

LA HERENCIA QUE RECIBE EL AÑO 2000 DE LOS INVESTIGADORES ECONÓMICOS MÁS DESTACADOS DEL SIGLO ACTUAL

Por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. Fabián Estapé Rodríguez *

CONSENSO Y DISENSO ENTRE ECONOMÍAS Y ECONOMISTAS

El deseo de alcanzar unas teorías económicas con un estatuto científico tan claro que deban ser aceptadas por cualquier profesional, con independencia de su ideología, continúa siendo un sueño. Cuando esta aceptación se ha conseguido en algunos casos, se han abierto disensos a la hora de recomendar medidas de política económica, aun partiendo de la misma teoría explicativa de la realidad. De esta manera, la esperanza de Schumpeter (1954) de que el componente o el acicate ideológico tendiera a desaparecer no se ha confirmado totalmente, como tampoco lo ha hecho la de Friedman (1953) de que muchas de las querellas se esfumarían por la confrontación con los hechos. La advertencia de John Maynard Keynes de que la bata blanca del economista tiende a parecerse más a la del dentista que a la del científico parece haber sido sensata (Keynes, 1972, vol. IX). El deseo de alcanzar un estatuto parecido al de las ciencias naturales solamente ha sido colmado en parte. Así es difícil aceptar, cuarenta años más tarde, en toda su latitud la afirmación de Popper (1961) de que el resto de ciencias sociales estaban buscando su Galileo Galilei, mientras que la economía política había ya conocido su revolución newtoniana. La afirmación de otro gran metodólogo, Kuhn (1970), de que la eco-

* Sesión del día 16 de noviembre de 1999.

nomía había alcanzado una madurez mayor y una situación más coherente y de consenso que el resto de ciencias sociales puede ser mantenida si es entendida en sus limitados términos. Términos limitados que en parte provienen de dos dificultades y grandezas de gran grosor que tienen las ciencias sociales en relación con las físicas o naturales: 1) la experimentación es más limitada y, en una parte considerable, exclusivamente histórica, y 2) los individuos, y las comunidades que forman, están sometidos a las variaciones psicológicas y de libre elección que los hacen, con frecuencia, inesperados. La misma figura poliédrica de Keynes es bien significativa (Hutchison, 1977: 48). Una complejidad, de naturaleza específicamente social, que se concreta en una ineptitud para rechazar superior a la de retener elementos científicos. De ello resulta un creciente número de hipótesis que se van acumulando, mientras que el número de refutaciones aceptadas es mucho más reducido. Ante posiciones alternativas, es imposible o difícil arbitrar, puesto que «ningún criterio definitivo permite cerrar el debate» (Klamer et al., 1988).

Las dos corrientes centrales del monetarismo y del keynesianismo han vivido etapas, para referirse a un ejemplo relevante, en las que parecía haber un proceso notorio de convergencia teórica entre ellas. Así lo expresó Franco Modigliani en su discurso ante la American Economic Association: «en realidad, no existen divergencias analíticas serias entre los principales monetaristas y los principales no monetaristas» (Modigliani, 1977: 1). Añadió que si Friedman se había ya declarado keynesiano, se le podía considerar a él mismo como monetarista. Ahora bien, si un Don Pantinkin había intentado avanzar hacia esta convergencia, Friedman más bien ya apuntaba en otra dirección: «en verdad, puedo afirmar, como lo han hecho tantos otros, puesto que no se puede probar lo contrario, que si Keynes viviese hoy en día, estaría sin duda en la vanguardia de la contrarrevolución» (Friedman, 1970: 8). Dejando al margen la peculiar interpretación histórica implícita, Friedman creía más en la rectificación keynesiana que en la confluencia entre monetaristas y keynesianos. Si continuamos con la línea de la síntesis neoclásica-keynesiana apuntada por el citado economista italo-americano, debe subrayarse que él mismo piensa que la línea de confluencia no se traslada al terreno de la política económica: «en realidad, el trazo distintivo de la escuela monetarista y el verdadero sujeto de desacuerdo con los no monetaristas no es en modo alguno el monetarismo, sino más bien el papel que se debería probablemente asignar a las políticas de estabilización. Los no monetaristas aceptan lo que considero el principal mensaje de orden práctico de la *Teoría General*, una economía de empresa privada..., tiene *necesidad* de ser estabilizada, *puede* ser estabilizada y, por tanto, *debería* ser estabilizada por políticas monetarias y fiscales apropiadas. Por el contrario, los monetaristas consideran que no hay necesidad seria de estabilizar la economía, incluso, si fuera necesario,... el gobierno no debería verse confiar el poder necesi-

rio para poner en práctica las políticas de estabilización» (Modigliani, 1977: 1). Algún sintético neoclásico de gran rigor, como John Hicks, nunca fue tan lejos en su confianza en la convergencia teórica; aunque se diera en él un alejamiento de la síntesis neoclásica de la que había sido iniciador.

La dureza de la polémica de finales de los años setenta e inicios de los ochenta derrumbó no solamente la esperanza de la convergencia teórica, sino la de la política. Desde la vertiente keynesiana surgió, en los inicios de los años noventa, el impulso de dotarse de fundamentación microeconómica. La «nueva economía keynesiana» resultante pretendió sobrepasar la confrontación entre el anterior keynesianismo y el monetario. Quienes en 1991, y de una manera inesperada, encabezaron esta corriente hacían explícita esta voluntad integradora: «Un economista puede ser un monetarista, puesto que cree que las fluctuaciones en la oferta monetaria constituyen la principal fuente de las fluctuaciones de la demanda global, y un keynesiano de nuevo tipo, puesto que cree que las imperfecciones microeconómicas conducen a las rigideces macroeconómicas de los precios. De hecho, al igual que los monetaristas creen que las fluctuaciones en la oferta monetaria tienen efectos reales, pero acostumbran a dejar inexplicadas las rigideces de precios, una parte importante de la nueva economía keynesiana podría también ser llamada nueva economía monetarista» (Mankiw y Romer, 1991, vol. I: 3). En el plano de la política aplicada, se podía deducir de este planteamiento que los «nuevos keynesianos» compartían las reticencias de los monetaristas en relación con las medidas estabilizadoras. Sin embargo, la mayor parte de los nuevos keynesianos consideran que la estabilidad y el equilibrio no son alcanzados automáticamente, por lo que son necesarias intervenciones. Desde los «nuevos economistas clásicos» se ha subvalorado el que «el retorno de los keynesianos haya tenido que ver con nuevas pruebas empíricas o con indicaciones sobre teoría que funcionen mejor». O aún más claramente que, contra lo expresado por otro nuevo keynesiano, Olivier Blanchard, no existe ningún consenso según uno de los nuevos clásicos más conocidos (Barro, 1994).

Existen pocos estudios, y casi exclusivamente en el mundo anglosajón, sobre qué piensan los economistas (Kearl y otros, 1979, y Alston y otros, 1992). Debido a estas debilidades, tenemos pocas bases para conocer cómo se modifican las posiciones a lo largo del tiempo, y aún menos sobre los consensos y los disensos en distintos territorios. El primer estudio aludido afirma que existe mayor concordancia en las teorías microeconómicas que en las macroeconómicas, y es mayor el consenso en las afirmaciones positivas, o explicaciones, que en las afirmaciones normativas, o *recomendaciones*. Estas conclusiones eran compatibles con la aseveración de que no existe un desacuerdo general entre los economistas, contra una

impresión muy amplia existente entre los no economistas. El estudio de trece años más tarde confirma las tres principales conclusiones ya señaladas para los economistas americanos. Ahora se añade una alta correlación entre la edad de los economistas y las teorías dominantes en la época de su formación. En términos generales, se puede afirmar que existe a lo largo de este período una disminución de la importancia de la oferta monetaria como principal objetivo, que es compensada por el aumento de la repercusión del tipo de interés. Una norma estable de crecimiento de la masa monetaria continúa despertando amplia oposición, Un desacuerdo general existe sobre el tira y afloja entre inflación y paro.

Estudios del mismo estilo para Gran Bretaña indican que las diferencias entre economistas son menores que las existentes entre políticos con opiniones económicas, pese a pertenecer solamente a tres partidos diferentes. Demostración sobre el alto consenso dentro del universo de los economistas son los siguientes porcentajes de aprobación: la limitación de alquileres reduce la cantidad y calidad de viviendas (93%), tipos de cambios fluctuantes son eficaces (90%), una política fiscal activa produce reactivación en situación de paro (90%), el objetivo de un presupuesto equilibrado es a lo largo del ciclo y no de año en año (85%), un gran déficit presupuestario es negativo (83%), el sistema de asistencia social debe acercarse a un impuesto negativo sobre la renta (79%) y los impuestos sobre la contaminación son mejores que la fijación de límites máximos de contaminación (78%). Los economistas tienen una gran preocupación respecto a la distribución de la renta y una inclinación también relativamente mayor en favor del mecanismo de los precios. El primer estudio existente de Brittan (1973) revelaba una débil penetración del monetarismo y una fuerte prevalencia keynesiana, lo que permanecía en fechas más recientes (Ricketts y Shoesmith, 1990). La teoría de las «anticipaciones racionales» también tuvo poco eco. Diferencias importantes entre economistas estadounidenses y británicos son: una mayor propensión en la Isla a pensar en la utilidad del control de precios y salarios para frenar la inflación y en la utilización de esta última para atacar el paro. Un estudio territorialmente más amplio (Frey y otros, 1984) muestra que los economistas estadounidenses, británicos y alemanes son más favorables al mercado y a la competencia, y los austriacos y franceses lo son más a las intervenciones gubernamentales. Más adelante haremos referencia a los economistas españoles.

Un caso especial y positivo, que ha tenido lugar durante la última década del siglo, es la aparición y la consolidación de una cultura de estabilidad. En otras palabras, nos referimos a la aceptación creciente de la estabilidad, al menos, de los precios y, en consecuencia, de los tipos de interés. Elemento crucial para la formulación de este nuevo consenso ha sido la experiencia formulada a partir de las

actitudes de las grandes instituciones económicas internacionales que tienen su sede en la capital de los Estados Unidos. Por esta razón, la cultura de la estabilidad es conocida como el «consenso de Washington». Su formulador ha sido Williamson (1990 y 1993). Este consenso no ha emergido de las aulas universitarias o de los centros de investigación, sino de la práctica político-económica en América Latina. Aunque algunos han interpretado este consenso como una actitud neoconservadora, John Williamson lo ha considerado como «un intento de sintetizar el núcleo común de los economistas serios». De acuerdo con esta actitud, se puede afirmar que el consenso en favor de la estabilidad ha ido penetrando en todos los partidos democráticos de países muy diversos. Subrayemos nuevamente el que tal cultura es una consecuencia derivada de la práctica, y no de la teoría. Sin embargo, se le puede objetar que es un consenso sustentado por economistas con experiencia práctica, pero que es bastante difícil extenderlo a los políticos, que, como hemos indicado, acostumbran a tener mayores discrepancias sobre la política económica. Por otro lado, no hay que caer en la ingenuidad de ignorar, aun en el caso de que dicho consenso fuera perfecto, que las lecciones de la historia con frecuencia son olvidadas, cuando no desechadas.

La cultura de la estabilidad en los dos primeros trabajos de Williamson incluye los siguientes diez puntos: 1) disciplina presupuestaria; 2) cambios en las prioridades del gasto público desde las áreas menos productivas a educación, sanidad e infraestructuras; 3) reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles muy amplias y tipos marginales reducidos; 4) liberalización financiera, especialmente en lo que se refiere a los tipos de interés; 5) tipos de cambio flexibles y competitivos; 6) liberalización comercial; 7) apertura hacia la inversión extranjera directa; 8) política de privatizaciones; 9) política desreguladora, y 10) derechos de propiedad claramente establecidos. Posteriormente, el consenso se ha simplificado y se han determinado cuatro elementos fundamentales: 1) estabilidad macroeconómica, con lo que se crea un clima favorable para el ahorro y la inversión; 2) competencia interna y externa; 3) un Estado que se preocupe del capital humano: si en el inicio de la década se colocaba a la sanidad antes que a la educación, al final de la década se ha invertido el orden, así como se ha incorporado el papel de las infraestructuras de todo tipo de comunicación como fomento del beneficio privado (tesis de David Aschauer), y 4) que los tres elementos anteriores deben ser aplicados simultáneamente (Fernández Ordóñez, 1994).

Para el caso español, Antonio Argadoña ha realizado un análisis sobre la evolución de la «cultura de la estabilidad» en España durante las últimas seis décadas. No coloca al proceso de una manera continua y, en nuestra interpretación, señala tres períodos, no muy extensos, dentro de una talante estabilizador. El pri-

mero sería el que tendría como origen el Plan de Estabilización y Liberalización de 1959 impulsado por Joan Sardá Dexeus, que vio perder rigor en su aplicación durante los años del desarrollo (1962-1973). Los pactos de la Moncloa de 1977 significaron una actitud, comprometida más tarde, favorable a la cultura de la estabilidad, por lo que juegan parecido papel a lo acontecido entre 1982 y 1988, cuando se volvió a producir una apuesta en el mismo sentido que se difuminó entre 1988 y 1993. El cambio de la dirección de la política económica en 1993 no ha tenido interrupción hasta ahora. Dado que en estos años ha habido un cambio de signo político en el gobierno, podríamos estar ante el caso que demuestra que el «consenso de Washington» tiene un carácter políticamente transversal y cruza las fronteras de los partidos. De ello podríamos deducir un balance optimista, lo que estaría apoyado por el establecimiento de la unidad monetaria europea, con los condicionantes que ello supone. Sin embargo, algún observador que no tuviese los glóbulos rojos que Montesquieu atribuía a los optimistas podría subrayar que la experiencia española de las últimas seis décadas muestra la alternancia entre períodos de cultura y de incultura de la estabilidad (Argandoña, 1999).

CORRIENTES INQUIETANTES EN LA ECONOMÍA DE FIN DE SIGLO

La evolución de la economía en los últimos lustros ha producido algunas inquietudes de cierto calado. Para poder dar una visión de estas zozobras, puede ser un buen sistema el de acumular algunos hechos recientes y de diversa naturaleza. El primero de ellos es la disconformidad de Kenneth Arrow con que de su modelo teórico del equilibrio general se hubiera desprendido la base para la política más radicalmente neoliberal (Roll, 1992: 394). De esta manera, el mismo economista que había formalizado la generalización del equilibrio general disentía de que pudiese desprenderse de ésta mecánicamente una política económica neoliberal, y con ello planteaba la dicotomía entre dos planos de la doctrina económica que se expresaban, anteriormente, como íntimamente unidos. La falta de correspondencia conducía a Arrow a un desgajamiento ético personal. No en vano su alineamiento político ha sido tradicionalmente liberal, en el sentido norteamericano, y, como tal, fue miembro del comité de asesores económicos de John F. Kennedy, lo que no le pareció contradictorio con su hallazgo de las condiciones matemáticas necesarias para que un sistema con equilibrio general tenga una solución única y económicamente significativa.

Un segundo hecho es el revelado por una aguda nota del actual Secretario de Estado estadounidense y destacado economista, Lawrence Summers, sobre las incongruencias que alcanzan algunas orientaciones del pensamiento económi-

co contemporáneo: «el cálculo del coste de una polución peligrosa para la salud depende de los beneficios absorbidos por el aumento de la morbilidad y de la mortalidad. Desde este punto de vista, la lógica económica que quiere que las masas de desechos tóxicos sean vertidos allá donde los salarios sean los más bajos será imparable» (Summers, 1992).

Un tercer hecho es el que hace referencia a la constitución del primer comité de asesores económicos por parte de William Jefferson Clinton. Su composición, sin el que fue su presidente, Robert M. Solow, era paritaria entre economistas de formación y abogados o ingenieros. Más claramente, juristas especializados en relaciones industriales e ingenieros conocedores de la realidad económica estaban más preparados que economistas formados en teorías poco o nada relevantes y sin una idea orientada hacia la búsqueda de mejorar las situaciones existentes. Sin duda, el que por primera vez hubiera no economistas, y además en un número que alcanzaba el 50%, produjo una conmoción sobre la pedagogía adoptada. Fue fácil recordar que dos años antes (Klamer y Collander, 1990) se había publicado un libro donde se reflejaba la falta de interés por la economía y por la lectura de libros económicos entre los estudiantes de economía. Una falta de interés que se había traducido en el predominio de la publicación de textos universitarios y en una baja notoria en la de textos económicos no pedagógicos. Los estudiantes de economía identificaban su futuro profesional con la econometría y con la matemática aplicada, y mostraban desconocimiento sobre la realidad económica. El impacto de este estudio motivó que la American Economic Association (1991) encargara a una comisión formada por economistas de gran altura un informe del que era conclusión principal el que la enseñanza que se imparte se preocupa cada vez más por la técnica formal y excluye el estudio de problemas y temas que se dan en la realidad. Incluso los llamados «laboratorios económicos» de tipo pedagógico tienen a gala, también en España, el que ninguno de los casos planteados tenga conexión con la realidad. Desde entonces, algunas modificaciones se han introducido en la enseñanza de la economía, aunque algunas tendencias anteriores poco adecuadas perviven. En una línea parecida, el editor general de la principal revista económica británica, *Economic Journal*, hacía un balance de diez años de labor, poco favorable: «muchos de los trabajos entregados no parecen escritos para mejorar los conocimientos sobre economía... Me temo que pocos economistas se preguntan cuáles son los problemas económicos cruciales con que se enfrenta la sociedad» (Hey, 1997: 3). En los mismos inicios de los ochenta, los economistas italianos más destacados hicieron público un manifiesto, por el que se reclamaban de la economía política con preocupaciones sociales, con el talante de Alfred Marshall, y advertían de los peligros de una formalización vacía de contenido (Becattini y otros, 1988).

La preocupación de la que estamos haciéndonos eco tiene especial reflejo en las panorámicas que se establecen sobre la evolución del pensamiento económico contemporáneo. En una de ellas, realizada por un francés y un canadiense quebequés, se termina la reflexión en los mismos términos con lo que se define esta Academia: «Entre muchos de sus fundadores, la economía política ha tenido un pensamiento pluridimensional de dos maneras. De buen inicio, era a la vez pensamiento del mercado y de los procesos productivos, del actor individual y de la sociedad, de la elección racional y del movimiento histórico. Y, al mismo tiempo, era a la vez ensayo de comprensión de los procesos observables, esfuerzo de conceptualización y de formalización, guía para las decisiones del Príncipe y reflexión sobre las finalidades. Disciplina que asumía la triple dimensión humana, social e histórica, era una “ciencia moral y política”» (Beaud y Dostaliér, 1993: 204). Sin embargo, se añade inmediatamente como interrogante «¿Esta tradición, nacida con Petty, Turgot, Smith, Malthus y Ricardo se habrá muerto con Keynes, Frisch, Myrdal, Perroux, Tinbergen y Hayek? Se puede temer que así haya sido».

Contestar este interrogante es algo que debe hacerse con gran sosiego y mayor perspectiva histórica, pero vamos a introducir una primera prueba: la de ver cuántos libros escritos por economistas pueden ser incluidos en una antología de las ciencias sociales en el siglo xx. La *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (Teoría de la evolución económica) (1912) y *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) de Joseph A. Schumpeter, y la *General Theory* (1936) y una selección de los ensayos y biografías de John M. Keynes podrían estar entre las obras indiscutidas. Una obra más reciente sería *The Constitution of Liberty* (1960), de Friedrich August Hayek, y las coetáneas *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (1952) y *The Affluent Society* (1958), de John Kenneth Galbraith. No del todo claro sería incluir alguna obra de Milton Friedman, por el excesivo contenido divulgador de alguna de sus obras (*Capitalism and Freedom*, 1962), o del economista de mediana edad Paul Krugman, pese a ser el único que con un nivel de calidad alcanza cifras considerables de venta. En todo caso, se podría incluir de este último *Peddling Prosperity* (1994). Pese a las voces pesimistas, que hemos subrayado, en el campo de las relaciones entre economía y valores éticos y sociales hay obras destacadas como *The Passions and the Interests* (1977) y *Rhetorics of Reaction* (1991), de Albert O. Hirschman, y *On Ethics and Economics* (1987) de Amartya Sen. Este conjunto de obras puede parecer algo reducido, y discutible como es natural, pero no parece fácilmente ampliable el número para figurar con comodidad en una antología de las ciencias sociales en este siglo. Puede sí indicarse que entre los autores vivientes señalados no hay ninguno por debajo de los ochenta años, con excepción de Sen. Señalemos que autores como Sen o Hirschman han contribuido como pocos a que la sentencia de François Rebelais, pese a amplios argumentos en con-

tra de una parte considerable del actual trabajo de los economistas, sea obviada: «ciencia sin conciencia no es más que ruina del alma».

En el área católica aparecen específicas preocupaciones acerca de esta mayor falta de consideración de los aspectos menos directamente económicos. Así ha sido entendida la falta de atención entre los economistas a la *Centesimus Annus* de Juan Pablo II y, a partir de ella, de una reflexión sobre lo acontecido desde la *Rerum Novarum* (Puel, 1991). Recordemos, como contraste, la gran atención que prestó J.A. Schumpeter a la doctrina social de la Iglesia Católica. Sin embargo, los importantes trabajos realizados sobre la tensión existente entre eficiencia y justicia han conducido a que «la dimensión *política* del discurso económico plantea graves problemas que el economista no puede eludir, cualquiera que sea la solución que ofrezca» (Screpanti y Zamagni, 1993: 387).

Uno de los problemas que en el balance de llegada de final de siglo debe sobresalir, por lo que se refiere al examen del «estado de la cuestión» de la ciencia económica, es el de la formalización y el de la matematización. Una primera observación es la de que si un modelo no se puede matematizar, aunque tenga más potencia explicativa, es preterido en el actual mundo académico. Fabio Ranchetti lo ha explicado con gran claridad al observar que las obras de autores, tan contradictorios en otros puntos, como Keynes y Hayek han sido menos consideradas por el simple hecho de su mayor dificultad de acuerdo con las normas formalizadoras al uso: «La posición predominante de la teoría walrasiana del equilibrio económico general, asumida desde inicios de siglo, y mantenida hasta hoy, fue reconducida por su pretensión de constituir la única teoría científica de los hechos económicos, donde “científica” tiene un significado del todo preciso: es científica una explicación que, empleando el método y el lenguaje, adquiere el rigor de las matemáticas y de la física, ciencias “exactas” por definición» (Napoleoni y Ranchetti, 1990: XI). A esta afirmación, poco discutible, se contraponen que existen «otras orientaciones del pensamiento económico de tan grandísimo interés, y relevancia seguramente superior, tales como si pensamos, para dar dos ejemplos, en el pensamiento de Keynes y en el pensamiento de Hayek [que] no han dado lugar a modelos tan rigurosos desde el punto de vista formal y, por tanto, no han obtenido, en el interior de la comunidad científica, el mismo reconocimiento» (Napoleoni y Ranchetti, 1990: XI-XII). Pensemos que cuando se ha formalizado, a través de la «síntesis neoclásica», a Keynes, se abre otro flanco, puesto que se ha señalado que se construía un modelo «bastardo», en el decir de Joan Robinson, o se le ha «domesticado», en la manera de expresarse de economistas más jóvenes. Expresiones distintas, pero concordantes, hallaríamos al juzgar formalizaciones hayekianas.

El economista que acabamos de presentar como el de más amplia influencia en este final de siglo, Paul Krugman, al que Paul A. Samuelson ha presentado como «la estrella naciente de este siglo y del que viene, y el mundo se abre camino hasta su puerta» (Samuelson, 1990), ha formulado con claridad y con contradicción la situación de una parte mayoritaria de la ciencia económica en este final de siglo: «En un mundo ideal, demostraríamos nuestra inteligencia desarrollando deslumbradoras ideas originales o presentado pruebas definitivas de cómo realmente funciona un economía. Pero la mayoría de nosotros no sabemos hacer eso, al menos no sistemáticamente, por lo que los profesores buscamos métodos más seguros. Y, por lo tanto, las teorías económicas más conocidas entre los profesores tienden a ser las que mejor se prestan a una elaboración ingeniosa sin innovaciones fundamentales... normalmente con etiquetas matemáticas más relevantes» (Krugman, «Introducción», 1994). Pese a esta contundencia, añade o debe añadir a continuación: «y sin embargo, por muy ridículos que parezcan a veces los profesores, su trabajo no es del todo un juego académico». El hijo de Milton Friedman, que considera a su padre como un tibio neoliberal, ha escrito con toda crudeza que la función de producción Coob-Douglas «se usa frecuentemente en teoría económica no porque describa mejor que otras a las empresas reales, sino porque tiene propiedades matemáticas convenientes» (David Friedman, 1992: 239-240).

Ningún balance en este final de siglo sobre la ciencia económica ha subrayado tanto las zonas oscuras como el realizado en un profundo artículo de Mark Blaug. Una toma de posición que ha tenido una amplia resonancia, y para encargarla sirva esta primera cita: «la economía fue tildada hace un siglo como “la ciencia triste”, pero la ciencia triste de ayer era mucho menos triste que la escolástica soporífera de hoy en día» (Blaug, 1999: 20-21). La primera base para este juicio tan negativo, y que, avanzamos, no sustentamos por su excesiva generalidad, es la de que se prescinde de la realidad económica, y por ello parafrasea el título de un conocido musical: «Realidad no, gracias. Somos economistas». El origen de esta falta de realismo lo centra en 1954, con la publicación por Arrow y Debreu sobre la existencia del equilibrio multimercado en una economía descentralizada. Aclara, sin embargo, que existen antecedentes en la obra *La economía de la competencia imperfecta* (1993), de Joan Robinson, y *Valor y capital* (1939), de John Hicks. Sin embargo, el texto de Arrow y Debreu le parece el más decisivo, puesto que, aunque parte de la teoría del equilibrio general de Walras, por su tratamiento tiene más que ver con la lógica matemática que con la economía. Si para Walras la teoría del equilibrio general era una descripción abstracta, pero realista, de un sistema económico de mercado, para dichos autores solamente tiene un valor meramente formal. Es lo que Ronald Coase ha denominado «economía de pizarra», donde se habla de variables económicas, pero sin que tengan correspondencia con la realidad.

En este tipo de modelo, que pasó a ser canónico, la competencia dejó de ser un proceso para ser una operación numérica, sin que se explique cómo se realiza en la práctica. Dicho en palabras de Schumpeter, se ha sustituido la «eficacia dinámica» por la «eficacia estática», en la diferencia que introduce en su famoso *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942). El conocido teorema Lipsey-Lancaster complicó aún más la situación, puesto que cuando una economía no está en un óptimo de primer grado, no es posible distinguir una situación de tercer óptimo de una de segundo óptimo. A su vez, los teoremas fundamentales de la teoría de bienestar tendieron a preocuparse del estado final de la competencia a expensas de pensar en ella como un proceso dinámico. La escuela austríaca liberal ha insistido mucho en esta crítica. Según Blaug, se produce una auténtica adoración del rigor matemático en menoscabo del realismo económico. En este enfoque del equilibrio general, incluso se ha olvidado que los mercados se ajustan en función de las cantidades más que de los precios, —tal como Alfred Marshall sabía muy bien—, lo que Walras pasó por alto.

Con frecuencia, este tipo de críticas son tildadas de exageradas, puesto que, se afirma, la teoría del equilibrio general no tienen más que el valor de una «teoría sombra». Parte de razón formal tienen quienes hacen esta contrarréplica, pero aún es más cierto que se produce una conformación tan radical de los economistas a partir de este enfoque en su etapa formativa que cuando tienen que hablar de economía real continúan aplicando los mismos conceptos, como si fueran teorías perfectamente aplicables a la realidad. Demostración de ello es la inutilidad y el fracaso más absoluto en los consejos que dieron la mayor parte de los economistas para la transición de la economía planificada comunista a una economía de mercado. Leer ahora los textos de hace apenas diez años es terrible, sobre todo si se comparan con los escuálidos, cuando no terribles, resultados. De ello, Blaug deduce una de sus más implacables conclusiones: «éste es el terrible legado de la teoría del equilibrio general y del prestigio concedido al análisis de la competencia de estado final. De hecho, gran parte de la microeconomía moderna se puede describir como un tipo de geografía que consiste enteramente en planos de calles, de ciudades, sin ningún mapa que muestre cómo se llega a una ciudad desde otra o desde el campo» (Blaug, 1999:23). Las críticas concordantes de la escuela austríaca no están desprovistas de razón.

La introducción de la teoría de los juegos la ve como una complicación formal que significa un progreso teórico indudable, pero que no supone un progreso empírico en el momento de predecir cómo funciona la economía en la realidad. Blaug, riguroso metodólogo por otra parte, ve la raíz de estos desajustes en el método positivo propuesto por Milton Friedman (1953), que defendía que los

economistas pueden plantear cualquier hipótesis, por poco realista que sea, siempre y cuando sus teorías den implicaciones verificables. Efectivamente, la propuesta de Friedman puede conducir a notorias separaciones de la realidad. De ahí que se haya originado una polémica en la década final del siglo sobre el concepto de hipótesis, incluso para aquellos que están alejados del enfoque de la «economía positiva». Parece que la siguiente cita explica perfectamente las dos principales posiciones en contraste: «frente a una tradición de la teoría económica que comienza su análisis eligiendo un conjunto de hipótesis sobre la base de posibilidad de formalización y/o su consistencia con la doctrina ya consolidada, se prefiere comenzar aquí presentando una lista de “hechos estilizados” (es decir, regularidades empíricas generales) que precisa explicación teórica. Muchos de estos “hechos estilizados”, y algunos “menos estilizados”, se basan en una amplia corriente de investigaciones empíricas y teóricas iniciadas por grandes economistas como Schumpeter, Kuznets, Gerschenkron y Svenilsson, entre otros, que, sin embargo, ha sido despreciada a menudo por el tipo de análisis reduccionista característico del enfoque económico dominante tras la Segunda Guerra Mundial, especialmente en los países anglosajones» (Dosi, 1991: 168).

Ante esta situación, cuya visión no compartimos en su totalidad, Blaug se pregunta: «¿Y ahora hacia dónde vamos?» Su visión negativa hacia el futuro es pesimista por el grado de aislamiento que se ha producido en la comunidad académica universitaria que, con criterios externos a la relevancia y a la aplicabilidad de los estudios, tiende a situarse en forma aislada. Como muestra de este formalismo, se puede considerar lo que ocurrió con dos de los artículos más innovadores de los últimos años: «Market for lemons», de George Akerlof, fue rechazado tres veces y necesitó cuatro años para ser publicado, y «Computing technologies, increasing returns, and lock-ing by historical events», de Brian Arthur, fue también rechazado tres veces, y tuvo que ser redactado catorce veces, lo que hizo que su publicación tardara seis años. Posteriormente, se ha comprobado que los artículos que fueron rápidamente aceptados no han tenido ninguna repercusión. Ante esto, parece que el criterio fundamental tendría que ser si existen teorías económicas más verdaderas o falsas, o políticas económicas más verdaderas o falsas. La aplicación de estos criterios no debería separar del formalismo, pero sí del formalismo vacío de relevancia y de recomendaciones para mejorar la situación de los ciudadanos.

Este diagnóstico tan desfavorable de Blaug debe considerarse como excesivo, aunque contenga dosis notorias de acierto. No en vano el propio Blaug da cuenta de importantes obras o artículos, como los dos citados, editados durante los últimos años. No verlo así puede significar sobrevalorar, aunque razones haya para ello, lo que constituye la corriente central de la ciencia económica académica, pero,

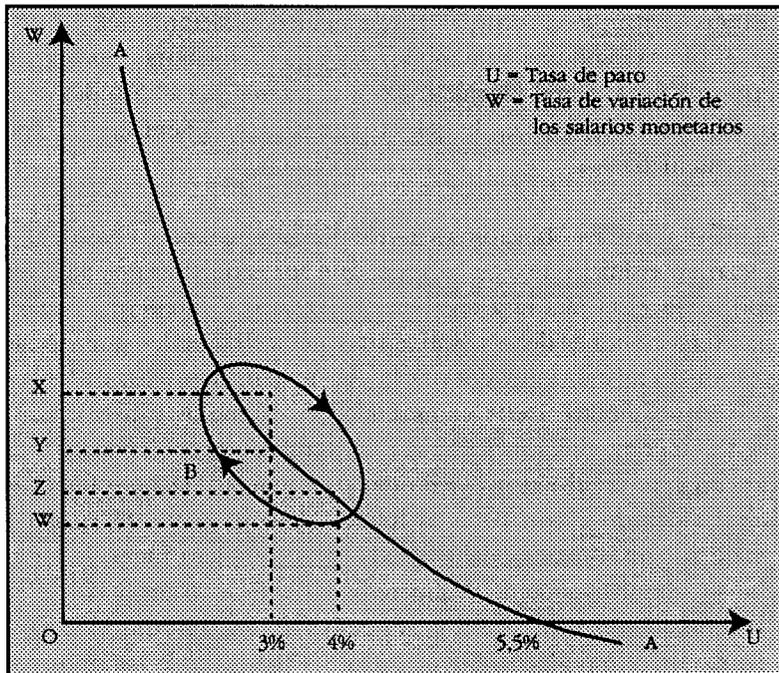
como veremos más adelante, teorías o instrumentos de análisis considerados poco canónicos han tenido, en cambio, una gran capacidad para orientar la política económica. Ello no evita que el recordatorio de algunas posiciones sea útil en este final de siglo y en otras coyunturas temporales. Hay que recordar, en primer lugar, la gran interrogación de Alfred Marshall: «¿Y si el interés por el estudio de la economía consistiese en la esperanza de que la pobreza y la ignorancia puedan ser gradualmente eliminadas?».

Otra referencia obligada es la de Keynes, cuando considera, como lo hemos hecho en el inicio de este balance, que ser economista es algo muy difícil, puesto que se necesita una rara combinación de dotes: «tiene que llegar a mucho en diversas direcciones y debe combinar facultades naturales que no siempre se encuentran en un mismo individuo. Debe ser matemático, historiador, estadista y filósofo (en cierto grado). Debe comprender los símbolos y hablar con palabras corrientes. Debe contemplar lo particular en términos de lo general y tocar lo abstracto y lo concreto en el mismo vuelo del pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con vistas al futuro. Ninguna parte de la naturaleza del hombre y de sus instituciones debe quedar por completo fuera de su consideración. Debe ser simultáneamente desinteresado y utilitario; tan fuera de la realidad y tan incorruptible como un artista y, sin embargo, en algunas ocasiones, tan cerca de la tierra como el político» (Keynes, 1949: XXII). Uno de los principales metodólogos contemporáneos ha escrito que dado que es muy difícil que aparezcan figuras comparables a un Newton, habría que conformarse con reencontrar los componentes históricos, institucionales y psicológicos de nuestro sujeto, que habían sido incorporados con tanta maestría en *La riqueza de las naciones* (Hutchison, 1978: 320).

LA INVENCION, MODIFICACION, REFUTACION Y RESURRECCION DE LA CURVA DE PHILLIPS

Pocos temas de teoría contemporánea tienen tantos matices que puedan ser considerados representativos como los motivados por la curva de Phillips, que plantea la disyuntiva o intercambio a corto plazo entre la inflación y el paro. El primer núcleo de interés proviene de que ha sobrevivido, atrayendo un gran interés, desde 1958 hasta la actualidad. El segundo es que ha ido recibiendo modificaciones sustanciales a lo largo del tiempo. Podemos considerar, asimismo, que no ha funcionado por igual en economías diferentes. Un cuarto punto de interés proviene de que fuera refutada por Milton Friedman antes de que dejara de ser evidente en el campo de la realidad, pero para serlo al cabo de poco tiempo. Una previsión

La «curva de Phillips»



que fue uno de los grandes aciertos del monetarista más reconocido. En último lugar, la curva de Phillips tiene interés por su resurrección en 1996 para tasas de inflación muy bajas y, con una elasticidad muy alta, para las tasas de paro. Vamos a hacer un recorrido, forzosamente breve, por el paisaje de todos estos aspectos.

La curva de Phillips relacionaba, en su primera formulación por parte del economista neozelandés, a la tasa de salario monetaria con la tasa de paro para el caso británico entre 1861 y 1957. De esta relación se deducía que había un estira y afloja entre ambas variables, con lo que, por ejemplo, se podía reducir el paro existente con un aumento de los salarios monetarios (Phillips, 1958). Esta teoría, aplicada a Estados Unidos en el período 1950-1958, tuvo una evidencia empírica menor, aunque positiva (Samuelson y Solow, 1960). Sin embargo, para el período 1960-1968, los resultados tuvieron una correlación mucho más alta. Desde entonces, la curva de Phillips ha sido modificada sustancialmente, al introducirse tres modificaciones y una explicación. La primera modificación es la de haber sustituido la inflación salarial por la inflación de los precios. La segunda es la inclusión de la inflación esperada, debido a los estudios de Friedman y de Phelps, y, por últi-

mo, las perturbaciones de la oferta, lo que se introdujo como consecuencia de las perturbaciones ocasionadas por el precio del petróleo en la década de los setenta. La explicación introducida de una cierta profundidad es la que ha demostrado que se puede derivar de una curva de oferta agregada.

La refutación de Friedman provino de su aseveración de que el acicate de la inflación no podía ser sistemático, porque sería descontado por quienes intervinen en la vida económica antes de que se realizase si se repetía una y otra vez. La vieja teoría de la inflación beneficiosa de David Hume quedaba así desmentida, al menos a largo plazo. El acierto de Friedman fue enunciar su posición con antelación (1968) a que el estancamiento fuera compatible con la inflación. Esta posición de Friedman fue acentuada por los economistas que proponen que el futuro puede ser perfectamente conocido, los más alejados a la teoría de los «instintos animales» de Descartes y de Keynes, al afirmar que la curva de Phillips no solamente pasaría de ser una curva a una recta perpendicular a largo plazo, sino también a corto plazo. Los resultados empíricos en la década de los setenta se alejaron de estas contrapuestas teorías al desplazarse gráficamente el juego de estas variables como una espiral hacia el nordeste. Algunos teóricos, como Paul Krugman, insistieron ya en esta década en que había desaparecido cualquier relación entre inflación y paro.

En esta sorprendente situación, poco reflejada en los manuales por la inercia que mantiene una teoría para ser explicada en la pizarra si no es sustituida por otra, ha aparecido recientemente un trabajo que ha significado lo que podríamos denominar una peculiar resurrección de la curva de Phillips y, al mismo tiempo, de la recta de Friedman. Para tasas de inflación altas o relativamente altas, la recta de Phillips se mantiene viva, es decir, distintas inflaciones coexisten con una misma tasa de paro. En cambio, para inflaciones relativamente bajas, nulas o negativas, el aumento de la tasa de paro es muy elevado, con lo que se dibuja en esta zona una curva exagerada de Phillips (Akerlof y otros, 1996). De esta macroeconomía de la baja inflación se deducía que la búsqueda de una inflación muy baja, nula o negativa, cuando no hay aumentos notorios de la productividad o caídas de los precios de materias primas, puede suponer aumentos intolerables del paro. El caso japonés le daba facilidad de recepción por parte de la opinión pública. El estudio se basaba en un modelo de simulación basado en la evidencia de las fuentes antropológicas, los cambios salariales en más de ciento veinte sectores industriales, los convenios colectivos entre patronos y sindicatos, la evidencia histórica sobre la rigidez salarial y una encuesta telefónica acerca de la concepción del público sobre las modificaciones salariales. El hecho de que la Presidencia de Estados Unidos hiciera suya esta teoría de Akerlof en el Discurso sobre el Estado de la Unión de 1997,

le dio una mayor expansión internacional, apoyada sobre todo por los registros espectaculares del gran país en esta década. Entre nosotros, el Banco de España, en un manual sobre análisis y política monetarios, parece optar por esta posición, menos compartida en el centro de Europa.

No debemos olvidar que en las diferencias entre economistas de distintas sociedades juega un gran papel el recuerdo histórico de las desgracias económicas. Así en Estados Unidos la crisis de 1929 es aún, en la reunión anual de la asociación de sus economistas, el tercer o cuarto tema que atrae más comunicaciones, mientras que esta sensibilidad en Alemania continúa siendo catalizada por el horror a la hiperinflación, que entre sus negativos frutos cuenta con haber sido una de las causas de la aparición de uno de los regímenes más totalitarios de este siglo. Esta visión de la curva de Phillips puede ser un reflejo de cómo es totalmente inadecuado opinar con exageración que los economistas no tratan de los problemas reales. Asimismo, es posible ver cómo una teoría se modifica, es más o menos relevante según la época y según el territorio, y cómo reaparece cuando parecía ya solamente tener vida en la inercia que inevitablemente, parece, nos aflige a los profesores.

EL CRECIMIENTO DE LA CAJA DE LAS HERRAMIENTAS

El mayor historiador de la ciencia económica concede gran importancia para juzgar su evolución a un concepto determinado de teoría económica. Para reproducirlo en sus palabras: «no menos importante es arbitrar otros expedientes mediante los cuales se puedan obtener resultados de la hipótesis como los conceptos, relaciones entre conceptos y métodos para manipular esas relaciones, nada de lo cual es de naturaleza hipotética. La suma total de esos expedientes —sin olvidar los supuestos estratégicamente útiles— constituye propiamente la teoría económica. Según la frase insuperablemente acertada de la señora Robinson, la teoría económica es una caja de herramientas» (Schumpeter, 1954, cap. 2.3). Para establecer un balance de llegada, puede ser útil comprobar si, como sucedió en los momentos álgidos de Marshall y Keynes, se ha ensanchado el número de herramientas existentes y se han «exportado» a otras ciencias sociales. Escojamos algunas de las que han tomado vigor en la parte final del siglo, sin aspirar, naturalmente, a establecer un balance pleno.

Una de las herramientas que más fruto aplicado ha suministrado es la de los «costes de transacción». Definámoslos como aquellos costes en que se incurre en cualquier intercambio de bienes y servicios, y que no son los precios. Estos cos-

tes son particularmente importantes en los mercados donde los bienes comerciados son heterogéneos y complejos (Pearce, ed., 1992). Este concepto tiene su origen en la doctrina de uno de los institucionalistas más destacados (Commons, 1924), pero no fue desarrollado con toda precisión hasta algunos años más tarde (Coase, 1937) al utilizarlo como un argumento para la existencia de la empresa y su dimensión. Efectivamente, «costes de transacción» como los incurridos al informarse de un producto o de la seguridad de pago tienden a ser cero o prácticamente cero en el interior de una unidad productiva. De ahí que esto se pueda distinguir en el teorema de Coase, según el cual las partes privadas, al negociar sin ningún coste sobre la asignación de los recursos, pueden resolver por sí mismas el problema de las externalidades, aunque esto no siempre sea así, y los «costes de transacción» tengan considerable grosor. Estos «costes de transacción» serán aquellos en los que incurren las partes en el proceso de ponerse de acuerdo y de velar su cumplimiento. Los «costes de transacción» (O'Hara, 1999) han sido aplicados a fenómenos de mayor alcance y para que disminuyeran, y fueron eficaces al forzar la evolución de las instituciones feudales hacia las capitalistas (North, 1981). Otro caso en el cual se ha buscado la máxima disminución posible de los costes de transacción ha sido en el establecimiento de redes comerciales basadas en una confianza mutua fundamentada en hechos religiosos, culturales o étnicos. La amplia aceptación de este concepto es un caso en el que no es posible advertir cómo el análisis más ortodoxo se ha abierto al institucional heterodoxo, jugando en todo ello un amplio papel las consideraciones de tipo histórico y jurídico.

Otra herramienta ampliamente divulgada y que ha merecido el juicio de que «es una de las pocas relaciones cuantitativas suficientemente fiables para que los economistas la denominen «ley» sin avergonzarse» (Krugman, 1994: 119) es la que lleva por nombre la de su creador Arthur Okun (Okun, 1962). Según esta ley, se puede medir el producto nacional que se pierde debido a que aumente el paro. Es decir, que se mide el coste económico del paro, que es muy subestimado si solamente se considera su tasa. La diferencia entre la tasa de crecimiento potencial y la tasa de inflación ha recibido, por influencia de la citada relación, el nombre de índice de Okun. Mas si volvemos al núcleo de la citada ley, debemos decir que enuncia que todo aumento del paro en un 1% provoca una bajada del 3%, del producto nacional bruto efectivo. Desde 1962, esta ley ha obtenido evidencia empírica en el caso de Estados Unidos y en algunos países europeos. Desgraciadamente, hasta el momento, aunque está en vías de publicación, no existe ningún estudio para España fuera de una estimación realizada por un organismo internacional para un período muy corto. Podemos aquí avanzar que el grado de verificación para España es también sustancialmente alto. Es fácil resaltar el aire de familia que tiene la ley de Okun con la curva de Phillips, así como la convergencia que ha provocado

entre economistas de distinta orientación que no coinciden en la valoración de la teoría del economista neozelandés.

Un tercer instrumento que ha sido ampliamente aceptado en poco tiempo, y que provenía de un autor «autosubversivo», según el mismo se designa, es el de «salida, voz y lealtad» (Hirschman, 1970). Se trata de un concepto pensado en función de cómo se puede salir de una situación de desorden o de desequilibrio como resultado del mal funcionamiento de las fuerzas que tendrían que asegurar una situación óptima y estable. La «salida» de consumidores o empleados es una señal, para empresas u organizaciones, de un cierto descontento. La «voz» significará la organización posible de descontentos con objeto de obtener las reformas necesarias. Por último, la «lealtad» significará las lentitudes voluntarias para que el equilibrio no se obtenga tan automáticamente (Eatwell *et al.*, 1990). Esta herramienta, aquí levemente explicada, ha tenido una difusión rápida e importante en el conjunto de las ciencias sociales, y ha sido aplicada eficazmente para explicar la caída del muro de Berlín.

Una de las teorías y de los conceptos más debatidos, y por lo tanto aceptados por unos y rechazados por otros, es el de las «expectativas racionales» (anotamos que posiblemente la traducción más adecuada de la palabra inglesa *expectations* sería la de «anticipaciones»). Quienes creen que podemos anticipar al presente de una manera considerablemente perfecta lo que va a acontecer en el futuro se enfrentan con la noción de «instintos animales» (*animal spirits*) que formuló Keynes a partir de una idea madurada por René Descartes. En cambio, el máximo impulsor de las «anticipaciones racionales» ha encontrado mayor consenso en la formulación de la «crítica de Lucas», que consiste en la subvaloración que en los métodos tradicionales de evaluación de la política económica se concede, indebidamente, a la influencia de lo que los políticos han anunciado que van hacer, aunque después no lo hagan, sobre las «expectativas» o «anticipaciones» del público en general.

Durante los últimos años, ha tenido una especial influencia la llamada «regla monetaria» de John Taylor, a la que algunos humoristas, que los hay también entre los economistas, tienden a denominar «o de Alan Greenspan». Según esta regla, el tipo nominal de interés de los fondos federales es igual a la inflación más dos puntos más la mitad de la inflación cuando se le ha descontado un 2%, restándole a todo ello la mitad de la brecha que puede haber entre la evolución del producto y aquella media que podemos considerar como su tasa natural. Al margen de la verosimilitud que se le pueda conceder a la validez de esta «regla monetaria», es útil hacer una breve reflexión acerca de cómo se ha llegado a ella. Se partió de una lectura de las actas literarias de las reuniones periódicas del Sistema de

la Reserva Federal para, a partir de ella, construir y después verificar la citada relación cuantitativa. Añadamos que en España una economista, en el seno relativamente privado del Banco de España y del Fondo Monetario Internacional, ha realizado sugestivas aplicaciones. Aprovechemos la ocasión para decir que en España existe una notoria desconexión con estas partes de las nuevas teorías económicas que se podrían denominar realistas, mientras que existe una conexión muy superior con la teorías económicas que tanto disgustan y preocupan a Mark Blaug.

Una de las teorías con más repercusión práctica de los últimos años es la formulada por David Aschauer acerca de las causas que explican la evolución de la productividad. Una preocupación que ha sido muy sustancial en estados Unidos a causa de vivir una amplia etapa de una productividad que alcanzaba tan sólo el 1%. Siendo Aschauer un economista monetarista, intentó relacionarlo con el tipo de interés, pero la dinámica de la investigación le hizo marchar por dos caminos no totalmente esperados. El primero le indicaba la alta relación que existe entre la evolución de la productividad y la evolución de los beneficios privados. El segundo camino le condujo a obtener una explicación según la cual la productividad privada depende de las inversiones públicas en infraestructuras de todo tipo. Una afirmación que fue contestada por quienes no veían más que una correlación en lo que el autor interpretaba como una relación de causa-efecto. Ello, naturalmente, tenía una importante repercusión, puesto que al general acuerdo de que el gasto estatal tiene que reducirse en muchos sectores le acompañaba una tesis que racionalmente aconsejaba que, en cambio, el gasto tenía que crecer en otros. La posición descrita, al ser asumida por la actual administración demócrata, ha sido considerada como uno de los factores que explican el rápido crecimiento de la economía de Estados Unidos. Aquí tenemos que decir que ha habido importantes aplicaciones al caso español y al valenciano, con positivos resultados.

Este balance de nuevas herramientas en el campo económico tiene con frecuencia que afrontar un hecho que ya hemos sugerido al hablar de David Hume: en ocasiones, se recuperan y se reformulan ideas abandonadas en el amplio armario de la historia de las doctrinas económicas. Éste es el caso de la «inconsistencia temporal», tan centralmente defendida por los liberales económicos de la «nueva macroeconomía clásica», según la cual existe la tendencia de los responsables de la política económica a anunciar medidas a fin y a efecto de influir sobre los ciudadanos, pero con preconcebida o sobrevenida intención de aplicar una política distinta cuando aquellas «expectativas» o «anticipaciones» han tomado cuerpo al haber actuado los sujetos privado conforme a ellas. Un concepto que está ya claramente expresado en un texto de uno de los «padres fundadores» de Estados Unidos, Alexander Hamilton, en su *First Report On The Public Credit*, de 1790.

Para cerrar este apartado, y para hacer un corto homenaje al más reciente Premio Nobel de Economía y a uno de los que han obtenido esta distinción con más razones, hagamos una breve referencia al conocido «efecto Mundell-Tobin», que señala la disminución que experimenta el tipo de interés real cuando un aumento de la inflación esperada eleva el tipo de interés nominal, reduce los salarios monetarios reales y la riqueza real y, por lo tanto, reduce el consumo y aumenta el ahorro.

Con esta breve, pero pensamos que significativa, relación de nuevas o recuperadas herramientas, hemos querido significar que existen avances notorios en la ciencia económica que nos permiten analizar su positiva evolución en su realidad de una manera más adecuada y perfecta.

CICLOS DE IDEAS Y DE HECHOS ECONÓMICOS: LIBERALISMO Y KEYNESIANISMO

La maldición bíblica de las alternativas en las economías se ha cumplido, pese a los repetidos optimismos que preveían el fin de las crisis y, por lo tanto, de los ciclos. Esta constatación se ha referido básicamente a las realidades económicas, mas en este siglo se ha extendido a las ideas económicas. La aparición del concepto de fluctuaciones en las ideas parte de la llamada teoría de «los ciclos de la política americana», formulada por Arthur Schlesinger padre y desarrollada por su hijo, habiendo sido ambos profesores de la Universidad de Harvard. En esta teoría se asegura que hay un ciclo de unos diez años que hace vascular las ideas entre las de naturaleza conservadora y las de naturaleza radical. Esta formulación ha tenido una evidencia empírica notoria en la política norteamericana, basada en un contexto constitucional estable. A partir de estas formulaciones, se ha establecido que en el ámbito económico existen fenómenos del mismo tipo, alternándose períodos en los cuales se da mayor énfasis al Estado y a lo público con otros en los cuales la prevalencia se inclina por lo individual y lo privado. Esta noción de ciclos en las ideas económicas la ha traspasado el propio Hirschman a las teorías económicas, con la subsiguiente periodificación. En una primera etapa, aparece una nueva teoría económica que es creada o asumida por un país que tiene importantes problemas económicos por resolver, pero que es una potencia militar y económica. Una segunda etapa viene marcada por el hecho de que este país ejerce una hegemonía en el plano internacional y, como fruto de ella, colabora a la expansión externa de dicha teoría. La tercera y última etapa la constituye la erosión que estas teorías asumen, pese a estar basadas en una combinación que parecía invencible. El conjunto de las tres etapas con frecuencia ocupa unas tres décadas. La tesis de Hirschman

se ajusta con bastante perfección a lo acontecido en este siglo, y se puede comprobar a partir de lo que señalamos a continuación sobre las alternancias entre el monetarismo liberal y el keynesianismo en las últimas décadas. Tenemos que subrayar que en una sociedad con grados de libertad las ideas que no pasan por sus mejores momentos no desaparecen, sino que continúan viviendo, aunque de una forma más mortecina.

La aparición de Keynes, con su importante repercusión, indica que no adquirió una gran importancia hasta que no fueron asumidos sus puntos de vista por Roosevelt. Hay también que atender al hecho de que, paralelamente, en Suecia, como mínimo, se habían hecho aportaciones de un talante parecido. A la salida de la Segunda Guerra Mundial pareció que el keynesianismo se transformaba en una teoría dominante, y así fue, lo que no impidió que el enfoque austríaco o el monetarismo mantuvieran un cierto vigor. La expansión económica conocida por «los treinta años gloriosos» ayudó a este predominio keynesiano en el campo de la práctica política. En el terreno académico, se desarrollaron posiciones diversas, de las que la principal fue la realización de una síntesis entre Keynes y la escuela neoclásica. Síntesis que años después fue tildada de un proceso de domesticación o de proceso bastardo por quienes se consideraban keynesianos más estrictos, como es el caso de Joan Robinson. La complejidad de las corrientes keynesianas es notoria, y muestra de ella es el predominio en muchos manuales del llamado «keynesianismo hidráulico». Esta complejidad es la que originó el que se buscara lo que «realmente quiso decir» Keynes, que se concretó, en el caso de Axel Leijonhufvud, en afirmar que era sustancial en su pensamiento que los ajustes se hacían por las cantidades y no por los precios, y que no se emitían señales en el sistema de suficiente fuerza para alcanzar el equilibrio. Pese o gracias a todas estas corrientes, se puede afirmar que el keynesianismo fue una teoría dominante.

Mientras tanto, un joven economista, Milton Friedman, había publicado un trabajo demostrando que el exceso de intervenciones en el mercado de la vivienda producía escaseces futuras. Sin embargo, las posiciones que le dieron influencia son las que demostraban que a largo plazo existe una relación entre la tasa de crecimiento de la masa monetaria y la inflación, y el anunciar que la inflación dejaría de ser un acicate para reducir el paro, lo que constituía una erosión de gran calado en la política económica con marchamo keynesiano. La aparición del estancamiento con inflación a finales de los años sesenta fue decisiva para el ocaso keynesiano, y ello abrió un amplio período de predominio del liberalismo económico. En el plano académico, fue muy importante la aparición de economistas relativamente jóvenes, y con frecuencia formados en el keynesianismo, que dieron paso a nuevas teorías. Afirmaron, a partir de Muth y con la pluma de Robert E. Lucas, que

la teoría keynesiana de la incertidumbre sobre el futuro, que podía tener importantes consecuencias adversas para la inversión, debía ser sustituida por quienes piensan que sí existe un comportamiento político serio que permite conocer con mucha exactitud el futuro económico. Lo mismo diríamos de los estudios económicos sobre el porvenir. De las posiciones de la escuela clásica inglesa acogieron la flexibilidad también hacia la baja de los precios y la neutralidad monetaria para explicar las fluctuaciones económicas a corto plazo. La conocida «crítica de Lucas» y la «inconsistencia temporal» eran claves para estabilizar el comportamiento político. Punto importante fue la llamada «teoría de la equivalencia ricardiana» de Robert Barro, según la cual si había un endeudamiento del sector público, automáticamente aumentaba el ahorro privado para prevenir el futuro aumento de impuestos necesario para sufragar el pago de la deuda.

Es obligada una breve referencia a la «teoría de los ciclos económicos reales», que los atribuye a factores externos (innovaciones, meteorología, ciclos políticos) puesto que el funcionamiento de la «nueva macroeconomía clásica» impide que puedan ser causados por razones internas. La gran riqueza de estos trabajos en su confección no ha tenido resultados espectaculares, y la negación de cualquier influencia monetaria les ha limitado la aprobación incluso de quienes ideológicamente estaban más cercanos a sus promotores, F. E. Kydland y E. C. Prescott. El hecho de que en Estados Unidos aumentara la deuda de la mano de Ronald Reagan como nunca había acontecido en tiempos de paz, y de que cayera el tipo de ahorro, hizo que al menos esta pieza quedara rápidamente en desuso. Algo de otro orden se puede decir acerca de la corta vida de la teoría de las «espectativas racionales» en la literatura económica, con un período álgido que tuvo su punto culminante en los primeros años ochenta (Mc Closkey, 1985, cap. VI). Tanto de estas teorías como de sus aplicaciones quedaron huellas percederas en ambos planos, tal como había sucedido con el keynesianismo, pero aquéllas tuvieron una vida de máximo esplendor que no sobrepasó en mucho las dos décadas.

Este cambio de tendencia tuvo diversas causas, entre las que cabe destacar las dos que nos parecen de mayor calado. La primera es la de que en sus «veinte años» las tasas de crecimiento fueron claramente inferiores a las del período anterior. Un segundo hecho fue la solución que dio al *crash* bursátil de 1987 Paul Volcker, quien, ante un gobierno que no creía en las intervenciones pero que quedó paralizado, decidió, en contra de lo que eran sus ideas, alimentar con decisión la oferta monetaria, lo que se tradujo con éxito en una recuperación de nivel de las cotizaciones de Wall Street. Años después, su sustituto como presidente del Sistema de la Reserva Federal, Allan Greenspan, ha adoptado con frecuencia posiciones discrecionales de intervención que iban contra la ideología de su partido republicano.

Así, cuando se ha pronunciado repetidamente contra la «exuberancia irracional de los mercados» o cuando, más recientemente, ha hablado de los «inesperados derrumbes» en las expectativas de inversores y empresarios. En el plano más teórico, aparecieron desde 1991, con un éxito súbito e inesperado, quienes debían constituir la llamada «nueva economía keynesiana». Se trataba de un grupo de jóvenes economistas que en los años de predominio liberal habían intentado establecer fundamentos microeconómicos, que hasta entonces no existían, del enfoque keynesiano (Mankiw y Romer, 1991). Sus tres características son las siguientes: 1) costes notorios en los cambios de precios, con las correspondientes externalidades de la demanda agregada; 2) escalonamientos lentos de los precios y salarios, y 3) las recesiones como fallos de coordinación entre los distintos elementos que constituyen el sistema económico. Estos economistas incorporaron la revisión a la baja, pero no el debilitamiento del Estado de la mano de David Osborne, David Ashauer, Lawrence Summers y Jon Stiglitz.

El que exista o no convergencia o confluencia en el ámbito teórico o en el político es algo a lo que ya nos hemos referido, y por lo tanto no lo volveremos a repetir. Sin embargo es necesario volver a repetir que en los últimos años han ido apareciendo consensos de una cierta identidad en el ámbito estricto de la política y de la política económica. Esta breve descripción de lo acontecido en el terreno del pensamiento económico en sus dos corrientes más centrales no debe impedir que hablemos de lo que, en el lenguaje de Juan Marsé, podríamos denominar los «economistas aparte». De todos modos, es una terminología no del todo precisa, porque todos los que vamos a tratar han tenido y tienen influencia en las corrientes centrales.

ALGUNOS ECONOMISTAS INCÓMODOS O APARTE: SCHUMPETER, LOS «AUSTRÍACOS», GALBRAITH, HIRSCHMAN Y SEN

Joseph A. Schumpeter es uno de los pocos casos de economistas que tienen una visión global del proceso económico, lo que le da una gran singularidad en el panorama del siglo que estamos cerrando. Su libro *Teoría del desarrollo económico*, publicado en 1912, cuando tenía 28 años, contiene ya alguna de sus ideas más nuevas, como la del papel crucial del empresario como introductor del progreso técnico. Así, distingue entre inventos realizados por investigadores e innovaciones, que son inventos técnicos a los que se han sumado nuevos productos, nuevas fuentes de suministro y nuevas formas de organización, lo que constituye en su conjunto los nuevos métodos de producción. Este empresario o, mejor dicho, «emprendedor» no es siempre el capitalista, pero jugará un papel fundamental en

unir el capital a las innovaciones. Toda la discusión posterior sobre la naturaleza del empresario como agente dinámico irá unida a la aportación de Schumpeter.

Otro aspecto fundamental de su obra es la publicación del extenso *Business Cycles*, de 1939, que continúa siendo a finales de siglo la mayor exploración sobre el tema, relacionando los tres tipos de ciclos hasta entonces existentes: Kitchin, Juglar y Kondratieff. La lectura de un reciente congreso sobre ciclos económicos (*Journal of Economic Perspectives*, 13 (2), primavera 1999) permite ver la permanencia de los puntos de vista de Schumpeter, con pocas aportaciones posteriores de gran calado, aunque hay alguna excepción (Lucas, 1988). Desde el punto de vista del público en general, la obra de mayor repercusión fue *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942), en la cual plantea la evolución del capitalismo hacia el socialismo, aunque considerando como tal incluso aspectos de la doctrina social de la Iglesia Católica. Para cerrar este breve apunte, es imprescindible hacer una referencia a la ya citada *History of Economic Analysis*, que constituye la mejor perspectiva de la historia de nuestra ciencia, y que en los años subsiguientes a 1954 no ha sido superada ni existen esperanzas fundadas, desgraciadamente, de que lo sea (Arestis y Sawyer, 1992 y Holt y Pressman, 1998).

Un papel singular y lleno de sugerencias es el ocupado por la Escuela Austríaca de Economía. Esta escuela tuvo su origen en los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, publicados en 1871 por Carl Menger, que tuvo dos importantes seguidores en Böhm-Bawerk y Wieser. Con frecuencia, aunque cada vez con menos intensidad, ese término tiene solamente un sentido histórico que agrupa a unos economistas liberales que a veces solamente son recordados por la teoría del capital y del interés de Böhm-Bawerk. Aún existe otra minoritaria opinión que les identifica con la ideología no solamente liberal, sino libertaria, tanto en el terreno económico como en el político y el social. Quienes están en esta posición piensan sobre todo en uno de los seguidores norteamericano de von Mises, Murray N. Rothbard. La cuarta acepción, y mayoritaria, está formada por los que consideran como escuela austríaca a la obra de von Mises y von Hayek, así como la de nuestros coetáneos, al margen del citado Rothbard e Israel Kayrznar, y sobre todo Roger W. Garrison, quienes insisten en la comprensión de los mercados como procesos, lo que los distingue de los teóricos del equilibrio general. Distinción que les ha llevado con frecuencia a rechazar las técnicas matemáticas y econométricas: Milton Friedman, cuando ha sido confundido con ellos, ha explicado que «la diferencia mayor es metodológica. Los “austríacos” piensan que sus teorías son “aprioristas”, no sometidas a la refutación empírica» (Snowdon, *et al.*, 1994, cap. 4.). Su seguidor más destacado distingue al «individualismo metodológico —el arraigo en la teoría de la elección— como el elemento más importante. Las elecciones efectuadas por

los individuos en función de las oportunidades y de las limitaciones que perciben constituyen los fundamentos esenciales de la teoría. El subjetivismo austríaco coloca el acento sobre el verbo "percibir", que es muy importante, pero que no debe ser exagerado». Garrison afirma que no se debe dejar a la posibilidad de aplicar las matemáticas la definición de cuál es el campo de la economía, lo que es un imperativo más bien razonable, pero que una mirada a la literatura macroeconómica de los últimos años revela que ha sido violado cada vez con más frecuencia (Snowdon *et al.*, 1994, cap.8).

Se cuenta que John K. Galbraith mostró su extrañeza al ser nombrado presidente de la American Economic Association, por conocer que ninguno de los que le propuso coincidía con sus ideas ni le valoraban. La respuesta fue la de que los miembros de la comisión no quisieron correr la suerte de quienes no habían nombrado a Thorstein Veblen en su momento. Desde el presente, Veblen continúa existiendo, mientras que los presidentes de su época gozan, en general, de un olvido considerable. Galbraith, en su dilatada vida (nació en 1908), ha producido una obra también dilatada que llega hasta el presente. De su primera obra, *American Capitalism* (1952), permanece el concepto de poder compensador, como de *The Affluent Society* (1969) el contraste entre opulencia privada y miseria pública. En cambio, *The New Industrial State* (1968) ha sufrido una considerable erosión, y la aparición de nuevas empresas como Microsoft han derrumbado algunas de sus tesis centrales.

Las aportaciones de Albert O. Hirschman han sido ya utilizadas anteriormente, y no parece necesario ahora volver a insistir sobre ellas. Añadamos tan sólo la importancia de sus ideas sobre el crecimiento económico forzosamente desequilibrado en su *The Strategy of Economic Development* (1958), o bien la influencia de las presiones políticas en el comercio internacional expuesta en su primer libro: *National Power and the Structure of Foreign Trade* (1945). Queremos, por último, seleccionar al reciente Premio Nobel de Economía, y sin duda el que ha encontrado más eco en los últimos años, Amartya Sen. Su obra, que se centró en su origen en las elecciones de técnicas, fue evolucionando hacia la relación de la economía con la ética y con los problemas de la miseria y de la desigualdad que tanto preocupaban a Alfred Marshall. Una obra que ha influido entre los economistas, pero también entre el conjunto de los científicos sociales. Para referirnos a un aspecto concreto de su pensamiento, atribuye las grandes hambres o hambrunas no a una falta absoluta de nutrición, sino a una desigual atribución de los derechos sobre estos recursos ligada a la desigual distribución del poder de compra. En este final de siglo, en lo que más ha influido Sen es en el rechazo de los enfoques económicos demasiado estrechos, en favor del lugar eminente que debe ocupar la ética.

Sen, como los otros autores considerados en este apartado, demuestra su capacidad para influir en la ciencia económica en sus términos más amplios, pese al aislamiento bien descrito por Mark Blaug.

UNA CONCLUSIÓN

En la corriente central del pensamiento económico a final de siglo, puede hacerse el siguiente balance sobre qué es lo que sabemos y qué es lo que desconocemos en relación con la «naturaleza y causas de la riqueza de las naciones». Una síntesis que puede ser considerablemente representativa de dicha corriente central es la que divide el balance entre las cuatro lecciones más importantes que hemos aprendido de la macroeconomía y las cuatro cuestiones macroeconómicas que aún no se han resuelto (Mankiw, 1997, epílogo). La primera lección aprendida es que, a largo plazo, la capacidad de un país para producir bienes y servicios determina el nivel de vida de sus ciudadanos. La segunda es que, a corto plazo, la demanda agregada es la que determina la cantidad de bienes y servicios que produce un país. La tercera lección es que, a largo plazo, la tasa de crecimiento del dinero determina la tasa de inflación, pero no afecta a la tasa de paro; y la cuarta y última es que, a corto plazo, la política monetaria y la fiscal se enfrentan a una disyuntiva entre inflación y paro.

Ante estas cuatro lecciones, que parecen estar bien aprendidas, aparecen cuatro cuestiones que permanecen sin claras y unánimes respuestas. La primera es sobre las mejores maneras de aumentar la tasa tendencial de la producción. La segunda es la concreción de cómo estabilizar la economía, en lo que el «Consenso de Washington» ha sido un considerable avance. Apuntemos a continuación que el coste de la inflación, y sobre todo de su reducción, es un debate relativamente abierto para tasas reducidas. En último lugar, se registra la cuestión de si en cualquier situación del ciclo económico debe mantenerse la misma actitud contraria a los déficit de los presupuestos públicos, en lo cual el caso japonés actúa como una señal de atención frente a las simplificaciones. Al menos desde el punto de vista de quienes se centran en la resolución de los problemas económicos reales, estas cuatro cuestiones pueden ser elementos fijos de una agenda de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

ALSTON, R. M.; KEARL, J. R., y VAUGHN, M. B. (1992), «Is there consensus among economists in the 1990's?», *American Economic Review*, mayo: 203-209.

- AKERLOF, GEORGE A.; DICKENS, WILLIAM T., y PERRY, GEORGE L. (1996), «The macroeconomics of low inflation», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1-76.
- AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION (1991), «The report of the Commission on Graduate Education in Economics», *Journal of Economic Literature*, 29, septiembre: 1035-1087.
- ARESTIS, PHILIP, y SAWYER, MALCOLM (eds.) (1992), *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists*, Aldershot, Edward Elgar.
- ARGANDOÑA, ANTONIO (1999), «L'evolució de la "cultura" de l'estabilitat a Espanya», La cultura de l'estabilitat i el consens de Washington. Manuel Guitián y Joaquim Muns (eds.), Barcelona, La Caixa: 188-229.
- BARRO, ROBERT (1994), Entrevista en Snowdon, Brian; Vane, Howard, y Wynarczyk, *A Modern guide to Macroeconomics. An Introduction to Competing School of Thought*, Hants, Edward Elgar, cap. 6.
- BEAUD, M., y DOSTALIER, GILLES (1993), *La pensée économique depuis Keynes. Historique et Dictionnaire des principaux auteurs*, Paris, Editions de Seuil.
- BECATTINI, GIOVANNI y otros (1988), «Per l'economia politica», *La Repubblica*, 30 de septiembre.
- BLAUG, MARK (1998), «Ugly currents in modern economics», *Challenge*, 41 (3), mayo-junio (traducción catalana, Revista Econòmica de Catalunya, 36, marzo 1999: 20-29).
- BRITTAN, S. (1973), *Is There an Economic Consensus?*, Londres, MacMillan.
- COASE, R. H. (1937), «The nature of the firm», *Economica*, 4 (noviembre): 386-405.
- COMMONS, JOHN R. (1924), *Legal Foundations of Capitalism*, Madison, University of Wisconsin Press.
- DOSI, GIOVANNI (1991), «Una reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva «evolucionista» de la innovación, el comercio y el crecimiento», *Pensamiento Iberoamericano*, 20.
- EATWELL, JOHN; MILGATE, MAURRAY, y NEWMAN, P. (eds.) (1990), *The New Palgrave*, Londres, Macmillan.
- FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, MIGUEL ÁNGEL (1994), «La convergencia en las ideas sobre política económica: del enfrentamiento al consenso». *Economistas*, 61.
- FREY, B. S.; POMMERHNE, W. W.; SCHNEIDER, F., y GILBERT, G. (1984), «Consensus and dissension among economists: An empirical inquiry», *American Economic Review*, diciembre.
- FREY, B. S. y EICHENBERGER, R. (1992), «Economics and economists: A european perspective», *American Economic Review*, mayo.
- FRIEDMAN, MILTON (1953), *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1968), «The role of monetary policy», *American Economic Review*, 58: 1-17.
- (1970), *The Counter-Revolution in Monetary Theory*, Londres, Institute of Economic Affairs.

- FRIEDMAN, DAVID D. (1992), *Teoría de los precios*, Madrid, Centro Ramón Carande.
- HEY, JOHN (1997), «The Economic Journal: Report of the Managing Editor», *Royal Economic Society Newsletter*, enero.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1989), «How the Keynesian Revolution was reported from the United States, and other economies», Peter A. Hall, *The political power of economic ideas: Keynesianism across nations*, Princeton, Princeton University Press: 347-359.
- HOLT RICHARD P. F., y PRESSMAN, STEVEN (eds.) (1998), *Economics and its Discontents. Twentieth Century Dissenting Economics*, Aldershot, Edward Elgar.
- HUTCHISON, TERENCE W. (1977), *Keynes vs. the keynesians*, Londres, Institute of Economic Affairs.
- (1978), *On Revolutions and Progress in Economic Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KEARL, J. R.; POPE, C.L.; WHITTING, G. C., y WIMMER, T. C. (1979), «A confusion of economics?», *American Economic Review*, mayo.
- KEYNES, JOHN M. (1949), «Introducción» a Alfred Marshall, *Obras escogidas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1972), *Essays in Persuasion*, Londres, MacMillan.
- KLAMER, ARJO; McCLOSKEY, DONALD N., y SOLOW, ROBERT M. (1988), (eds.), *The Consequences of Economic Rethoric*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KLAMER, ARJO, y COLLANDER, DAVID (1990), *The Making of an Economist*, Westview, Boulder.
- KRUGMAN, PAUL (1994), *Peddling Prosperity*, Nueva York, W. W. Norton & Co. (traducción castellana, *Vendiendo prosperidad*, Barcelona, Ariel, 1994).
- (1998), *The Accidental theorist and others dispatches from the dismal science*, Nueva York, W. W. Norton & Co. (traducción castellana *El teórico accidental y otras noticias de la ciencia lúgubre*, Barcelona, Crítica, 1999).
- KUHN, THOMAS S. (1970), *The Structure of Science Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- LEIJONHUFVUD, AXEL (1973), «Life among the econ», *Western Economic Journal*.
- LUCAS, ROBERT E. JR. (1988), «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, julio, 22: 3-42.
- MANKIW, N. GREGORY (1997), *Macroeconomics*, Nueva York, Worth Publishers (traducción castellana, Barcelona, Antoni Bosch, 1997).
- MANKIW, N. GREGORY, y ROMER, DAVID (dirs.) (1991), *New Keynesian Economics*, vol. I, Cambridge, MIT Press.
- McCLOSKEY, DONALD N. (1985), *The Retic of Economics*, Wisconsin, Wisconsin University Press.

- MODIGLIANI, FRANCO (1977), «The monetary controversy or should we forsake stabilization Polices», *American Economic Review*, vol. 67: 1-19.
- NAPOLEONI, CLAUDIO, y RANCHETTI, FABIO (1990), *Il pensiero economico del novecento*, Milán, Einaudi.
- NORTH, DOUGLAS C. (1981), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- O'HARA, PHILLIP ANTHONY (ed.) (1999), *Encyclopedia of Political Economy*, Londres y Nueva York, Routledge.
- OKUN, A. M. (1962), «Potencial GNP: Its measurement and significance», *Proceedings of the Business and Economic Section*, Washington, American Statistical association.
- PATINKIN, DON (1981), *Essays on and in the Chicago Tradition*, Durham, North Carolina, Duke University Press.
- PEARCE, DAVID W. (ed.) (1992), *The MIT Dictionary of Modern Economics*, Cambridge, MIT Press.
- PHELPS, E. S. (1992), «Expectations in macroeconomics and the rational expectations debate», en A. Vercelli y N. Dimitri (eds.), *Macroeconomics: A Survey of Research Strategies*, Oxford, Oxford University Press.
- PHILLIPS, A. WILLIAM (1958), «The relationship between unemployment and the rate of change of money wages in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica*, 25 (noviembre): 283-299.
- POPPER, KARL (1961), *The Poverty of Historicism*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- PUEL, HUGUES (ed.) (1991), *Le centenaire de Rerum Novarum*, Paris, Cerf.
- RICKETTS, M., y SHOESMITH, E. (1990), *British Economic Opinion: A Survey of a Thousand Economists*, Londres, Institute of Economic Affairs.
- (1992), «British economic opinion: Positive science or normative judgement», *American Economic Review*, mayo.
- ROLL, ERIC (1992), «La economía y la política económica: algunas tendencias recientes», *El Trimestre Económico*, LIX (2), 234: 388-396.
- SAMUELSON, PAUL A. (1990), «Prólogo», a Paul Krugman, *The Age of Diminished Expectations*, Washington Post Co., Washington.
- SAMUELSON, PAUL A., y SOLOW, ROBERT M. (1960), «Problems of achieving and maintaining a stable price level: Analytical aspects of anti-inflation policy», *American Economic Review*, 50: 177-194.
- SCREPANTI, ERNESTO, y ZAMAGNI, STEFANO (1993), *Outline of the History of Economic Thought*, Oxford, Oxford University Press (traducción castellana, *Panorama de historia del pensamiento económico*, Barcelona, Ariel, 1997).

- SCHUMPETER, JOSEPH. A. (1954), *A History of Economic Analysis*, Londres, Allen and Unwin.
- (1954), *History of Economic Analysis*, Oxford, Oxford University Press (traducción castellana, Barcelona, Ariel, 1971).
- SNOWDON, BRIAN; VANE, HOWARD, y WYNARCZYK, PETER (1994), *A Modern Guide to Macroeconomics. An Introduction to Competing Schools of Thought*, Hants, Edward Elgar (trad. francesa, París, Ediscience, 1997).
- SUMMERS, LAWRENCE (1992), *The Economist*, 8 febrero: 66.
- TAYLOR, JOHN B. (1994), «The inflation/output variability trade-off revisited», en *Goals, Guidelines and constraints Facing Monetary Policymakers*, Federal Reserve Bank of Boston.
- WILLIAMSON, JOHN (1990), «What Washington means by policy reform», *Latin-American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, Institute for International Economics.
- (1993), «Democracy and the Washington consensus», *World Development*, 21: 1329-1336.