market-Oriented Reforms".

University of Washington, School of Law. Working Paper.

http://works.bepress.com/joel_ngugi/1

Patinkin, D. (1965). *Money, interest and Prices*. Second Edition, Harper and Row.

Pareto, Vilfredo (1906 [1945]). *Manuale d'economia Politica*.Milano. Edición en Español: “Manual de Economía Política”, Traductor: G. Cabanellas; Buenos Aires: Atalaya

Peláez, J. G. (2006). Competitive Economies: problems in the formation of economic magnitudes. CONACYT-UAM, Research Project.

Robinson, J. V. (1953-4) “The Production Function and the Theory of Capital”, *Review of Economic Studies* (21): 81-106

Samuelson, P. A (1966) “A Summing Up”, *Quarterly Journal of Economics* (80) 4

----- (2004). “Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization”, *Journal of Economic Perspectives* 18(3) -Summer 2004-, 135–146

----- (2005). “The Market Has No Heart”: Paul A. Samuelson, Interview with Paul A. Samuelson”, *Der Spiegel*, No. 38, 2005, September. 17 de septiembre. Versión en Español: “El Mercado No Tiene Corazón, Entrevista con Paul A. Samuelson”, *Tendencias, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, Universidad de Nariño, Vol. VII. No.1, Primer Semestre de 2006: 139-148.
Traducción de Luis Ignacio Aguilar Zambrano, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia.

- Sen A. K. (1960 [1969]). *La Selección de Técnicas: un aspecto de la teoría del desarrollo planificado*, México: Fondo de Cultura Económica. [Edición original en inglés: Oxford, Basil Blackwell, 1960]
- (1973). *On Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press.
- (1974). "On Some Debates in Capital Theory", *Economica* 41 (163): 328-335.
- (1985). "Well Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984", *The Journal of Philosophy*, 82 (4): 69-221.
- (1993). "Markets and Freedoms: achievements and limitations of the market mechanism in promoting individual freedoms". *Oxford Economic Papers* 45: 519-541.
- Schumpeter, J. A. (1911 [1972]) *The Theory of Economic Development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Piscataway, N.J.: Transaction Publishers.
- (1927) "The Explanation of the Business Cycle", *Economica*, 7 (Dec.): 286-311.
- (1928) "The Instability of Capitalism", *Economic Journal* 38 (151): 361-386.
- (1942 [1975]). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper.
- Simon, H. A. (1947). *Administrative Behaviour*, New York: Macmillan.
- (1952). "Application of Servomechanism Theory to Production Control",

Econometrica 20: 247-68.

----- (1955). "A Behavioral Model of Choice", *Quarterly Journal of Economics* 69: 99-118.

----- (1956). "Rational Choice and the Structure of the Environment", *Psychological Review* 63: 129-38.

----- (1969 [1996]). *The Sciences of the Artificial*. 3rd. Edition, 1996. Cambridge, Mass.: The MIT Press. [Edición en español: 2006, Albolote, Granada, Editorial Comares]

----- (1977). *The New science of Management Decision*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.

Smale, S. (2000). "Mathematical Problems for the next Century". In *The Collected Papers of Stephen Smale*, Vol. 1: 480-488.

Sonnenschein, H. (1972). "Market Excess Demand Functions", *Econometrica* (40): 549-63

----- (1973a). "Do Walras' Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand Functions?" *Journal of Economic Theory* 6: 345-354.

----- (1973b). "The Utility Hypothesis and Market Demand Theory". *Western Economic Journal*, 404-410.

Stiglitz, J. E. (1994). *Whither Socialism?*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Thatcher, M. (1993). *The Downing Street Years*. London: HarperCollins.

- Uzawa, H. (1959). "Stability of Competitive Economy", *Econometrica*, 27: 304-317
- (1961). "The Stability of Dynamic Processes", *Econometrica*, 29: 617-631.
- (1962). "On Stability of Edgeworth Barter Process", *International Economic Review*, 3: 218-232.
- Walras, L. (1874 [1954]) *Éléments d'économie Politique Pure, ou Théorie de la Richesse Sociale*. English Edition: "Elements of Pure Economics, or the Theory of Social Wealth", translator W. Jaffé. London: Routledge (1899, 4th ed.; 1926, rev. ed., 1954, Engl. transl.)
- Weber, M. (1949). *The Methodology of the Social Sciences*. Glencoe: The Free Press.
- Williamson, J. (1990) "What Washington Means by Policy Reform", en J. Williamson (ed.) (1990) *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*. Washington, D. C.: Institute for International Economics.
- (1990). *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*. Washington, D. C.: Institute for International Economics.
- (1997). *The Washington Consensus Revisited*. Washington, D. C.: BID.
- (2000). *Exchange Rate Regimes for Emerging Markets: Reviving the Intermediate Option*. Washington, D. C.: Institute for International Economics.