

EL FALLO SISTÉMICO DEL PENSAMIENTO MACROECONÓMICO

Xosé Carlos Arias *

Resumen

La gran crisis financiera ha supuesto la evidencia de un fallo sistémico en las estructuras establecidas del conocimiento económico, lo que trae consigo la posibilidad de un proceso profundo, schumpeteriano, de destrucción creativa. Estamos, ciertamente, ante una oportunidad crítica de renovación profunda de la teoría macroeconómica, a una escala que solamente se da en circunstancias excepcionales. Sin embargo, hemos explicado que en el juego de fuerzas que mueven la dinámica de la crisis teórica, no todas juegan a favor de un gran cambio de paradigma. De forma que, a pesar de algunos síntomas claros, no es posible afirmar categóricamente que este está en marcha y sea irreversible. Pero, en todo caso, si hemos constatado que por lo que hace a las ideas que en mayor medida repercuten en la formación de políticas económicas, un cambio significativo resultará difícil de evitar.

Abstract

The major financial crisis has highlighted a systemic failing in the established structures of economic knowledge, which brings with it the possibility of a profound Schumpeterian process of creative destruction. We are certainly facing a critical opportunity for a profound renovation of macroeconomic theory, on a scale that is only seen under exceptional circumstances. However, as we have explained, in the interplay of forces that move the dynamics of theoretical crisis, not everyone is playing in favour of a major change in the existing paradigm. Hence, in spite of certain clear symptoms, it is not possible to categorically state that such a change is underway or reversible. However, as we have seen, in terms of what it does to the ideas that largely influence the shaping of economic policy, a significant change would be hard to avoid.

1. Introducción

La gran crisis financiera que sacude el mundo desarrollado desde 2008 probablemente es un parteaguas entre dos mundos diferentes en diferentes aspectos de la vida económica y social. El inevitable proceso *desapalancamiento* que se anuncia para los próximos años traerá consigo cambios económicos profundos, al no poder ya basarse una parte considerable del crecimiento en la huída hacia delante de la deuda; con ello se hace creíble un horizonte de estancamiento para un periodo dilatado, en lo que muchos van imaginando ya como una década perdida. Pero la crisis ha sido también otras muchas cosas: crisis de valores, dudas profundas sobre la naturaleza de la política económica, percepción general de malestar social. Y junto a todo eso, una crisis teórica muy profunda en la Economía, dada la evidencia de que muchos de sus análisis y formas de razonamiento predominantes durante los últimos treinta años han fracasado estrepitosamente en la tarea de advertir sobre los gravísimos peligros que acechaban. Y un cargo incluso más grave: por ofrecer la falsa seguridad de un futuro estable en el que la pura razón por fin estaba a los mandos, contribuyó a desarmar a gobiernos y agentes económicos, y a eliminar las cautelas y elementos prudenciales frente a los riesgos (y aún peor, frente a la incertidumbre). Con todo lo cual se constituyó en uno de los ingredientes del cóctel letal que condujo al desastre. La teoría económica estaría, por tanto, ante su propio *fallo sistémico* (en expresión afortunada de Colander *et al.*, 2009).

* Universidad de Vigo.

En efecto, a partir de enero de 2009 se sucedió una verdadera catarata de literatura crítica, con la deriva de la teoría macroeconómica en las últimas décadas en el punto de mira; en ella cabe destacar aportaciones como las de Acemoglu, Akerlof y Shiller, Buitier, Colander, De Grauwe, Kirman, Krugman, Posner, Sen, Skidelsky Solow o Stiglitz; en sentido contrario, realizaron fuertes defensas de esa tradición Lucas, Cochrane y Wickens (referencias todas de 2009, salvo Stiglitz, 2010).

Fuera de la profesión de los economistas, la atención prestada a esos debates ha sido inusitada. Los grandes medios de prensa le han dedicado amplios espacios, destacando entre ellos las series de artículos publicadas en *The Economist*; al tiempo, publicaciones tan influyentes en el mundo intelectual como *The New Yorker* (Cassidy, 2010) o *Prospect* (Kaletsky, 2009) se han ocupado ampliamente de esos debates, como lo han hecho también prestigiosas revistas científicas, como *Nature Physics*. (Lux y Westerhoff, 2009). La inmensa mayoría de esos análisis y comentarios rebosan escepticismo e incluso sarcasmo sobre el realismo y capacidad de predicción mostrados por la llamada *mainstream economics*. Pocas dudas caben, como consecuencia de todo ello, de que sea cual fuere el resultado de la crisis científica en curso, la recepción de las ideas económicas –en los medios de comunicación, la política o el mundo intelectual– ha experimentado ya un cambio radical en estos largos meses.

El estado de la ciencia económica, por tanto, esta vez ha trascendido a la academia; cabe recordar cuatro acontecimientos que alcanzaron gran repercusión en círculos muy amplios. Nos referimos a la ya famosa columna de Paul Krugman en el *New York Times* a principios de septiembre de 2009 (“Cómo llegaron los economistas a estar tan equivocados”); a las tomas de posición inusitada y radicalmente keynesianas de un autor que había contado siempre entre los grandes pensadores liberales de la escuela de Chicago, el juez Richard Posner, creador de la llamada *Law and Economics* (Posner, 2009a y b); a la iniciativa –muy bien dotada, en la Universidad de Budapest– del ilustrado magnate George Soros nada menos que para levantar “un nuevo pensamiento económico”, saludada por los premios Nobel Akerlof y Stiglitz con otra famosa columna, “Dejad que florezcan cien teorías”; y quizá, por encima de todo, a la polémica desarrollada como consecuencia de una visita de la Reina de Inglaterra a la London School of Economics, a partir de la cual un grupo de miembros de la Academia británica envió –en julio de 2009– su *Letter to Her Majesty the Queen*, en donde venían a explicar que el fallo de la Economía, sobre todo en relación con el análisis de los mercados financieros, había estado en la mezcla de *wishful thinking and hubris* que la dominó en el período anterior (Besley *et al.*, 2009). Una respuesta que pareció insuficiente a otro gran número de economistas académicos, y que produjo como resultado varios manifiestos colectivos (sobre todo, Dow *et al.*, 2009) que proponían una reforma radical de los métodos de formación de los economistas.

Lo que resulta difícilmente discutible es que el análisis macroeconómico y financiero que imperaba en 2007 en términos de casi consenso (pues en torno a él se había dado un importante grado de convergencia entre la nueva economía clásica y los llamados neokeynesianos: Blanchard, 2007), formulaba una línea de interpretación y unas predicciones que, si en



una cierta medida se habían visto confirmadas durante las décadas de expansión, resultaron absoluta y brutalmente desmentidas por la crisis. Con ese aparato analítico, la Economía era incapaz ya no de predecir, sino simplemente de entender lo que ocurría. No es raro, por tanto, que tras la explosión de la crisis fallaran estrepitosa y reiteradamente casi todas las predicciones que los organismos y oficinas económicas más prestigiosas y sofisticadas, de orden nacional o multilateral, sobre lo que ocurriría con los precios, el producto industrial o el comercio. Decididamente, el análisis económico y sus métodos no estaban preparados para afrontar y explicar una catástrofe como esta.

2. Plena racionalidad: ¿supuesto teórico o mera superchería?

Como ya se ha sugerido, son básicamente las hipótesis de expectativas racionales (REH) y eficiencia de los mercados (EMH), centrales en la macroeconomía y la teoría de las finanzas predominantes durante las últimas décadas, las que se sitúan en el centro del huracán de la crisis teórica.

En realidad, tales supuestos, nacidos en el seno de la Escuela de Chicago hace más de treinta años, no son algo totalmente ajeno al legado de la vieja economía neoclásica. Por el contrario, significan la exacerbación, el intento de llevar hasta su límite la noción neoclásica de racionalidad (tan diferente de la que se usa en el resto de las ciencias sociales) y la idea de que las fuerzas de mercado tienden a ajustarse de modo eficiente hacia el equilibrio en ausencia de restricciones. Nociones que ciertamente, con todos sus problemas, han permitido avanzar al conocimiento económico en el orden lógico; y de las que se puede afirmar que en muchos casos fue su utilización en un contexto de relajación general de los supuestos lo que permitió que iluminaran aspectos relevantes de la realidad económica. Por el contrario, tal y como posteriormente veremos, en la deriva contemporánea hacia su formulación extremada radica una parte importante del porqué de su fallo sistémico.

La EMH, asociada a la obra temprana del profesor de Finanzas Eugene Fama, afirma que el precio de los activos financieros refleja en cada momento toda la información relevante y todas las expectativas de los operadores en el mercado, ofreciendo las señales necesarias y suficientes para una asignación de recursos eficiente. A partir de tal supuesto, cualquier conclusión acerca de la eficiencia natural de los mercados financieros parecerá al alcance de la mano, por lo que no es de extrañar que durante las últimas décadas su gran influencia proporcionara una falsa sensación de seguridad a inversores y reguladores financieros.

En cuanto a la llamada revolución de las expectativas racionales lo que pretendió fue proporcionar rigurosos fundamentos microeconómicos a la macro, por entonces –años setenta– dominada por el despreciado *keynesianismo hidráulico*. Lo hizo utilizando una idea de ultrarracionalidad de los sujetos económicos que desde el primer momento fue juzgada como

disparatada por autores tan destacados sabios como Hirschman, Kindleberger o Solow. La principal razón para el escepticismo sobre este enfoque es que los axiomas que se utilizan para definir qué sea exactamente lo “racional” se basan no en el comportamiento efectivo y observado de los individuos, sino en un puro proceso de introspección por parte de los economistas (Kirman, 2009).

El problema está, digámoslo otra vez, en el extremismo de la generalización, pues para sus partidarios este supuesto tan restrictivo es de aplicación universal. Akerlof y Shiller (2009) han explicado cómo de las cuatro posibles combinaciones en la relación entre comportamiento racional/irracional y motivaciones estrictamente económicas/meta-económicas, la macroeconomía contemporánea basada en la REH sólo considera uno (plena racionalidad y motivos económicos), excluyéndose por tanto cualquier posibilidad de análisis relevante de las otras tres. Y un importante economista próximo a la REH, Alex Cukierman, ha reconocido recientemente que si bien puede resultar útil trabajar con esa hipótesis en fases de estabilidad, no lo es en absoluto cuando la economía experimenta tensiones o crisis (Cukierman, 2009).

El problema de las expectativas racionales no es, por tanto, el desarrollo de modelos en un horizonte teórico extremo de “como si”, los cuales en sí mismos pueden llegar a resultar en ejercicios de especulación teórica interesantes. ¡El problema es haber llegado a creer que el mundo real es efectivamente así! Es decir, estaríamos, como brillantemente ha explicado Stephen Marglin (2008) ante uno de los casos más claros de representación de la naturaleza como espejo de la filosofía_

Algunos de los mejores análisis sobre el problema de fondo de la REH (además del propio Skidelsky, los de Paul de Grauwe o Willem Buitter) remiten a un viejo artículo publicado en 1945 por Friedrich Hayek. Aunque pueda parecer sorprendente, la argumentación que allí manejaba Hayek para demostrar la imposibilidad de la planificación socialista, puede ser aplicada casi punto por punto a la idea de expectativas racionales: según él, las soluciones a los problemas económicos se producen “por la interacción de gente, cada una de las cuales posee sólo un conocimiento parcial. Asumir que el conocimiento será dado a una simplemente [...] equivale a dejar de lado todo lo que es significativo en el mundo real” (Hayek, 1945). Ni el planificador es omnisciente, ni –cabe añadir ahora– lo puede ser el agente económico que se enfrenta a la complejidad del mundo de intercambios.

Frente a todo esto, hay una última línea de defensa de la idea de atribuir plena racionalidad a los sujetos económicos: en realidad ésta solamente se simula, es decir, se construyen modelos “como si” efectivamente aquella existiera, con la intención de fijar el ideal (la posición de equilibrio) y así dar referentes a los sujetos –también a los gobiernos– para que sus decisiones se acerquen todo lo posible al óptimo. Claro que entonces habría que advertir a cada nuevo paso, para cada resultado teórico o recomendación política, que todo parte de una mera simulación, lo cual no es práctica muy habitual.



Es un hecho curioso, además de grave, que se haya dado tal crédito a la versión más radical de la noción neoclásica de racionalidad, cuando existe desde hace mucho tiempo una alternativa rigurosa desde el lado opuesto: la notable relajación del supuesto. Nos referimos a la idea de racionalidad limitada (*bounded rationality*), propuesta por H. Simon en 1957: el comportamiento racional de cualquier sujeto en la interacción social se verá condicionado por tres tipos de restricciones: informacionales (posibilidad real de acceder a los flujos relevantes de información); cognoscitivas (capacidad efectiva de procesarla); e incluso volitivas (¿es realmente deseable estar informado de todo hasta el final?). No hace falta insistir en la incompatibilidad entre esta fructífera noción (asumida entre otras por las ya mencionadas corrientes modernas del institucionalismo) y la REH.

El uso sistemático de las dos hipótesis mencionadas, REH y EMH, ha llevado a la mayor *ilusión cientifista* de la historia de la Economía: a la idea de que por fin tenemos una línea de razonamiento que puede llevar a entender hasta el final el funcionamiento de las economías reales, realizar predicciones plenamente fiables, y definir los principios de una política para garantizar la prosperidad ilimitada en condiciones de estabilidad. Dado que todo ello se habría alcanzado en condiciones de plena libertad económica e internacionalización, estaríamos al fin ante una suerte de apoteosis de la economía de mercado (a la que se habría llegado a través del pleno triunfo del capitalismo financiero). Una formulación que hace pensar que es aquí, y no en la matizada argumentación de Francis Fukuyama, donde se debe buscar a los verdaderos partidarios de la tesis del “fin de la historia”. Tal vez nadie resumió mejor toda esta pretenciosa quimera que Robert Lucas, quien ante el plenario de la *American Economic Association*, afirmó que: “el problema central de la prevención de depresiones ha sido de hecho resuelto en todos sus aspectos para muchas décadas” (Lucas, 2003).

Idealismo (en el sentido de ausencia de realismo en los supuestos), certeza, autoconfianza en la capacidad de cálculo y predicción, y mentalidad de ingeniería social son cuatro esquinas fundamentales de la moderna teoría macroeconómica. No es extraño que en torno a ello se haya originado una gran arrogancia intelectual (la ya comentada *hubris*). De un modo más preciso, en toda esa manera de entender el proceso de conocimiento advertimos tres rasgos fundamentales.

El primero de esos rasgos es el neoplatonismo: las sombras proyectadas al fondo de la “caverna lucasiana” tienen poco que ver con la realidad de los comportamientos económicos de los individuos, pero eso no importa demasiado a sus partidarios: después de todo, la teoría presenta una gran consistencia lógico-matemática; y aunque nadie podría tomarse en serio que a un individuo concreto “se le impute una capacidad de hacer cálculos que ocuparían muchas páginas de apéndices matemáticos en las principales revistas científicas” (Elster, 2009), se confía en que los errores de cada agente económico se compensen con los de otros en una perspectiva agregada.

No se pretende decir que el neoplatonismo económico nació con REH y EMH: es algo antiguo, consustancial a la naturaleza misma del proceso de conocimiento de una parte importante de esa academia, y tiene que ver con la profunda convicción de que “el grado de realismo de los supuestos es irrelevante” (pues supuestamente lo único importante en una teoría es que sea capaz de predecir). Lo único que ahora cabe anotar es que la idea misma de expectativas racionales lleva, una vez más, hasta extremos casi inverosímiles esa visión.

La identificación de ese elemento de idealización platónica no pretende ser original, pues ha sido ya destacado por varios autores. Por ejemplo, en su conocido libro sobre el *cisne negro*, Nassim Taleb (2007) afirma que fue precisamente ahí donde se originó la funesta manía de creer que entendíamos más de lo que realmente entendíamos. Menos conocida es otra referencia filosófica que nos parece ver latir en el fondo de esas teorías: la del viejo (y más reaccionario) Hegel de “lo real es racional”. Ello conduce directamente al segundo de los rasgos: la inhibición del espíritu crítico.

Es interesante en este punto recordar que en su libro sobre las *retóricas de la intransigencia*, Albert Hirschman (1991) pone como ejemplo precisamente las expectativas racionales cuando intenta explicar su *tesis de la futilidad*: argumentos que se construyen para demostrar la imposibilidad del cambio en los procesos sociales, para avalar la necesidad de la inacción. El ejemplo es pertinente, pues la nueva macroeconomía clásica pretende que la reacción ultrarracional de los agentes hará que sean capaces de percibir con claridad las señales de por dónde habrá de ir la política pública, con lo que anticiparán sus efectos de un modo tal que, cuando ésta entre efectivamente en vigor, será perfectamente irrelevante. La recomendación subsiguiente será la no-política: racionalidad, realidad e inacción serán caras del mismo poliedro, ante lo cual al juego de la crítica no le quedará sino un espacio muy estrecho.

Desde un punto de vista mucho más inmediato, y pensando en el *modus operandi* típico de la academia, cabe destacar que en Economía, desde los años ochenta, todo lo que se presentara con el rótulo de crítico o heterodoxo –o simplemente expresara escepticismo por el futuro de expansión y enriquecimiento indefinidos– se juzgaba de inicio como falto de rigor, y se le colocaba en los últimos lugares en la escala del prestigio profesional. En particular, las posibilidades de prosperar en la carrera académica de todos aquellos que con alguna frecuencia hacían advertencias sobre los peligros al acecho no eran grandes: nada peor considerado en el alto rango académico que el complejo de Casandra. Como ha dicho el gran especialista en burbujas financieras Robert Shiller (2009), el simple hecho de utilizar esa palabra –burbuja– llevaba a una inmediata operación de desprestigio del insensato atrevido. La alta academia, las estructuras jerarquizadas dentro de ella, habrían jugado por tanto un papel intimidatorio para quien se desmarcara del cuadro dominante de lo real/racional y osara traer malas noticias.

A un nivel más profundo, existían en el fardel del conocimiento económico acumulado algunos argumentos muy precisos de los que se deducía la necesidad imperiosa de someter a escrutinio y control mucho más profundos a los mercados de capital. Algunas de esas líneas



argumentales son ampliamente frecuentadas por los economistas contemporáneos, pero no se aplicaron consecuentemente al ámbito de los mercados financieros. Sería el caso de la información asimétrica: el hecho de que las relaciones financieras estén socavadas por la existencia de fallos de información (selección adversa, problemas de agencia) abre la puerta a una fuerte y rigurosa justificación de la regulación financiera; sin embargo, tales vías analíticas, aun estando en los manuales, no fueron exprimidas para identificar los problemas que latían en el fondo de la gran burbuja.

Muy revelador es el caso de algunos análisis cruciales que fueron absolutamente olvidados, sepultados, durante décadas, y que ahora han sido sacados con fuerza a la luz. Un caso muy destacado es el de hipótesis de inestabilidad financiera, formulada por Hyman Minsky (1986), un argumento teórico que entiende las crisis financieras como un hecho sistemático y recurrente, como algo inherente a la propia dinámica de los mercados de capitales. Esta hipótesis muestra la anatomía de una crisis financiera tipo (una dinámica que se origina en la euforia producida por la formación de la burbuja, y que a partir de ese momento se convierte en imparable, transformando en fragilidad lo que en algún momento fueron estructuras financieras robustas; todo ello de no mediar un agente externo, como el regulador o prestamista de última instancia, que la corte en seco). Se trata de un argumento que avanza a través de una lógica rigurosa, y que además es fácilmente reconocible en numerosos episodios concretos a lo largo de la historia de las finanzas (tal y como ha mostrado Charles Kindleberger, 1989).

Pero el argumento de Minsky apenas ha sido tratado en las grandes revistas de economía durante las dos últimas décadas (G.Hodgson, 2009, ha presentado datos que muestran la práctica desaparición de ese nombre en las nueve revistas principales de *ranking* desde 1990), de modo que no ha podido ser muy útil como elemento de aviso: una gruesa niebla formada por una falsa sensación de confianza y la ausencia de espíritu crítico lo hizo, de hecho, invisible para casi todos.

Algunas de esas manifestaciones de la pérdida de sentido crítico fueron consecuencia del tercero, y acaso más importante, entre los rasgos intelectuales de la moderna teoría macroeconómica: su orientación *ultra-cientifista*, es decir, su tendencia a autoconsiderarse como una ciencia pura, con las ciencias naturales matemáticas –y sobre todo la Física– como claros referentes de sus nociones básicas, su método y procedimientos operativos. Esta característica viene de lejos, pues no es descabellado decir, a la manera del Philip Mirowski (2002), que la Economía del siglo XX intentó sistemáticamente verse en el espejo a la física del XIX: es indudable que la explicación de los fenómenos económicos contenidos en los modelos de equilibrio general guardan una profunda similitud con la idea de equilibrio y formas de optimización que son propias de la física.

De nuevo constatamos que esa tendencia tan arraigada fue llevada casi al paroxismo durante las últimas décadas. Los partidarios de la nueva macroeconomía clásica, por ejemplo, apenas perciben “verdad científica” alguna fuera de sus propios modelos, de forma que tienden

a calificar de “meramente ideológicos” los postulados que le son ajenos. De un modo muy significativo, por ejemplo, R. Lucas despachó famosamente a la *General Theory* de Keynes, con la que se podrá estar más o menos de acuerdo, pero que constituye un hito indudable en la historia del conocimiento económico, como *an ideological event*. De igual modo, en la reacción actual de los partidarios de esa escuela frente a las críticas de, por ejemplo, Paul Krugman, lo que de un modo más reiterado se afirma es que éstos en realidad están actuando, no como científicos sino “como políticos” o ideólogos (así lo afirman J. Cochrane o C. Mulligan, ambos 2009; para este último, los debates en curso sólo constituirían *a politicized marketplace for ideas*).

Obsérvese que algo parecido hacían el marxismo vulgar o el estructuralismo althusseriano con las aproximaciones al conocimiento de los fenómenos sociales que no eran la suya: calificarlos como ideológicos (algo asimilable a la “falsa conciencia”). Este es un punto de comparación interesante, porque son muchos los aspectos en los que la actual crisis de la macroeconomía recuerda a la del marxismo académico en los años setenta. En el fondo de esta comparación latiría la pretensión común de captar de un modo universal e incontrovertible realidades complejas del mundo social, a través de construcciones teóricas sofisticadas levantadas sobre unos fundamentos escasamente contrastables. De todo ello saldría una pretensión de verdad absoluta y exclusiva que nadie como el gran Isaiah Berlin ha sabido interpretar con profundidad.

Si nos dejamos iluminar por esa línea interpretativa, pronto veremos que, en realidad, estamos ante tipos diferentes de utopías científicas, supuestos órdenes perfectos de ideas de las que en último término se deducen promesas de progreso indefinido, o ampliación de la riqueza, o estabilidad. En el caso de las expectativas racionales, todo ello vendría justificado por la solidez de la lógica matemática y por la inmensa capacidad de cálculo desarrollada (lo que justificaría el uso continuado de expresiones como “calibración”). Una justificación firmemente enraizada en el culto a la operacionalización matemática y a la significación estadística (McCloskey 1996; Ziliak y McCloskey, 2007).

A todo esta concepción de las fuentes del conocimiento, que no podemos considerar sino como una anomalía (el conocimiento como puro algoritmo, en palabras de Marglin, 2008), cabe replicar: quien sea capaz de desarrollar formulaciones abstracto-matemáticas complejas sobre una base realista de supuestos (que habrán de ser, ya lo hemos destacado, también necesariamente complejos), hágalo, y prestará un notable servicio a las aspiraciones científicas de la economía. Pero si eso no fuera posible, mejor será andar más apegados a la realidad tal y como es, para evitar así que los excesos de la razón/imaginación teórica produzca monstruos.

En este punto serán de utilidad las palabras de Berlin (1991):

“Seguramente, más vale no pretender calcular lo incalculable, no pretender que exista un punto de Arquímedes fuera del mundo a partir del cual todo es mensurable y modificable; más vale emplear en cada contexto los métodos que parecen convenirle mejor, aquellos que pragmáticamente dan el mejor resultado”.



No muy lejos de este razonamiento, en un importante ensayo reciente Jon Elster (uno de los pocos filósofos contemporáneos de entidad que se han mostrado próximos al método de elección racional) resume las causas básicas de la actual crisis de la Economía en una expresión certera: “excesivas ambiciones”.

En la mayoría de sus manifestaciones, esa deriva ultra-cientifista del pensamiento social tiene su origen en un fenómeno extremado y altamente peligroso: la ingeniería social; por ejemplo, en el caso de la economía marxiana, su más clara traslación fue la planificación soviética (la cual, no se olvide, incorporaba también un sueño de racionalidad general: si el planificador central hubiese tenido en su mano toda la información de la era del conocimiento, ¿no hubiera sido plenamente racional? (Skidelsky, 2009).

La pregunta que ahora tanta gente se hace es: ¿Cómo todo esto pudo ocurrir? ¿Cómo pudo consolidarse durante décadas un sistema de conocimiento construido sobre unos supuestos metodológicos que ahora se ven como extraños, casi como de ciencia-ficción, dado que después de todo con su uso se intenta explicar algo tan complejo e incierto como los comportamientos humanos?

Elster nos ofrece una respuesta centrada en algunas características de la comunidad académica en Economía: en muchos de los grandes departamentos se habría generado un “mal equilibrio” que habría permitido el impulso de algunos elementos de pseudo-ciencia, debido a dos características fundamentales: lo que llama *ignorancia pluralista* (que podría expresarse en términos próximos a *El traje nuevo del emperador*: “si mis colegas, que publican en las mejores revistas, y obtienen los mayores reconocimientos lo dicen, no puede estar muy lejos de la verdad...”), y diversos mecanismos de *mind-binding* (ligazón mental a lo establecido).

Entre estos últimos hay diversos factores relacionados con la vida dentro de la academia, y con sus sistemas de formación y promoción establecidos, que en nuestra opinión merecen ser destacados: a) la formación de los economistas académicos en el sistema de ideas establecido ha sido muy costoso y difícil; b) la inercia del *cientifismo* es muy fuerte: la tendencia a encerrarse en sus modelos hace que una parte importante de la profesión apenas se entere de la tormenta que les afecta (en una actitud que, esta vez sí, cabría calificar, de autismo); c) es evidente que cualquier transición hacia otro modo de conocimiento llevaría aparejado un proceso de aprendizaje social, que muchos no están dispuestos a aceptar; y d) el sistema de promoción y búsqueda de prestigio en la profesión –sobre todo en lo que tiene que ver con la jerarquía de revistas, menos en la de departamentos y universidades– no ha cambiado y tardará bastante en hacerlo, por lo que son escasos los incentivos para la explicitación de crítica o escepticismo.

Para nosotros, sin embargo, hay dos factores explicativos fundamentales que apenas han sido considerados en la literatura. El primero es que todo ello se produce en un momento de verdadero triunfo del capitalismo, cuando predomina una sensación de confort en amplias

capas sociales; la larga etapa de crecimiento, junto con la ausencia de alternativas y, en algunos países, la fuerte implantación de la idea de “capitalismo popular” contribuyeron a una cierta idea de *estadio superior la humanidad*, para cuyo análisis el partir de supuestos como el de racionalidad no parecía carecer por completo de sentido (de nuevo, “lo real es racional”).

El segundo factor explicativo es, para nosotros aún más relevante y significativo. El paradigma macroeconómico y financiero predominante en las últimas décadas alcanzó verosimilitud debido a que coincidió en el tiempo con un fenómeno que ha cambiado el conjunto de la vida social en el mundo contemporáneo: el advenimiento de la sociedad del conocimiento asociada a las tecnologías de la información. La revolución informacional que permitió la radical transformación de los mercados financieros, creó una situación inédita en la que a los agentes que operan en tales mercados se les llegó a considerar omniscientes. Esto es, capaces de capturar al instante todo tipo de señales sobre la naturaleza de las decisiones políticas, o del resto de los operadores privados, para así adoptar ellos mismos decisiones inmediatas de inversión o des-inversión en todo tipo de activos. Estaríamos ante la asunción de unas capacidades y una pauta de comportamiento que se parece mucho a la del agente económico tipo con el que razona la REH. Obsérvese que estaríamos ante un caso –si no único, desde luego sí muy excepcional en las ciencias sociales– en el que la evolución de la realidad habría dado a un supuesto teórico un crédito y una apariencia sorprendente de realismo de la que carecía cuando ese supuesto surgió.

Claro que ahora sabemos que sólo se trataba de eso, de una apariencia, pero durante décadas esa visión de la omnisciencia de los mercados (al menos de los financieros) fue un dogma que no sólo fue aceptado por gran parte de los economistas académicos, sino también por los políticos de todo signo ideológico (incluidos aquellos de los que, como los socialdemócratas, cabía esperar al menos algún grado de escepticismo). En esas condiciones ocurrió lo inesperado: el punto de partida de que los sujetos económicos son ultra-racionales pareció muy razonable.

3. La crisis teórica y el futuro de la Macroeconomía

¿Acabará provocando la gran crisis financiera una crisis científica profunda, es decir, todo un proceso de *destrucción creativa* de la teoría económica? ¿O por el contrario, no se tratará más que de un espejismo, algo que desaparecerá tan pronto como las economías vuelvan a crecer a tasas razonables? No es ésta una cuestión sobre la que quepa una opinión concluyente, pero sí ofrecer algunos argumentos de peso en una y otra dirección. Entre las razones para el escepticismo –es decir, para pensar que los cambios serán cosméticos o retóricos, pero no afectarán al núcleo del proceso de conocimiento económico– destacan las tres siguientes.



Primero, estaría lo que podríamos llamar sociología de la reacción de la comunidad académica ante la posibilidad de un cambio trascendental. Es evidente que una parte importante de los economistas establecidos no acogerá con alegría la destrucción creativa, debido a los fuertes mecanismos de *mind-binding* antes reseñados, los cuales generan escasos incentivos para el cambio. Por ejemplo, el modelo de formación de economistas en facultades y posgrados, pese a los manifiestos y las controversias, es seguro que tardará en modificarse en profundidad (en el caso de que efectivamente llegue a ocurrir) (Buiter, 2009).

La segunda razón es más simple: conocemos bien el modelo que ha entrado en crisis y las razones para ello, pero no sabemos con precisión cuál es la alternativa. Todo parece apuntar, en todo caso, a que la creciente toma de conciencia sobre la necesidad de considerar en toda su complejidad los motivos del comportamiento de los sujetos económicos, llevará a una influencia mucho mayor de la llamada *behavioral economics*; esta corriente, tan asociada a los nombres de Daniel Kahneman y Amos Tversky, propone avanzar en la relación entre economía y psicología. Los problemas en este punto son dos: que son pocos los economistas que ahora mismo saben realmente de esos asuntos; y que —y en este aspecto sí tienen razón los defensores de la REH— los argumentos teóricos que aparezcan en este ámbito serán más realistas, desde luego, pero al menos durante una buena temporada, escasamente susceptibles de tratamiento empírico.

Y, en tercer lugar, está la cuestión más controvertida, la de la existencia de una red de intereses que tiende a favorecer las redes de investigación en las líneas hasta ahora dominantes. Nos referimos ahora al interés y a la capacidad de presión sobre la propia academia de sectores de poder económico y, sobre todo financiero. Porque es evidente que un sistema de ideas que proporcionaba sólida legitimación intelectual a la imagen de eficiencia plena y omnisciencia de los mercados y al dogma de Estado mínimo no era precisamente mal vista por la comunidad financiera. Así lo han denunciado reiteradamente autores como Krugman, Bhagwati o Simon Johnson, un antiguo director de investigación del FMI que ha revelado algunos mecanismos por los que la investigación de ciertos organismos, entre ellos aquél en el que el mismo fue alto responsable, se orientaba a favor de determinados argumentos y conclusiones (Johnson, 2009).

Las razones que se han explicado en los párrafos anteriores apuntan a que, ocurra lo que ocurra, es segura la supervivencia de algunas de las teorías anteriores durante un largo periodo, tal vez no como argumentos ampliamente aceptados, pero sí al menos como “teorías zombis”. No debiera ello extrañarnos, pues algo parecido ocurrió siempre en la historia del pensamiento económico: tras los virajes en los paradigmas aceptados lo común fue la pervivencia de núcleos bien establecidos que seguían manteniendo el orden de ideas anterior (quizá la única excepción relevante fue el avasallador dominio del keynesianismo en las décadas centrales del siglo XX).

Pero también hay algunos importantes factores que apuntan a la posibilidad de una efectiva revolución científica en economía, entre las que destacan los tres siguientes. El primero lo extraemos de la propia historia del pensamiento económico: todas las grandes crisis económicas del pasado trajeron consigo transformaciones —en ocasiones, auténticos virajes— en el sistema establecido de ideas. Así ocurrió ya en los años setenta de siglo XIX, que vieron el nacimiento del marginalismo. Y aún más claramente, la Gran depresión de los años treinta coincidió con el advenimiento del keynesianismo, cuya etapa de hegemonía —el llamado *consenso keynesiano*— sucumbió a la crisis del modelo económico a lo largo de los años setenta, lo que permitió la llegada y gran influencia de los argumentos y teorías del nuevo liberalismo económico (Blaug, 1997). Ciertamente, no hay razón para pensar que ahora será diferente.

El segundo motivo para creer en una posibilidad muy real de crisis científica es de carácter material: el hecho radicalmente nuevo de los *blogs*, las páginas *web* de economistas destacados, la difusión inmediata de artículos de persuasión publicados en revistas o periódicos de medio mundo ha creado una situación inédita de gran rapidez en la difusión de nuevas ideas; todo ello ha contribuido a aumentar las posibilidades del fenómeno en sí mismo, al extender la conciencia de que un importante cambio de paradigma está en marcha. Si antes hemos hablado del problema que para el cambio de paradigma representan los costes hundidos en formación y carrera profesional, ahora apreciamos, en sentido opuesto, la notable reducción de los costes de información del cambio. Estaríamos, por tanto, ante una cierta paradoja: la gran revolución informacional que está en la base de la extraordinaria ampliación de la innovación financiera durante las décadas de expansión, y proporcionó verosimilitud a supuestos como el de expectativas racionales, podría favorecer decisivamente ahora las tendencias hacia un cambio teórico en sentido opuesto.

La tercera razón es la que más interesa destacar en la línea general de argumentación que en este trabajo se mantiene: si entendemos la generación de ideas económicas como un simple ejercicio de solipsismo, algo que en realidad solamente puede llegar a interesar a un grupo de académicos que leen revistas *top* y asisten a seminarios sofisticados, entonces el asunto posiblemente no merece que se le otorgue demasiado tiempo y esfuerzo. Pero si, por el contrario, asumimos que se trata de ideas que no solamente tratan acerca de la interacción social, sino que en mayor o menor grado acabarán por afectar a esta (y por tanto a la vida concreta de individuos y sociedades), entonces la cuestión se vuelve de obvio interés general. Es decir, hablamos de ideas susceptibles, bien de convertirse directamente en políticas, o bien de incidir sobre los procesos institucionales de su formación.

4. Poder político de las ideas económicas

En las décadas previas a la crisis, la influencia sobre el espacio político-económico del sistema de ideas de la nueva macroeconomía clásica ha sido de primera magnitud. En un artículo muy revelador (ya desde su título: *Modern Macroeconomics in Practice: How Theory is Shaping Policy*) dos relevantes partidarios de esa corriente dejaron escrito:



“A lo largo de las tres últimas décadas, la teoría y la práctica macroeconómicas han cambiado significativamente, y para bien [...]. Estos avances no quedaron restringidos a la torre de marfil [...]. Ejemplos de los efectos de la teoría sobre la práctica de la política incluye el aumento de la independencia de los bancos centrales, la adopción de objetivos de inflación y otras reglas para guiar la política monetaria, el creciente peso de impuestos sobre el consumo frente a impuestos sobre la renta, y la conciencia creciente de los costes de las políticas que distorsionan los mercados de trabajo” (Chari y Kehoe, 2006).

En efecto, la mentalidad de los banqueros centrales y numerosos ministros o secretarios del Tesoro, al igual que ocurría entre sus amplios y sofisticados equipos de analistas, estuvo durante años intensamente penetrada por las ideas de ultrarracionalidad y eficiencia natural de los mercados. Si se compara la frase ya citada de Lucas con otra de Gordon Brown, expresada cuando era ministro del Tesoro (“la era del auge y de la crisis ha pasado”), se advertirá de inmediato que compartían muchos cromosomas intelectuales. Pero es sin duda la figura de Alan Greenspan, su práctica política y su influencia social durante tantos años, las que encarnan de un modo más fácilmente reconocible esa visión (lo que se puede predicar también, en gran medida, de Ben Bernanke antes de septiembre de 2008).

Como paso intermedio, la REH y EMH fueron determinantes para la constitución de una nueva teoría de la política económica, absolutamente centrada en la idea de credibilidad, cuya idea central se resume en la definición de la política óptima como aquella que permite obtener ganancias de credibilidad ante los mercados; una teoría que ha proporcionado una importante justificación argumental para determinados regímenes institucionales de la política económica; como por ejemplo, la opción de reglas frente a políticas discrecionales.

En cuanto a la percepción que el público en general haya podido tener de todo eso, hay indicios más que razonables para afirmar que la pretensión de ultrarracionalidad económica no sólo fue asimilada por los *policy makers*, sino también por una parte significativa de la sociedad en su conjunto (Shiller, 2005). De hecho, las expectativas racionales han formado parte de un fenómeno intelectual muy característico de los últimos lustros, consistente en atribuir grandes dosis de racionalidad a la decisión de los sujetos colectivos (tal vez como consecuencia de la ilusión creada de acceso infinito, y a coste muy reducido, a la información). Ejemplo muy destacado es el libro de James Surowiecki (2004), un gran éxito internacional del pensamiento contemporáneo, que utilizando razonamientos de psicología y computación, desde su propio título destaca la noción de “sabiduría de las multitudes”, con la idea básica de que “la inteligencia de una multitud humana” puede superar a la de cualquier experto a la hora de enfrentarse a problemas de cognición, coordinación y cooperación.

En todo caso, en la percepción social de la figura del economista durante toda esa época —encarnada, como hemos dicho, en Greenspan de un modo ejemplar— probablemente había mucho de mago, una figura lejana, conocedora de extraños arcanos, pero al final extrañamente útil; en último término, y a pesar de su arrogancia, alguien claramente beneficioso para la organización de la vida social y el progreso.

Sin embargo, a lo largo de los dos últimos años se ha hecho evidente el inmenso error de haber llegado a creer que la era de la volatilidad agregada había concluido, creencia que trajo consigo un desmesurado optimismo sobre las posibilidades de enriquecimiento continuo en los mercados bursátiles e inmobiliarios (Acemoglu, 2009). En muy poco tiempo, ante la opinión pública los economistas, o a una parte de ellos, se convirtieron en auténticos *bubble-makers* (en expresión brillante de Whalter, 2009).

En el espacio político el cambio de escenario se ha producido aun de una manera más brusca. A finales de 2008 ya era evidente para todos que los mercados financieros no se ajustaban de un modo natural a posiciones eficientes (y mucho más todavía que los precios de mercado estaban muy lejos de recoger toda la información relevante); y en ese momento continuar hablando de omnisciencia de los mercados ya no sonaba solamente como ridículo, sino casi también como insultante. Pero además, los políticos pronto advirtieron que seguir aplicando políticas que se derivaban linealmente de aquel sistema de ideas resultaba suicida en las nuevas circunstancias. Nadie lo explicó mejor que Paul Krugman en su ya famosa columna de septiembre de 2009: “Los peligros se crean cuando los reguladores no creen en la regulación”. En esa creencia –es decir, en el tránsito desde el mundo abstracto de la teoría a la realidad de la política– estaba el núcleo del problema creado.

De manera que en el afán de hallar soluciones de urgencia comenzó una denodada búsqueda de los viejos y olvidados manuales keynesianos por los desvanes de los ministerios económicos; aquí encontramos otra de las claves de lo ocurrido: el neoplatonismo de la visión anterior obligó a buscar en el vacío y a improvisar radicalmente soluciones para afrontar la solución de problemas que estaban ocultos y que la crisis puso dramáticamente de manifiesto. El punto crucial de viraje en lo que respecta a este plano de la percepción política de las ideas económicas, fue el reconocimiento solemne que el *policy maker* por excelencia, Alan Greenspan, hizo de sus graves errores de percepción ante el congreso norteamericano en octubre de 2008. Con ello, todo un mundo de certezas, de confianza, de creencia en la plena racionalidad y los ajustes maravillosos de una máquina llamada mercados financieros, se había desmoronado.

5. Conclusión

La gran crisis financiera ha supuesto la evidencia de un fallo sistémico en las estructuras establecidas del conocimiento económico, lo que trae consigo la posibilidad de un proceso profundo, schumpeteriano, de *destrucción creativa*. Estamos, ciertamente, ante una oportunidad crítica de renovación profunda de la teoría macroeconómica, a una escala que solamente se da en circunstancias excepcionales. Sin embargo, hemos explicado que en el juego de fuerzas que mueven la dinámica de la crisis teórica, no todas juegan a favor de un gran cambio de paradigma. De forma que, a pesar de algunos síntomas claros, no es posible afirmar categóricamente



amente que este está en marcha y sea irreversible. Pero, en todo caso, si hemos constatado que por lo que hace a las ideas que en mayor medida repercuten en la formación de políticas económicas, un cambio significativo resultará difícil de evitar.

Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, D. (2009): “The crisis of 2008: structural lessons for and from economics”, CEPR *Policy Insight* 28.
- AKERLOF, G. y STIGLITZ, J. E. (2009): “Dejad que florezcan cien teorías”, Project Syndicate, noviembre.
- AKERLOF, G.A. y R.J. SHILLER (2009): *Animal Spirits*. Princeton University Press.
- BERLIN, I (1991). *The Crooked Timber of Humanity: Chapters of the History of Ideas*. Nueva York, Knopf [hay versión española en Península, 2002].
- BESLEY, T. *et al.* (2009): *Letter to Her Majesty the Queen* (Julio).
- BLANCHARD, O. (2009): «L’Etat Actuel de la Macroeconomie», *Revue Francaise d’Economie*, 24, pp. 3-40.
- BLAUG, M. (1997): *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge University Press [5ª edición].
- BUITER, W. (2009): “The unfortunate uselessness of most ‘state of the art’ academic monetary economics”; *Financial Times*, 3 de marzo.
- CASSIDY, J. (2010): “After the Blowup”; *The New Yorker*, 11 de enero.
- COCHRANE, J. (2009): “Response to Paul Krugman”, *Modeled Behaviour*.
- COLANDER, D. (2009): *How Economists Got It Wrong: A Nuanced Account*. Middlebury College Economics Discussion Paper 09-09.
- COLANDER, D. *et al.* (2009): *The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics*. Discussion Paper, Departamento de Economía de la Universidad de Copenhague.
- CUKIERMAN, A. (2009a): “The Great Depression, the Current Crisis and Old versus New Keynesian Thinking”; *Symposium on Perspectives on Keynesian Economics*, Universidad Ben Gurion.

- CHARI, V. V. y KEHOE, P. J. (2006): “Modern Macroeconomics in Practice: How Theory Is Shaping Policy”; *Journal of Economic Perspectives*, 20; 4, pp. 3-28.
- DE GRAUWE, P. (2009): “What’s Wrong with Modern Macroeconomics. Top-down versus Bottom-up macroeconomics”. DG ECFIN Annual Research Conference, Bruselas.
- ELSTER, J. (2009): “Excessive Ambitions”; en *Capitalism and Society*, 4, 2, 1.
- FRYDMAN, R. y M.D. GOLDBERG (2008): “Macroeconomic Theory for a World of Imperfect Knowledge”, *Capitalism and Society*, 3, 3, 1, Berkeley.
- HAYEK, F. A. (1945): “The Use of Knowledge in Society”; en *American Economic Review*, XXXV, 4.
- HIRSCHMAN, A. O. (1991): *The Rhetoric of Reaction*, Harvard University Press, Cambridge-Mass [hay versión española en Fondo de Cultura Económica].
- HODGSON, G. M. (2009): “The great crash of 2008 and the reform of economics”; en *Cambridge Journal of Economics*, 33; pp. 1205-1221.
- JOHNSON, S. (2009a): “The Quiet Coup”; en *The Atlantic* (mayo).
- JOHNSON, S. (2009b): “The Economic Crisis and the Crisis in Economics”; en *Peterson Institute for International Economics* (junio).
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. (1979): “Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk”; en *Econometrica*, vol. 47, pp. 263-291.
- KALETSKY, A. (2009): “Goodbye, homo economicus”; en *Prospect* (abril).
- KATES, S., ed. (2010): *Macroeconomic Theory and Its Failings*. Edward Elgar, Cheltenham.
- KINDLEBERGER, C. P (1989): *Manias, Panics, and Crashes*. Nueva York, Basic Books [hay versión española en Ariel, 1991].
- KIRMAN, A. (2009): “Economic theory and the crisis”; en *Voxeu* (noviembre).
- KRUGMAN, P. (2009): “How Did Economists Get It So Wrong?”; en *The New York Times*, 2 de septiembre.
- LUCAS, R. E. (2003): “Macroeconomic Priorities”; *Presidential Address of the American Economic Association*.



- LUX, T. y WESTERHOFF, F. (2009): “Economic crisis”; en *Nature Physics*, 5, 2-3.
- MARGLIN, S. A. (2008): *The Dismal Science. How Thinking Like an Economist Undermines Community*. Harvard University Press, Cambridge-Mass.
- MCCLOSKEY, D. N. (1996): *The Vices of Economists. The Virtues of the Bourgeoisie*, Amsterdam University Press.
- MINSKY, H. P. (1986): *Stabilizing an Unstable Economy*. Yale University Press [hay versión española en Fondo de Cultura Económica].
- MIROWSKI, P. (2002): *Machine dream. Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge University Press.
- MULLIGAN, C. B. (2009): “Is Macroeconomics Off Track?”; en *The Economists Voice* (noviembre).
- PHELPS, E. S. (2009): “Refounding Capitalism”; en *Capitalism and Society*, 4, 3, 2.
- POSNER, R. (2009a): *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into Depression*. Harvard University Press, Cambridge-Mass.
- POSNER, R. (2009b): “How I Became a Keynesian”; en *The New Republic*, 23 de septiembre.
- SEN, A. (2009): “Capitalism Beyond the Crisis”; en *The New York Review of Books* (marzo).
- SHILLER, R. J. (2005): *Irrational Exuberance*. Princeton University Press [2ª edición].
- SHILLER, R. J. (2009): *Reinventar la economía*. Project Syndicate (diciembre).
- SKIDELSKY, R. (2009): *Keynes, the Return of the Master*. Penguin Books, Allan Lane [hay versión española en Crítica, 2009].
- SOLOW, R. (2008): “Comments on Chari and Kehoe, 2006”; en *Journal of Economic Perspectives*, 22, 1; pp. 243-249.
- SOLOW, R. (2009): “Dumb and Dumber in Macroeconomics”; en *The Economists Voice*.
- STIGLITZ, J. (2010): *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. Nueva York, Barnes and Noble.
- SUROWIECKI, J. (2005): *The Wisdom of Crowds*. Nueva York, Anchor Books.



- TALEB, N. N. (2007): *The Black Swan*. Nueva York, Random House [hay versión española en Paidós, 2008].
- THE ECONOMIST (2009): “The other-worldly philosophers” (16 de Julio).
- WALTHER, H. (2009): “Economic Policy after the crash”; en *Intervention*, 6, 2.
- WICKENS, M. (2009): “What’s Wrong with Modern Macroeconomics? Why its Critics Have Missed the Point”; *DG ECFIN Annual Research Conference*, Bruselas.
- ZILIAK, S. T. y MCCLOSKEY, D. N. (2007): *The Cult of Statistical Significance*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.