

La economía como manipulación.

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega

UNIVERSIDAD DE NAVARRA

Pamplona

2008

El fin del “laissez faire”.

Las limitaciones del liberalismo democrático.

Casi al mismo tiempo que al otro lado del Atlántico se desarrollaba, bajo la influencia conjunta del pragmatismo y del positivismo lógico, una visión del individualismo que pretendía poner de manifiesto las ventajas indiscutibles del liberalismo democrático; en Europa, y de modo especial en Gran Bretaña, se desarrollaba, bajo la influencia de la de filosofía emotivista, una reacción de signo opuesto. Ante la situación económica dominante no eran pocos los que habían empezado a poner en duda la capacidad de autorregulación de una economía fundada en el principio de decisiones individuales descentralizadas, guiadas por la búsqueda del propio interés.

La sociedad británica de después de la primera guerra mundial se encontraba traumatizada por los efectos de una guerra terrible, y en situación de depresión económica. Gran parte de la población, la más pobre, estaba sometida a un fuerte y persistente desempleo. Situación que causaba preocupación en la opinión pública. Desde el punto de vista de la ortodoxia económica dominante, que en líneas generales coincidía con el diseño de la economía de A. Marshall, la causa inmediata de esos problemas se atribuía al hecho de que el ahorro no acababa de convertirse en inversión. Se pensaba que debido a la fuerte contracción monetaria provocada por la decisión de volver al patrón oro, que se había dejado en suspenso durante el tiempo de guerra, había encarecido el préstamo y debilitado la inversión. De todas maneras, como la economía era un sistema que se autorregulaba, más tarde o más temprano se produciría un descenso de los precios y salarios, que impulsaría la demanda, y acabaría por restablecer el

pleno empleo. No había por tanto necesidad de tomar ninguna medida política para resolver el problema del desempleo, era algo transitorio que se resolvería por sí solo. De todas maneras algo pasaba, ya que transcurría el tiempo y los precios y salarios no daban síntomas de descenso, parecía como si el sistema fuese incapaz de llevar a cabo su propia corrección. Una situación que inquietaba a los políticos y a la mayoría de la opinión pública, ya que eran las clases más pobres, las que sólo podían vivir de un empleo, y las que de modo especial habían soportado el peso de los sacrificios de la guerra, las que estaban pagando las consecuencias de esa falta de empleo.

En este marco social y económico surgiría una nueva visión de la economía, cuyo objetivo sería la resolución de los problemas concretos con los que, en cada momento, se tropezaba una sociedad. La figura que llevaría a cabo el diseño y difusión de esta nueva manera de entender la economía sería J. M. Keynes (1883-1946). Sus ideas económicas y políticas estaban destinadas a provocar una verdadera revolución en el modo de entender no sólo la economía, sino el sentido de la política y de la acción de gobierno. Desde entonces no ha dejado de ejercer una notable influencia en los debates académicos y políticos.

Para entender las razones del diseño de la economía planteado por Keynes, puede resultar muy adecuado conocer el contexto intelectual de la Universidad de Cambridge en el primer tercio del siglo pasado. Sería ese ambiente, donde Keynes iría perfilando su pensamiento, el que puede proporcionar la clave para entender el sentido de su filosofía, su modo de entender la acción política, y su enfoque de la economía. El rasgo que más destaca en la vida intelectual del Cambridge de esos años sería el desarrollo de la filosofía emotivista. Un modo de pensar que es imprescindible conocer, no sólo para entender el escepticismo vital de los *eduardianos*, sino para poder explicar el sentido de las teorías antropológicas y sociales de la época. Una filosofía que pese a sus diferencias mantuvo un gran paralelismo con el pragmatismo que, casi por los mismos años, se desarrollaba al otro lado del Atlántico. Un paralelismo que se pondrá de relieve a la hora de enfocar el debate monetarista que se desarrollaría en los años cincuenta, cuando el economista norteamericano M. Friedman, formado en el ambiente pragmatista de la Universidad de Chicago, propusiera una revisión del modo keynesiano de entender la economía, que había brotado de la raíz del emotivismo.

En el último apartado nos enfrentaremos con el nacimiento de la macroeconomía y la econometría, y de modo especial con todos los problemas conceptuales y metodológicos que este modo de enfocar la economía plantearía en la segunda mitad del siglo XX, y que acabarían por provocar, en los años ochenta, una revisión muy a fondo de los conceptos más básicos de la teoría económica elaborados hasta entonces.

Emotivismo y teoría económica.

No cabe duda que tanto B. Russell (1872-1970) como G. E. Moore (1873-1958) fueron las dos figuras más importantes en la filosofía que se cultivaba en el Cambridge británico del primer cuarto de siglo XX. En esa época se había desarrollado una reacción contra el idealismo que hasta entonces había sido predominante. Se pensaba que había llegado el momento de volver a la realidad tal como era, aquella que puede ser captada de modo directo y sin problemas por el sentido común, y expresada mediante el lenguaje ordinario. Una reacción que llevaría a Russell

hacia el logicismo, y a Moore hacia un cierto realismo empirista. De algún modo se produciría algo así como una vuelta a la filosofía del sentido común de T. Reid (1710-1796) según la cual, la verdad de las cosas residía en último término en la opinión compartida por la mayoría de los hombres.

Desde la perspectiva de este nuevo realismo, el análisis del lenguaje, expresión común y compartida del sentido de las cosas, debía ser el instrumento básico de la filosofía. Sólo estudiando los distintos significados de las proposiciones lingüísticas sería posible establecer la exacta correspondencia entre las ideas y sus objetos. Un proyecto que habían iniciado Locke y Mill, pero que por influencia del psicologismo había acabado en un callejón sin salida.

En este marco de la filosofía analítica del lenguaje, Moore se propuso elaborar la ética. Para lo cual comenzaría por estudiar la idea de “lo bueno”. Pronto llegó a la conclusión de que se trataba de algo indefinible. Del mismo modo que no se podía explicar “lo amarillo”, tampoco se podía explicar “lo bueno”. No se trataba de una cualidad natural separable de los objetos. Por eso, cuando los hedonistas afirmaban que el “placer era bueno” incurrían en una falacia naturalista, pues identificaban “lo bueno” con una inexistente cualidad natural. También se equivocaban, según Moore, los partidarios de una ética metafísica, cuando pretendían identificar lo bueno con alguna realidad no empírica. En su opinión el sentido de “lo bueno” sólo se podía establecer de modo indirecto, atendiendo a los resultados que se calificaban como tales. De este modo confundía la investigación sobre “lo bueno” con la investigación sobre “lo recto”; que son dos cosas muy distintas.

De tal modo que “hacer lo bueno” sería, para Moore, llevar a cabo lo que para la mayoría con mayor probabilidad diera los mejores resultados. Hacer “lo bueno” no era posible en términos absolutos, a largo plazo, sino sólo a corto plazo. Pero, este planteamiento en una sociedad individualista, donde se aceptaba el politeísmo de valores, como era la británica de principios de siglo, llevaría a la conclusión de que “lo bueno”, en último término, sería la opinión de cada individuo. Serían los sentimientos y goces estéticos, el placer admirativo ante cosas y personas bellas, los que determinarían los bienes y virtudes de cada individuo. Una actitud que se remontaba al más radical individualismo epicúreo.

En cualquier caso persistía una pregunta, ¿de donde sacaba el individuo la idea de “lo bueno”? Si, según Moore, no estaba ligada a lo natural, sólo podría surgir de una intuición interna, de una introspección por parte de cada individuo. Razón por la que no era definible, ni comunicable, sino algo propio e idiosincrásico. En el plano de las opiniones morales cada uno tenía su propia intuición de “lo bueno”, y él era su único y último juez.

Se puede decir que la filosofía de Moore constituía una especie de realismo atomista, donde, por intuición directa, cada individuo captaría los elementos más simples e indefinibles de la realidad, como, por ejemplo, el sentido de “lo bueno”. Algo que no dejaba de ser contradictorio con el principio del sentido común, que supuestamente constituía el fundamento de ese realismo. En otras palabras, se oponía a la idea de que el lenguaje común, la opinión compartida, era lo que en último término decidiría sobre la realidad y sentido de las cosas.

Llegados los años treinta, cuando empezó a tomar fuerza entre los intelectuales británicos el positivismo lógico, se desataría una severa crítica al fundamento epistemológico con que Moore había dotado a su ética. En este sentido A. J. Ayer (1910-1989) sostuvo que no se podía aceptar la tesis de que cada individuo disponía de una capacidad cognitiva especial que les permitía acceder de modo directo al concepto de “lo bueno”. En consecuencia, la afirmación de Moore que “lo bueno” era indemostrable, solo podía ser entendida como metafísica, y en consecuencia debía ser rechazada, por no ajustarse al criterio positivista.

Para dotar a la ética de un fundamento de acuerdo con el criterio positivista, Ayer comenzaría por negar que “lo bueno” tuviese que ver con algún tipo de realidad subyacente. En su opinión no se trataba de un concepto, ni estaba relacionado con lo cognitivo, se trataba de un sentimiento, de una actitud emotiva.

En consecuencia no había posibilidad de un debate moral racional sobre ideas o conceptos, sino una simple pugna entre actitudes emotivas, entre sentimientos subjetivos. Lo ético nada tenía que ver con el rigor de la ciencia, sino con lo psicológico, o lo sociológico. No era posible llegar a establecer “lo bueno”, en sentido absoluto, de modo racional, sino que solo cabía admitir una multitud de actitudes emotivas. Pero, era también admisible la manipulación y la persuasión con el fin de imponer unas actitudes sobre las otras. Con el peligro de que, a la postre, se impusieran las actitudes de los más poderosos, de los que pudieran emplear las terapias más contundentes.

Estas ideas, que constituyen lo esencial del emotivismo moral, fueron trasladadas al plano de la economía, dando lugar a un “ordinalismo” como el defendido por L Robbins. Según el principio ordinalista, cada individuo sería capaz de elaborar por sí mismo un conjunto lógicamente bien ordenado de sus elecciones. Y, por otro lado, no había posibilidad alguna de establecer un debate racional sobre el criterio seguido para establecer esa ordenación. Era algo que no pertenecía al ámbito de lo científico, y debía quedar fuera del objeto de la economía.

Robbins defendía que la economía era una ciencia separada de la psicología, de la ética, y de la política, y precisamente por eso su objeto se limitaba al estudio de la conexión lógica entre medios y fines. Dejando fuera todo lo que tuviese que ver con el origen de los fines, los gustos y preferencias. La economía, en cuanto ciencia, solo podía tratar de hechos objetivos, de decisiones lógicas, mientras que la ética trataba de sentimientos y emociones, algo psicológico, relacionado con lo idiosincrásico de cada individuo. El enfoque de Robbins venía a ser una combinación de positivismo lógico, en lo que se refiere al plano de la epistemología, y emotivismo, en lo que se refiere al plano de la ética. Se entiende que una ética emotivista, desligada de proposiciones “verificables” fuese muy favorablemente acogida por liberales individualistas como Robbins, Hayek, y Mises, para los que el principio fundamental de la organización social debía ser “vive y deja vivir”.

Ahora bien, aún cuando, como sostenía Robbins, la economía quedase reducida a la ciencia de la ordenación racional de decisiones objetivadas, resultaba imprescindible precisar cual era el criterio objetivo, válido para todos los individuos, que permitía llevar a cabo esa ordenación lógica de las decisiones. Consideraba Robbins que ese criterio se deducía del hecho innegable, basado en la experiencia diaria, de que cada individuo era capaz de ordenar sus decisiones de

modo consistente. En otras palabras, que cada individuo era capaz de generar por sí mismo un “lenguaje intrínsecamente privado”, que le permitiera ordenar sus propias experiencias mentales, emocionales, y vitales. Afirmación que, como veremos, resultaría insostenible desde todos los puntos de vista.

El “ordenalismo” de Robbins afirmaba la existencia de lenguajes estrictamente individuales y privados, negaba toda posibilidad de discusión racional sobre la naturaleza social de los gustos y preferencias, o lo que es lo mismo, rechazaba la posibilidad de un lenguaje común que lo hiciera posible. De modo todavía más concreto, en su modo de entender la economía no admitía comparaciones “intersubjetivas” de utilidad. Tampoco podía realizar recomendaciones sobre determinadas políticas económicas. No entraba en su objeto la elección o fijación de fines, fuesen individuales o colectivos. Se limitaba a establecer implicaciones analíticas que se pudieran seguir de la asignación de medios a fines, una vez que estos hubiesen sido establecidos previamente, desde fuera de ella. En consecuencia, la llamada “economía del bienestar” resultaba un contrasentido, incompatible con una ciencia económica positiva.

Ahora bien, el emotivismo, también acogido por los liberales individualistas, escondía una inquietante amenaza para la libertad. Si se admitían tantos posibles usos del lenguaje moral, como individuos vivían en sociedad; si había una infinidad de significados de “lo bueno”, entonces los conflictos y desacuerdos morales serían inevitables e interminables, se multiplicarían sin cesar, por lo que la vida social podría resultar inviable. A la vista de esto, no sólo sería recomendable, sino inevitable establecer una cierta ordenación de esa inmensidad de significados de “lo bueno”, por lo menos para solucionar los conflictos más básicos. El único camino abierto para lograrlo, supuesta la imposibilidad de un debate racional sobre el tema, sería la imposición, más o menos encubierta, de las preferencias de unos pocos. Se llegaba así a una conclusión que contradecía el supuesto liberalismo de los defensores del emotivismo.

Ante una amenaza de este tipo se hacía necesario buscar algo que permitiese superar la idea de que las proposiciones morales no eran más que simples actitudes y sentimientos estrictamente privados. En esa búsqueda se creyó encontrar el remedio en el criterio de la “opinión pública”. Sería la aceptación o rechazo por parte de la “opinión pública” lo que permitiría establecer una ordenación de las actitudes morales de cada uno de los individuos. Ahora bien, si se aceptaba el criterio del escrutinio de la “opinión pública” había entonces que admitir que en esas actitudes había algo que las hacía susceptibles de algún tipo de acuerdo racional. Se volvía así a la idea de que, para entender la ética, había que apoyarse en el análisis del lenguaje, expresión del sentido común.

En este marco L. Wittgenstein (1889-1951) descubrió que todo lenguaje suponía unas reglas sobre el modo de usar términos y expresiones. Pero, al mismo tiempo, era evidente que el uso de esas reglas no era rígido, ni estaba perfectamente determinado, sino que cambiaba con las circunstancias de lugar y tiempo, y dentro de cada contexto cultural y social. En otras palabras, el lenguaje de ningún modo podía quedar reducido a un conjunto de reglas fijas que se aplicaban siempre, y del mismo modo. Ahora bien, si todo parecía indicar que no había una regla para usar las reglas básicas del lenguaje, ¿cómo, y dónde se podría aprender a usar las reglas del lenguaje? ¿Cómo se lograba que a pesar de esa ambigüedad al final cada uno lograra expresarse, y ser entendido?

Era el continuado uso del lenguaje, en el seno de una comunidad, el que enseñaba a cada uno, a través de la práctica, el modo más adecuado de usar esas reglas en cada momento. Ningún lenguaje podía ser reducido a un conjunto de reglas perfectamente consistentes, por lo que en consecuencia no había ninguna posibilidad de lenguajes estrictamente privados, como habían sostenido Ayer y Robbins. Era imposible que un individuo aislado, por sí mismo, fuese capaz de establecer el uso de las reglas de un lenguaje propio, que le permitiera ordenar completamente su experiencia. Siempre necesitaría de unas reglas para usar otras reglas, y eso le llevaría una regresión a infinito. No cabe la autorreferencia absoluta.

Nadie es capaz de imaginar lo que implicaría pensar conforme a reglas. Por lo demás, no es lo mismo pensar que, hacer algo efectivamente, que es de lo que trata la moral, y la economía. Aunque alguien pudiera tener la impresión de que ajustarse a reglas sería lo constitutivo de una práctica, a poco que pensara, y sobre todo si tratara de hacerlo, se daría cuenta de que es mucho más que eso. La práctica desborda las posibilidades de los algoritmos de la lógica, y se sitúa mucho más allá de las operaciones de una máquina. En este sentido, nadie es capaz de dar una explicación definitiva del sentido de lo que está haciendo; por la sencilla razón de que nadie dispone de un conocimiento sólidamente fundado. No cabe ese tipo de autorreferencia.

Es interesante señalar, que en contraste con lo que se acaba de decir, fue precisamente la búsqueda de un conocimiento certero e indiscutible, de modo que no cupiera duda alguna, el objetivo que se propuso la filosofía de Descartes. Resultaba que, a la vuelta de algo más de dos siglos, se descubría que para la comprensión propia y ajena había que apoyarse en un trasfondo, que se suele dar por descontado, pero que no puede ser completamente explicado.

Si se aceptaba la postura de Wittgenstein se hacía necesario dejar a un lado el punto de vista monológico, típico de la tradición epistemológica moderna. Había que reconocer que la gente utilizaba el lenguaje de modos muy diversos, y no siempre en referencia a hechos o condiciones certeras, de modo que para entender el lenguaje no queda más remedio que sumergirse en las diferentes prácticas sociales, las que hacen posible entender los diferentes usos del lenguaje. Sólo así, involucrándose en estos “juegos del lenguaje”, se podía aprender el sentido de las leyes que rigen su uso adecuado. Sólo su uso dialógico, en el seno de una comunidad, con su propia cultura e historia, haría posible captar el sentido de los términos y proposiciones empleadas.

Desde esta perspectiva, ningún individuo sería capaz por sí mismo de establecer el sentido de “lo bueno”, ni tan siquiera llegar a reconocer los sentimientos y actitudes que debían quedar ligadas a “lo bueno”. Para Wittgenstein la aprehensión que un individuo puede llegar a alcanzar de un determinado significado, siempre será inseparable de una determinada configuración social.

En consecuencia, y volviendo al plano de la economía, si la ordenación de las decisiones de un individuo, de las que hablaba Robbins, no podían ser estrictamente privadas, sino condicionadas por los “juegos del lenguaje”, algo esencialmente público, de ningún modo podían seguir siendo consideradas idiosincrásicas, cerradas sobre ellas mismas. Era precisamente el juego de las comparaciones interpersonales, en el seno de una práctica destinada a la ordenación de fines comunes, el que hacía posible que cada individuo fijara la

ordenación de sus propios fines. De tal modo, que las primeras desempeñarían un papel normativo respecto de las segundas. Para Wittgenstein, la dimensión normativa tenía que ver precisamente con los elementos no subjetivos, con el razonamiento y la comunicación, que es la esencia misma del debate público. De tal modo que la identidad del individuo tiene que ver con lo relacional y lo comunicativo, y en este sentido, un estricto individualismo metodológico, como el de Robbins, quedaba en entredicho.

Como vamos a ver a continuación, desde una postura a medio camino entre el emotivismo de Ayer, y la filosofía del lenguaje de Wittgenstein, Keynes llevaría a cabo una visión de la economía, no como ciencia separada, sino por el contrario estrechamente ligada al ámbito de la ética y la política. De acuerdo con su visión, la economía tendría como objeto el estudio de la conducta de un individuo que se mueve por emociones y actitudes surgidas de la interacción social, y por tanto muy influenciado por las opiniones y creencias de la mayoría. Un estudio que de ningún modo puede pretender el rigor de una ciencia, ya que los motivos, expectativas, e incertidumbres de los individuos, se apoyan en aspectos psicológicos y sociológicos, que solo tienen sentido en el seno de esa estructura casi permanente de la sociedad que son sus reglas y convenciones, sus organizaciones e instituciones, que impulsan la marcha de la historia por encima de las decisiones de los individuos concretos. Para Keynes, en ese marco, las decisiones de los individuos, la fijación de sus ideas sobre “lo bueno”, solo sería posible a corto plazo, por lo que éste sería el único enfoque posible de la economía.

La economía como instrumento político.

La terapia como teoría.

Para Keynes el único objeto posible de la economía era resolver problemas concretos a corto plazo. Situaciones sociales que la “opinión pública” consideraba insatisfactorias, y a las que convenía dar solución cuanto antes, para evitar el sufrimiento de una parte importante de la población. Consideraba que enfocar la economía como una cosmovisión, a partir de una visión unitaria y global de cómo funcionaba el orden social, y de cómo progresaba la humanidad, no servía para nada. ¿Qué sentido tenía afirmar que la economía era un sistema que se guiaba por leyes universales y necesarias, que a largo plazo se cumplirían siempre y en todo lugar, si a la hora de resolver un problema concreto, esas leyes resultaban inoperantes a corto plazo? En su opinión la economía debía entenderse como un tipo de conocimiento mucho más modesto. La teoría económica debía ser una especie de “caja de herramientas” intelectuales, con las que intentar dar solución a problemas locales, y a corto plazo.

Desde este punto de vista lo importante era la terapia, el tratamiento que se debía aplicar al problema, sin preocuparse mucho de un diagnóstico omnicomprendido de las causas últimas de ese problema. El objetivo era arreglar la avería, reparar el destrozo, sin preocuparse mucho de la veracidad del diagnóstico a largo plazo. La tarea del economista sería, para Keynes, más parecida a la del fontanero, que sabe como arreglar un problema local, un atasco, o un escape, por ejemplo, sin necesitar de una visión completa de cómo su tratamiento local del problema podría afectar, a largo plazo, al funcionamiento de la red general de distribución de agua de toda la ciudad.

Este modo que tenía Keynes de entender la economía sólo se puede comprender si se tiene presente las raíces de su formación filosófica. Por un lado, desde muy joven había compartido la filosofía moral de Moore; aunque luego evolucionaría hacia el emotivismo, y hacia una posición próxima a la de Wittgenstein. Por otro lado, en el plano de la economía, se había formado en el pensamiento evolucionista de Marshall. Esto explica que su actitud de fondo fuese negar la existencia de una verdad inmutable, y que por tanto, la única realidad posible era la inmediata, la que era consecuencia de la propia manipulación.

No cabe duda que Keynes era, sobre todo, un “emotivista”, estaba convencido de que no era posible un debate racional sobre el sentido de “lo bueno”. En su opinión, cada individuo consideraba buenos aquellos estados mentales que le hacían sentirse mejor, que mejoraban su autoestima. Ahora bien, precisamente por eso, por estar fundado en lo emotivo, “lo bueno” era sobre todo una corriente de opinión, sin fundamento real, que podría ser manipulada por quienes dispusieran de las suficientes dotes de persuasión. No había ningún inconveniente, siempre que fuera posible, en manipular abiertamente, a través de la persuasión, los estados mentales de los individuos, con vistas a un determinado resultado que se juzgaba como bueno o más conveniente.

Desde esta perspectiva se comprende que Keynes de ningún modo aceptara la posibilidad de una economía separada de la moral, como había pretendido Robbins, sino todo lo contrario, lo esencial de la economía era la dinámica emotiva que operaba en el seno de la sociedad a través de la opinión pública. Consideraba superados los modelos de “equilibrio general”, donde se suponían estables y perfectamente definidas las relaciones entre todos los bienes, y entre todos los individuos.

Por otro lado, la influencia de la economía de Marshall, y del evolucionismo de Spencer, se manifestaba en que, para Keynes, los individuos vivían en un mundo guiado por fuerzas impersonales que actuaban a largo plazo, y que en último término determinaban la marcha de la historia. Como frente a esas fuerzas nada se podía hacer, el objeto de la economía sólo podía ocuparse de los problemas concretos y acuciantes, que se planteaban en cada momento histórico, donde los hombres, con un horizonte muy limitado, decidían que era “lo bueno”, y lo que más les convenía, sin preocuparse para nada del devenir de la historia.

Por eso, la teoría económica tenía que plantearse como una terapia, o a la inversa, surgida de la experiencia en la resolución de problemas inmediatos. Su objetivo sería elaborar modelos *ad hoc*, representaciones simplificadas de las posibles causas de esos problemas. Modelos que en ningún caso tendrían aplicación general, y ni siquiera se podría asegurar que el diagnóstico en que se apoyaban fuese el único posible, ni tan siquiera el más acertado.

En ningún caso esos modelos serían resultado de la aplicación de una teoría rigurosa y formal, como podía ser el “equilibrio general” de la economía. Para elaborarlos bastaba con ser lo suficientemente perspicaz como para darse cuenta, en cada caso concreto, de los elementos que más directamente incidían en las causas del problema, y como podían estar relacionados entre sí. Sobre todo, había que construirlos con vistas a poder actuar de modo inmediato, con resultados efectivos a corto plazo. Algo que tenía un gran parecido con los “tipos ideales” de Weber.

Esos modelos no suponían una realidad ontológica permanente, sino unos estados mentales colectivos, una opinión pública, algo muy volátil, que sólo existía a muy corto plazo. Por eso era muy importante que resultasen convincentes, que movilizaran con facilidad la opinión pública en la dirección que se pretendía. En otras palabras, la eficacia en la manipulación era clave para la resolución del problema.

Asombrosamente, a este modo tan insólito de enfocar el objeto y el método de la economía, Keynes le puso el confuso nombre de “teoría general”. Probablemente, con la intención de expresar su idea de que si el objeto de la economía era construir modelos *ad hoc*, tenía que ser una teoría “general”, en el sentido de una “caja de herramientas” genéricas, aplicable a multitud de problemas distintos.

Es evidente que el método de Keynes estaba muy influido por el método del “equilibrio parcial” de Marshall. Mediante sus modelos trataba de aislar, a corto plazo, un problema concreto del resto de las fuerzas que impulsaban la marcha de la historia. Quedarse con unas pocas regularidades empíricas, observadas a muy corto plazo, sin olvidar que el resto de la realidad, la que se movía a largo plazo, permanecía impenetrable y desconocida. Se requería por tanto de intuición y perspicacia, ya que la solución dependía del acierto en el diagnóstico de sus causas a corto plazo. Esto explica la gran libertad de Keynes a la hora de formular los conceptos económicos sobre los que construía sus modelos. No dudaba en recurrir a metáforas y parábolas, que consideraba el modo más adecuado de enfrentarse con una realidad que siempre desbordaba nuestra capacidad de comprensión. Sin olvidar que, además, el éxito de esos modelos dependía de lo dialéctico y discursivo, del impacto y brillantez de las imágenes empleadas.

El individuo que subyacía en el modo que tenía Keynes de enfocar la economía, no se parecía en nada al individuo de Walras, o al de Robbins. No disponía de información certera, condición imprescindible para alcanzar el “equilibrio general”, sino que sabía muy poco, y estaba dominado por las dudas y perplejidades, se movía en un ambiente de incertidumbre, sometido a los siempre imprevisibles y rápidos movimientos de la opinión pública. Una dinámica social extremadamente compleja, donde se entrecruzaban costumbres y prejuicios, rumores y bulos, no siempre acertados. De ningún modo se podía asegurar que esa dinámica, a corto plazo, podía llevar a un “equilibrio general”, que al mismo tiempo fuese un óptimo social.

No obstante, debido a su enfoque “emotivista”, el método de Keynes había introducido importantes modificaciones en el método del equilibrio parcial de Marshall. Mientras para Marshall la economía avanzaba impulsada desde atrás, es decir, por la acumulación de experiencias, siempre certeras y positivas, formadas de modo no intencional, y que constituían lo esencial de las fuerzas que actuaban a largo plazo. Para Keynes, la economía avanzaba impulsada por la expectativa de lo más inmediato, por lo que en cada momento los individuos, movidos por estados emotivos, consecuencia de sus experiencias más recientes, pensaban podría sucederles. Un proceso de psicología social donde no había nada que pudiera garantizar la certeza de esas posturas. Mientras para Marshall, a largo plazo, por encima de las decisiones de los individuos, unas fuerzas impersonales establecían el concepto objetivo de “lo bueno”, que era el “progreso” imparable de la humanidad. Para Keynes, no había nada que avalara ese

ingenuo optimismo, y lo más razonable era limitarse a lo que la mayoría opina a corto plazo, al único y muy limitado conocimiento disponible, y tratar de corregir si el resultado no era muy satisfactorio. Una corrección que indudablemente correspondería a una elite ilustrada y poderosa.

Situado en la tradición del escepticismo de Hume, sostenía Keynes que todo conocimiento era mera opinión, y que las expectativas expresaban las creencias más difundidas entre el público, aquí y ahora. De ningún modo había que buscarles fundamento racional, ya que remitían a posturas emotivas. En lo político y económico, todo funcionaría bien, las cosas marcharían adelante, mientras la gente no dejara de creer que mañana sucedería lo mismo que venía sucediendo hasta ayer. Pero, si por algún motivo inesperado, esa creencia se debilitaba o desaparecía, habría que hacer lo posible para restablecerla. Para lo cual, no había que apelar a argumentos racionales, ya que se trataba de cambiar creencias y opiniones, algo que nada tenía que ver con el discurso racional, lo decisivo era aplicar unas terapias basadas en técnicas de persuasión social. A la pregunta ¿Quién, y con qué autoridad, podría corregir las expectativas del público? Keynes guardaba un silencio, demasiado elocuente.

El problema de las expectativas.

Enfrentado con el problema de la persistencia del desempleo, y el estancamiento, que padecía la sociedad británica después de la primera guerra mundial, Keynes no admitía que el problema se arreglaría por sí solo, con el paso del tiempo, como sostenía la ortodoxia económica. Para esa ortodoxia el problema residía en que, por alguna razón, probablemente una perturbación monetaria, el ahorro no llegaba a convertirse en inversión, condición imprescindible para que la economía creciera en equilibrio, y con pleno empleo. En otras palabras, que el dinero había dejado de ser neutral, y por ese motivo, a corto plazo, no se cumplía a la "ecuación cuantitativa". Keynes, que no estaba conforme con ese modo de entender la economía, se propuso averiguar cuáles podían ser las causas que, a corto plazo, provocaban esa falta de "neutralidad" del dinero. Por lo pronto, señalaba que la economía británica no carecía del ahorro necesario para llevar a cabo la inversión, sino más bien todo lo contrario, parecía haber exceso.

Pronto llegaría a la conclusión de que la clave del problema residía en lo inadecuado de las expectativas de los individuos. Después de la terrible experiencia de la guerra, se había extendido una opinión pública dominada por el miedo al futuro. Esa podía ser la causa principal de que el público no llevara adelante las imprescindibles decisiones de inversión.

La teoría económica ortodoxa no disponía de un modelo de formación de expectativas. Daba por asegurado que siempre serían certeras, que los individuos disponían de información perfecta, y que seguían conductas racionales, de modo que, más tarde o más temprano, siempre tomarían la decisión óptima. Keynes se daba cuenta de que era necesario un modelo de formación de expectativas que superara este modo tan simplista de entender el modo en que el público enfrentaba el futuro. Estaba convencido de que la toma de decisión de inversión era un proceso muy complejo, y que requería mayor atención. Por eso, se propuso estudiar el problema de la formación de expectativas, y prestar atención a los supuestos de una psicología social de formación de movimientos de opinión.

Había que elaborar un modelo *ad hoc* de cómo el público formaba sus expectativas; y cómo se podía influir sobre ese proceso de formación. Algo que convenciera no sólo al público, sino sobre todo a los políticos, de cuál era el camino a seguir. Había que dejarles muy claro, que unas expectativas inadecuadas, inducían al público a un modo de usar el dinero, que constituía un serio obstáculo al proceso de conversión del ahorro en inversión, e impedía que la economía avanzara en equilibrio, con pleno empleo.

Lo esencial de este modelo sería la conexión de las expectativas con el uso de la moneda, para lo cual Keynes llevaría a cabo una revolución en el modo de entender el ahorro. Hasta entonces Marshall había entendido el ahorro como algo real, mercancías producidas, y no consumidas. El ahorro monetario, los depósitos en los bancos, se limitaban a representar al ahorro real. Lo psicológico, la actitud respecto al futuro, era irrelevante, y la igualdad entre el ahorro y la inversión se daba por garantizada. Keynes, daría la vuelta a este planteamiento; el ahorro pasaría a ser, sobre todo, una actitud social psicológica de confianza en el futuro de la economía. Una actitud que, en último término, sería la que respaldase lo monetario, el crédito y la inversión. Sólo con una actitud de confianza en el futuro, verdadero ahorro, se convertiría en inversión, y como una consecuencia final aparecerían los bienes producidos. Es decir, los bienes futuros eran el resultado de la confianza presente en el futuro inmediato, y no al revés, como había sostenido Marshall. Si, por la razón que fuera, dominaba entre el público la desconfianza hacia el futuro, en lugar de ahorro habría atesoramiento, en un vano intento de protegerse de una supuesta amenaza inminente. Una amenaza que podía hacerse real precisamente como consecuencia del atesoramiento. Con lo cual se realizaba una profecía que tendía inevitablemente a cumplirse. Lo que había que hacer era cambiar las expectativas del público.

Para los partidarios de la ortodoxia económica, la postura de Keynes era absurda. Estaban convencidos de que los individuos seguían siempre una conducta racional. En consecuencia, si había desempleo sería porque los individuos así lo habían decidido, de acuerdo con sus propios intereses. No había posibilidad de desempleo involuntario, como lo calificaba Keynes. La contestación de Keynes a esas críticas era que, eso mismo, era la prueba más contundente de que los individuos no seguían conductas racionales, pues si sabían cual era el remedio a sus problemas, y no lo hacían, se trataba de un absurdo. La misma ortodoxia insistía en que ningún individuo procedía contra su propio interés. Luego el problema sólo se podía resolver si se abandonaba el prejuicio de la perfecta racionalidad del individuo económico.

El miedo al futuro había desatado el “deseo de dinero”, de lo indefinido, y por tanto de lo inalcanzable. Había que provocar la confianza en el futuro, para volver así al “deseo de bienes”, de lo concreto, de lo alcanzable. Si todo el mundo opinaba que el dinero era una defensa segura frente a un futuro incierto, y se provocaba atesoramiento, se paralizaba la economía, y lo que era todavía peor, se destruía el valor de los bienes presentes, y por tanto, de la moneda. La moneda, con valor en sí misma, era lo único que una economía no podía producir. Intentarlo daba lugar a lo que Keynes calificaba de “paradoja del ahorro”. Es decir, mientras el ahorro, puede ser neto para un individuo concreto, no lo puede ser para la totalidad de la sociedad, pues tiene que convertirse en inversión. Una paradoja que constituía un argumento contra el principio la prosecución del propio interés como fundamento de la buena marcha de la economía de un país.

La propuesta de Keynes para cambiar las expectativas del público era manipular la opinión pública, lograr el deseo de los bienes, en lugar del dinero. ¿Qué se podía hacer para proceder a este cambio en los deseos del público? ¿Qué tipo de terapia se podía aplicar para persuadir al público de que confiase en el futuro, único modo de que el ahorro se convirtiese en inversión?

Keynes se puso a estudiar los procesos que daban lugar a la transformación del ahorro en inversión. Pronto descubrió que los motivos para ahorrar e invertir eran mucho más complejos de lo que hasta entonces había sostenido la ortodoxia económica. Desde luego no se podía seguir manteniendo que la conversión del ahorro en inversión estuviese regulada por un mecanismo tan simplista como un tipo de interés, determinado por fuerzas reales a largo plazo.

La decisión de ahorro, o lo que es lo mismo, de consumo, no era, para Keynes, algo racional, sino que dependía del grado de confianza del público en el futuro. Lo cual se reflejaba en su opinión sobre la permanencia y estabilidad de su nivel presente de ingresos. Algo que, según Keynes, se podría medir a través de lo que llamaba “propensión marginal al consumo”, o proporción de un incremento de ingreso inesperado, que el público dedicaría al consumo, en lugar de ahorrarlo. Esa “propensión” sería nula, si el miedo del público al futuro fuese muy grande, y llegaría a la unidad, al cien por cien del incremento de ingreso, si no hubiese ningún miedo al futuro.

¿Cómo se podía lograr aumentar la propensión marginal al consumo, en una situación de miedo al futuro? Una posible respuesta sería aumentar la oferta de dinero, pero eso sería como curar a un alcohólico con más vino. En esa situación donde no se cumplía la “ecuación cuantitativa” del dinero, la “velocidad de circulación” no se mantenía estable, y el aumento de la cantidad de dinero no tiene efectos sobre la renta monetaria. En una circunstancia como esa, impulsar el consumo a través de la expansión monetaria no parecía una solución viable.

Otra solución podría ser actuar directamente sobre la inversión. Pero Keynes se dio cuenta enseguida que en esas circunstancias los empresarios, como los demás individuos, no tomaban sus decisiones de inversión de acuerdo con una racionalidad lógica deductiva, sino en función de estados de opinión sobre el futuro inmediato de la economía. Algo patente en el modo de funcionar de la Bolsa de valores, donde se negocian opiniones sobre el futuro inmediato de los proyectos de inversión en marcha. Luego los empresarios solo se animarían a invertir una vez que se hubiera creado un ambiente de confianza en el futuro inmediato, pero no antes, es decir, una vez que el consumo empezara a tirar con fuerza. Luego, tampoco era posible resolver el problema por el lado de impulsar la inversión privada.

A la vista de todo esto, llegaría a la conclusión de que lo mejor era llevar a cabo un programa de inversión pública, que actuara como catalizador del consumo y la inversión privada. Ese era el modo de cambiar de modo efectivo y rápido las expectativas del público, y recuperar el equilibrio con pleno empleo.

Esperar que la economía británica se recuperase por sí misma, confiando en sus mecanismos de autorregulación, era no sólo una pérdida de tiempo, sino un motivo de sufrimiento para mucha gente, especialmente para los más débiles. Ante un colapso colectivo, había que

manipular, impulsar la inversión y el gasto público, componentes autónomos de la demanda. No sin cierta ironía, al final de su famosa parábola de los cultivadores de plátanos, con la que Keynes expuso a los directivos del banco de Inglaterra las posibles soluciones a la depresión, una de ellas era la de no hacer nada, y esperar hasta que todos los cultivadores de plátanos muriesen, con lo que efectivamente habría desaparecido el problema.

El modelo *ad hoc* diseñado por Keynes, resultado de lo que llamaba su “teoría general”, se basaba en el diseño de un tipo de variables adecuadas al problema, como la “propensión marginal al consumo”, que reflejaban comportamientos y actitudes promedios del público, y que servían para explicar por qué, y cómo, había que actuar para resolver el problema concreto de la depresión de la economía británica del final de la primera guerra mundial.

La importancia del dinero.

El problema de la “neutralidad” del dinero.

Para Keynes el dinero era una realidad moral, en el sentido emotivista, y estrechamente relacionada con los procesos de psicología social. Dependía de la formación de las expectativas, y desempeñaba un papel decisivo en el proceso de conversión del ahorro en inversión. En determinadas ocasiones el público podía buscar en el dinero algo que no podía proporcionar: constituirlo en refugio contra un futuro que se contemplaba con pesimismo.

Hasta entonces, por influencia de la *economía naturae*, el dinero había sido enfocado desde las cosas, y no desde los hombres, desde el sentido común. Se había impuesto la idea de la “neutralidad” del dinero. Sólo muy remotamente se relacionaba con lo psicológico. De hecho se le consideraba algo superfluo, y en cierto modo un estorbo. Lo deseable sería que fuera “neutral” que no perturbara la acción de las fuerzas “naturales”, estables y bien definidas, que regulaban las cosas y procesos, y último término, la marcha de la economía.

Según el enfoque estático de Walras, el dinero carecía de sentido real, se trataba de una complejidad superflua que de algún modo había que evitar. El mismo hecho de impedir la posibilidad de conductas estratégicas, que se pensaban desatarían una regresión a infinito de acciones y reacciones, o imponer que los intercambios efectivos sólo se realizasen a precios de equilibrio, era un modo de asegurar la “neutralidad” del dinero. Sería la omnisciencia y omnipotencia del “subastador” la que sustituiría el uso del dinero, es decir, la realización efectiva de intercambios entre hombres reales, que tienen diversas opiniones sobre el futuro, y que deciden con incertidumbre.

En el enfoque dinámico de Marshall el dinero tenía mucho más sentido. La economía se consideraba un proceso de intercambios a corto plazo, donde se admitía que los individuos podían adelantar o retrasar sus compras, en función de sus expectativas del precio de mercado, que a corto plazo oscilaba alrededor del precio natural, fijado a largo plazo. En este sentido se admitía que los individuos, a corto plazo, podían tener una demanda positiva de dinero. Pero, a largo plazo, dominaría la condición de “neutralidad” del dinero, y la demanda de dinero sería nula. Sólo con esta condición, el ahorro y la inversión coincidirían necesariamente, y la economía crecería en equilibrio, y con pleno empleo. Una postura que Marshall apoyaba en la

estabilidad de la “ecuación cuantitativa” que, en términos históricos, ponía de manifiesto la existencia de una relación entre la cantidad de dinero, y el volumen de transacciones, que se habían realizado en el seno de una economía. Es muy revelador en este sentido que, para Marshall, la utilidad marginal del dinero fuese constante a largo plazo, o lo que es lo mismo, que a nadie se le ocurriría demandarlo, por sí mismo.

La “neutralidad” del dinero sólo se cumpliría en una situación en la que hipotéticamente no habría necesidad de intercambios, sino que habría una continua repetición de una asignación de recursos establecida desde siempre; en la que el uso del dinero sería redundante. Para que se entienda mejor esta idea, lo mejor es recurrir a un ejemplo. Supóngase una economía en la que sólo se produciría, distribuiría, y consumiría una sola mercancía, el “grano”. En esa economía, una parte de la cosecha anual se destinaría al consumo, y el resto a la siembra de la cosecha del año siguiente. Es evidente que la “inversión”, el “grano” destinado a la siembra, coincidiría por definición con el “ahorro”, el “grano” recogido pero no consumido. Además, el tipo de interés, o tasa de variación porcentual de la cosecha de un año respecto al anterior, no dependería para nada del dinero, sino de las fuerzas naturales, de la fertilidad de la tierra, responsables del incremento real de la cosecha. Con este ejemplo se puede entender mejor la idea de que imponer la condición de “neutralidad del dinero”, como condición para asegurar la igualdad entre ahorro e inversión, supone eliminar los intercambios, o lo que es lo mismo, imponer la existencia de una sola mercancía.

En una economía real, donde hay muchas mercancías, resulta imprescindible llevar a cabo intercambios, y no queda más remedio que recurrir al uso del dinero, por lo que ni la producción, ni el consumo, ni el ahorro, pueden ser una sola mercancía, sino que están constituidos por una realidad muy compleja, que sólo puede ser expresada en términos monetarios. En consecuencia, no se puede dar por asegurado que el ahorro sea siempre igual a la inversión. Sólo si se impone la condición de “neutralidad” del dinero, como hacía Marshall, una economía vendría a comportarse como el modelo de la “economía de grano”, donde un tipo de interés real, determinado por factores ajenos al proceso de intercambio, se encargaría de asegurar la exacta igualdad entre el ahorro y la inversión.

Se puede decir que, para Marshall, no había inconveniente en admitir que, a corto plazo, en la economía existía una multitud de mercancías, y de intercambios, por lo que el dinero podía no ser neutral, dando lugar a la formación de expectativas no acertadas, que afectarían a los precios de mercado a corto plazo. Pero que, a largo plazo, la economía se comportaría como si hubiese una sola mercancía, cuyo precio, el tipo de interés, se formaría por factores reales, que nada tenían que ver con las expectativas, los intercambios, y el dinero. De este modo quedaba asegurada la igualdad entre el ahorro y la inversión.

Según este esquema podrían producirse desequilibrios transitorios, a corto plazo, pero no darían lugar a un desequilibrio a largo plazo. Las variaciones en la cantidad de dinero, consecuencia de expectativas erróneas, a corto plazo, afectarían al volumen de intercambio, y al nivel de los precios, pero no al nivel de producción, que estaría determinado por factores certeros y a largo plazo. Como puede verse, con la imposición de la “neutralidad” del dinero lo que pretendía Marshall era establecer una separación radical entre una supuesta “economía real”, a largo plazo, responsable de la producción, que actuaría por el lado de la oferta, movida

por factores naturales estables y certeros, y una “economía monetaria”, a corto plazo, que actuaría por el lado de la demanda, movida por factores psicológicos inestables, como la fantasía, y las expectativas, que científicamente se consideraba intratable.

Sería un grupo de seguidores de Marshall, la mayoría amigos de Keynes, los encargados de poner de manifiesto las contradicciones implícitas en el supuesto de la “neutralidad” del dinero, y que a su vez influirían no poco en la teoría monetaria desarrollada por Keynes. Así, R. G. Hawtrey (1879-1975) haría notar que la masa monetaria registrada *ex post*, que aparecía en la “ecuación cuantitativa”, no tenía relación alguna con los planes de consumo *ex ante* que tenía el público. Más bien sucedía al contrario, eran las expectativas del público las que determinaban el uso que se le daría el dinero. Por ejemplo, supuesto que todo permaneciese igual, la parte de cualquier incremento no previsto de dinero que el público destinaría al consumo, dependería de sus expectativas de futuro. Según esto, la “ecuación cuantitativa” se cumpliría si el público tenía información perfecta, a largo plazo, sobre sus planes futuros de consumo. Sólo si las expectativas fuesen inciertas el uso del dinero tendría sentido, pero entonces dejaba de ser neutral.

Como una visión complementaria de la de Hawtrey, relacionada también con el papel de las expectativas, D. H. Robertson (1890-1963) se enfrentaría con el problema de la verdadera naturaleza del ahorro. En una situación en la que el público, con expectativas fijas, hubiese establecido sus planes de consumo para un período previsto, si de pronto, por la razón que fuera, se produjera un incremento de la cantidad total de dinero, el ahorro monetario pasaría a ser mayor que el real; ya que para la misma cantidad de mercancías habría una mayor cantidad de dinero. Por definición el dinero habría dejado de ser neutral. Si, siguiendo las tesis de Marshall, la economía se autorregulaba, un modo de explicar como se podría restablecer la neutralidad del dinero, sería que, de acuerdo con lo observado por Hawtrey, y supuesto todo lo demás constante, se produciría un aumento del consumo, lo que impulsaría un alza de precios, y llevaría a una reducción del consumo previsto. Se produciría entonces, lo que Robertson calificaba de “ahorro real forzado”, que sumado al “ahorro voluntario”, o decidido por los individuos, restablecería la igualdad con el incrementado ahorro monetario. Pero, quedaba planteada una duda sobre la verdadera naturaleza del ahorro. ¿Se trataba de una decisión racional “*ex ante*”, o más bien no sería el ahorro un resultado no previsible de una conducta colectiva “*ex post*”, debido al modo incontrolado que tenía la sociedad de crear el dinero?

En un paso más en esta misma línea, A. C. Pigou (1877-1959) llegaría a la conclusión de que el ahorro monetario consistía de unos derechos de compra que, en función de sus expectativas, el público ejercitaba cuando mejor le pareciera. Si no lo hacía, disminuiría el consumo, y se provocaría un descenso de los precios, lo que favorecería el consumo de los que no tuviesen capacidad de ahorrar, y desanimaría la inversión de los que si la tuviesen. Por otro lado si, siguiendo a Marshall, el “ahorro real” se suponía compuesto por mercancías producidas, no podrían ser ahorradas, ya que permanecían en el mercado. Con lo que Pigou llegaría a la conclusión de que el ahorro monetario vendría a ser “ahorro real abortado”, es decir, bienes futuros que no serían producidos.

Un paso más, y muy importante, lo daría F. Lavington (1881-1927) al descubrir que el ahorro monetario, una vez convertido en ahorro real, no era reversible. Es decir, que la decisión de

inversión implicaba un riesgo, un coste en términos de pérdida de liquidez. Invertir suponía renunciar a la liquidez, al consumo presente, y a no poder llevar a cabo especulaciones financieras. En consecuencia, la demanda de dinero dependía no solo de la distribución de la renta, y del nivel de la actividad global de la economía, factores reales a largo plazo, sino, sobre todo, del interés del dinero a corto plazo, y de las expectativas del público sobre la marcha de la economía.

La “subjetividad” del dinero.

El rasgo distintivo del enfoque subjetivista de la economía, el de Menger y sus seguidores, era que veían al dinero como algo inseparable de la formación de los planes de los individuos. De tal modo que el intercambio, lo relacional, se consideraba el fundamento mismo del dinero. De modo parecido a como el lenguaje hacía posible la comunicación, donde cada uno podía expresarse, y ser entendido; el dinero expresaba la intercambiabilidad, permitía a cada uno expresar su necesidad, y ser remediada. En otras palabras, si la expresión sigue al lenguaje, los precios seguían al dinero, y no al revés. No se formaban de modo previo, con independencia del dinero. No podían ser juzgados anteriores a las ventajas subjetivas que aprecian los individuos en su propio contexto.

Para Menger carecía de sentido calcular los precios desde el punto de vista de las cantidades vendidas y compradas, consideradas en sí mismas, separadas de la subjetividad de los individuos, como había pretendido Walras. Los precios dependían de la mayor o menor facilidad de disponer de esos bienes, de su intercambiabilidad, en unas determinadas circunstancias. Un grado de intercambiabilidad que se establece con referencia al dinero, que por definición era el más intercambiable de los bienes. En este sentido los precios no hacían relación directa a las cantidades cambiadas, sino al mayor o menor grado de intercambiabilidad, que siempre remite a la subjetividad de los individuos.

El mercado debía ser entendido como un proceso mediante el cual las gentes cambiarían las mercancías menos vendibles por las más vendibles, o al revés, para de ese modo lograr la satisfacción a sus necesidades más urgentes. Así, de modo no intencional, surgirían los precios, expresión de intercambiabilidad de los bienes, y en último término de las ventajas subjetivas que los individuos atisban en cada momento. Este modo de entender el dinero explica que Menger no concediese ninguna importancia a los agregados monetarios, ni prestase atención a la llamada “ecuación cuantitativa”, pues se trata de conceptos que se refieren a lo sucedido en el pasado, a lo que por eso mismo han perdido su subjetividad. Ni tampoco se preocuparía de imponer una condición de “neutralidad” del dinero ya que consideraba falsa la distinción entre una economía real objetiva y otra monetaria y subjetiva. Como se puede ver, en la visión que tenía Menger del dinero lo más importante era su dimensión institucional, con lo que de hecho situaba la práctica en común por encima de su postura a favor del individualismo metodológico.

Tratando de resolver esa contradicción, Mises se decantaría por un apriorismo, según el cual cada individuo sería capaz, por sí mismo, de establecer una ordenación de sus planes y decisiones. De este modo, mediante la introducción de la *praxeología* imponía una lógica del intercambio, que sería previa y reguladora del hecho del intercambio mediante dinero, de la

cataláctica. Con lo que el precio se constituía en una realidad previa al dinero. Este último, dejaba de ser una dimensión práctica, que era lo que en el fondo estaba proponiendo Menger, para convertirse en una medida abstracta de los precios. No cabe duda de que Mises se daba cuenta de que sin dinero no era posible realizar intercambios, pero no sabía como justificar su existencia a partir de la *praxeología*. Al imponer que los individuos eran capaces de establecer su propio lenguaje privado, negaba al dinero su condición de lenguaje común, que sobre el trasfondo de los intercambios, dota de significado económico a las cosas y procesos, y hace posible la génesis de los precios. De este modo Mises de forma implícita volvía a introducir el concepto de “neutralidad” del dinero, lo convertía en una medida objetiva y fija, sin la cual no serían posibles los cálculos económicos. Pero al mismo tiempo, por razones en las que no nos podemos detener ahora, le otorgaba una cierta constitución histórica, lo cual contradecía su postura apriorista.

En una posición intermedia entre la de Marshall y Menger se encontraba la del economista sueco K. Wicksell (1851-1926) que acabaría por poner en duda la dicotomía entre economía real y monetaria. Sostenía que si se admitía la existencia de un tipo de interés real, tendría que ser medible. Lo cual planteaba no pocos problemas, ya que esa medición sólo sería posible a través del dinero. En consecuencia, el tipo de interés tenía que ser un fenómeno monetario, definido de forma dinámica, en función de las expectativas sobre el valor futuro de la economía.

Otro economista sueco G. Myrdal (1898-1987) propuso entender el equilibrio de la economía no de modo estático, sino como un proceso de continuo contraste entre las decisiones de inversión “ex ante”, que dependen de las expectativas, y las decisiones de ahorro “ex post”, que dependen de lo realizado. La inversión determinaría el nivel de producción, y fijaría el de ahorro resultante. Sólo a posteriori, por contraste entre lo esperado y lo realizado se podría saber si la economía se encontraba en equilibrio. Todo dependía de que la tasa de beneficios esperada tuviera el tamaño suficiente para provocar un volumen de inversión que aumentase el capital existente al ritmo esperado. En otras palabras, el equilibrio existiría cuando las decisiones “ex ante” de inversión, coincidiesen con las decisiones “ex post” de ahorro.

Al diseñar sus planes, y llevarlos a cabo, los individuos creaban las ventajas del intercambio, y el dinero. Si los planes “ex ante” llegaban efectivamente a cumplirse, el dinero creado contribuiría a la coordinación de los planes de todos, y se confirmarían las expectativas. Si por el contrario, los planes se diseñaban con expectativas falsas, y los planes no llegaban a realizarse, no habría creación efectiva de dinero, ni la producción adecuada de bienes futuros. En esta situación se dificultaría todavía más la formación de expectativas acertadas, lo que provocaría una revisión continua de planes, hasta que poco a poco se restableciera el “equilibrio monetario”, es decir se alcanzara un nivel fiable, a corto plazo, de realización de planes.

La postura de Myrdal era confiar en la experiencia, en la producción, en la confirmación de planes, como único criterio sólido de aprendizaje por parte de los individuos, con vistas a la coordinación de sus planes subjetivos de acción. La economía, para Myrdal, debía verse como un proceso de ajuste en la producción, o en el modo de llevar a cabo la realización de planes. Los aumentos efectivos de producción, querían decir que las expectativas se realizaban, y el dinero creado estaba respaldado por una sólida estructura social. Las disminuciones de producción querían decir que las expectativas no se llegaban a realizar, eran falsas, y el dinero

creado quedaba sin el respaldo de una producción efectiva, y había destrucción de la correspondiente estructura social.

Los economistas suecos, al poner las expectativas por encima del tipo de interés fueron más consecuentes que Mises, al menos en lo que se refiere al enfoque subjetivista de la economía. Para Mises bastaba con la información de los precios para asegurar el equilibrio, entendido como coordinación de los planes de los individuos. Eso le llevaría a definir el tipo de interés como una especie de “precio de precios”, un índice que regularía las decisiones entre los bienes presente y futuros. En consecuencia, para llevar adelante un proceso tan complejo como la coordinación de los planes de los individuos, bastaría con lograr un nivel estable de los precios esperados, mediante una política monetaria estable, basada en esa idea tan simplista del tipo de interés.

Para los economistas suecos, por el contrario, no existía un solo tipo de interés, sino una variedad de tipos de interés, en función de las expectativas de los distintos individuos, y de sus modos de reaccionar frente a los cambios en las variables endógenas y exógenas. Hablar de un solo tipo de interés para toda la economía era seguir pensando en términos muy parecidos a los empleados por los economistas que adoptaban un enfoque objetivista, y daban por supuesto que era posible la codeterminación de los precios, o lo que es lo mismo la perfecta coordinación de los planes de todos los individuos.

El debate monetarista.

Un avance importante en el desarrollo de una economía monetaria, se desarrollaría a mediados del siglo pasado, en forma de revisión de la “ecuación cuantitativa” del dinero, llevada a cabo por el economista americano M. Friedman (1912-2006) y presentada como nueva teoría monetaria. Una revisión que fue planteada como una propuesta alternativa al enfoque del dinero sostenido por J. M. Keynes, y que le había llevado a desconfiar en la política monetaria como medio de solucionar a la crisis de la economía británica de entre guerras.

Formado en un ambiente intelectual muy influido por la filosofía pragmática, como era la universidad de Chicago de su tiempo. Friedman adoptaría una postura conceptual y metodológica muy parecida a la de Keynes; pero que le llevaría a una recomendación política se signo totalmente contrario. Sostendría que la economía estaba dotada de una capacidad de autorregulación, y que para recuperar el equilibrio no se requería de ningún tipo de intervención política.

En todo caso, no dejaba de estar de acuerdo con Keynes en que la economía era una realidad muy compleja, un proceso donde los individuos, en un ambiente de incertidumbre trataban de resolver conflictos, y establecer coordinación entre sus planes. No cabía por tanto plantear su estudio a partir de un modelo de equilibrio general. El objeto de la economía era estudiar el modo de mejorar las condiciones sociales existentes en cada momento. Algo que le situaba también en el enfoque a corto plazo de los problemas diarios.

Se apartaba de la postura de Keynes cuando insistía que lo más importante era buscar, por vía empírica, las regularidades y tendencias que siempre existían en medio de la complejidad

del proceso económico. Se trataba de llegar a un sistema de generalizaciones que permitiera hacer predicciones cada vez más fiables. Había que apoyarse en la experiencia en la formación de expectativas, en su contraste con los resultados, sin recurrir a un modelo general. Se trataba de elaborar, a partir de los rasgos más representativos de la situación presente, un modelo de formación de expectativas que se pudiera ir mejorando, por prueba y error. En cualquier caso, no era posible aplicar un cálculo riguroso, ya que las expectativas de los individuos no eran ni certeras, ni totalmente equivocadas, sino simplemente probables.

Mientras para Keynes el objeto de la economía era el estudio de los problemas a corto plazo, dejando fuera el largo plazo; para Friedman el estudio de la marcha de la economía a largo plazo sería resultado de la acumulación de experiencia en saber resolver problemas a corto plazo. Como resultado de la acción humana, un mayor conocimiento en el modo de resolver los problemas cotidianos se iría incorporando a la economía, que de este modo se iría haciendo más científica, y permitiría un mayor control sobre las decisiones de futuro. En otras palabras, la ciencia sería más cierta cuanto mayor fuera la habilidad acumulada en la resolución de los problemas diarios. Una especie de profecía que se cumpliría cada vez de modo más inevitable, ya que esa experiencia no dejaría de acumularse.

Los contrastes entre estos dos modos de entender la economía se pondrían de manifiesto en el debate sobre el sentido del dinero en el mantenimiento del equilibrio del proceso económico. Keynes había puesto en duda que una economía monetaria, donde el dinero fuera algo más que un simple velo, pudiera regularse por sí misma. En su opinión, la “ecuación cuantitativa”, que se cumplía a largo plazo, no formaba parte del objeto de la economía. De nada servía el concepto de “neutralidad” del dinero en una situación a corto plazo, cuando era evidente que no lo era, y su uso dependía de las expectativas del público. Por eso, su propuesta había consistido en elaborar un modelo *ad hoc*, que permitiera explicar como se podía formar el tipo de interés a corto plazo, cuando dependía de factores monetarios, o lo que es lo mismo, de las expectativas del público.

Según ese modelo, el tipo de interés venía determinado por el enfrentamiento entre la demanda y oferta de dinero. Puesto que la oferta se podía considerar fija, lo decisivo era la demanda, lo que Keynes llamaba “preferencia del público por la liquidez”. Una preferencia que dependía de las expectativas del público, y del rendimiento de los activos rentables, alternativos al dinero; en su caso concreto: los bonos del tesoro británico. En resumen, en esas circunstancias el tipo de interés sería muy volátil, y muy poco fiable, por lo que no resultaba fácilmente manipulable.

Si para impulsar la inversión, se recurría a reducir el tipo de interés monetario a corto plazo, para lo que bastaría con incrementar la oferta de dinero, lo más probable sería, pensaba Keynes, que en unas circunstancias como aquellas, dadas las expectativas pesimistas del público, en lugar de producirse un aumento de la inversión, se produjera un atesoramiento improductivo del dinero creado. Con lo que efectivamente podría descender el tipo de interés, pero la inversión podría seguir paralizada. De este modo, llegó a la conclusión de que la política monetaria sólo sería efectiva si el dinero era neutral, si la ecuación cuantitativa se suponía estable, lo cual sólo ocurría a largo plazo, cuando ya no existía ningún problema. A la vista de esa conclusión, Keynes propuso resolver el problema vía política fiscal. Es decir, actuar vía

“multiplicador del gasto”, impulsando el gasto público, como el mejor modo de cambiar las expectativas del público a corto plazo. Esto no quería decir que Keynes no diese importancia al dinero, sino más bien todo lo contrario.

En los años cincuenta, Friedman propuso una solución alternativa a la de Keynes; es decir, recurrir a los principios de la política monetaria. Para lo cual Friedman había procedido previamente a llevar a cabo una profunda revisión de la teoría cuantitativa del dinero, o teoría monetaria clásica.

Friedman, sostenía que Keynes se había equivocado; no era cierto que a corto plazo, y en aquella situación de la economía británica, no se cumpliera la “neutralidad” del dinero, ni se podía rechazar la estabilidad de la velocidad de circulación del dinero. La “neutralidad” del dinero se verificaba siempre, y en toda circunstancia, de modo que la política monetaria constituía el instrumento más eficaz, aunque no único, para modificar el nivel de renta monetaria. No habría hecho falta actuar directamente sobre el nivel de producción real, como había propuesto Keynes. En otras palabras, los precios eran siempre flexibles a las variaciones en la cantidad de dinero.

De todas maneras, la teoría monetaria del tipo de interés elaborada por Friedman estaba inspirada en las ideas monetarias desarrolladas por Keynes. Sólo que en lugar de estar restringida al corto plazo, pretendía ser una nueva y más general versión de la “ecuación cuantitativa”, tanto para el corto, como el largo plazo. Su punto de partida fue considerar el dinero como sustituto general de todas las mercancías, y de todas las formas de riqueza. No sólo de los bonos rentables, como había supuesto Keynes, para el caso concreto de la Inglaterra de entre guerras. Además, contemplaba la demanda de dinero no sólo a corto plazo, en cuyo caso dependía de la renta presente, como había hecho Keynes, sino a largo plazo, para lo cual Friedman introdujo el concepto de “renta permanente”.

Se trataba del siguiente planteamiento. Las expectativas de los individuos no se limitaban al corto plazo, sino que abarcaban su “esperanza de vida”. De tal modo que contemplaban el total de riqueza que esperaban acumular durante ese tiempo, que incluiría todo tipos de activos, desde dinero, hasta la capacidad personal de generar riqueza. En cada momento, con vistas a no perder valor, tratarían de alterar la composición de su “cesta de activos”, cambiando unos por otros, según la rentabilidad esperada en cada momento. Para lo cual había que dar por supuesto que los distintos tipos de activos tendrían que ser perfectamente sustitutivos a corto plazo. El promedio del total de ingresos previsible a lo largo de su vida constituiría la “renta permanente”. Un concepto que, por ser un promedio a largo plazo, necesariamente sería muy estable.

Sostenía Friedman que su concepto de “renta permanente” estaba respaldado por la observación de las series históricas de la cantidad de dinero, renta, precios, y tipos de interés, en la economía de los Estados Unidos de América, en los cien años precedentes. Sin olvidar que, también la “identidad cuantitativa”, tal como la había entendido Marshall, se apoyaba en una constatación empírica a posteriori entre los precios y la cantidad de dinero.

Con estos supuestos, Friedman pudo argumentar que la demanda de dinero era altamente estable, y que en realidad no había inestabilidad a corto plazo, sino simples retrasos, que eran precisamente los que había observado Keynes. Se podía por tanto asegurar la “neutralidad” del dinero, también en un marco de cierta incertidumbre respecto del futuro, como era el caso con que se había enfrentado Keynes. El sistema se regulaba por sí solo. Si en un determinado momento el tipo de interés era muy alto, el público bajaría la demanda de liquidez, y aumentaría la demanda de activos rentables, provocando un descenso del tipo de interés. De todos modos, ese ajuste, según las observaciones empíricas llevada a cabo por Friedman, se realizaba con un cierto retraso, algo que, en su opinión, tenía que ver con la diferencia entre el ritmo de crecimiento del dinero, y el ritmo de crecimiento de la producción.

Desde la perspectiva de Friedman en la vieja teoría cuantitativa del dinero, la “velocidad de circulación” podía ser considerada un esbozo de su teoría de la demanda de dinero, algo que había desarrollado hasta dar lugar al concepto de “renta permanente”, un modo que consideraba mucho más refinado de explicar el comportamiento de la demanda del dinero.

De este modo Friedman estaba en condiciones de afirmar que la política monetaria era el mejor instrumento para asegurar la vuelta a una situación de equilibrio con pleno empleo, también en situaciones de incertidumbre por parte de los individuos. Era precisamente la estabilidad de la demanda de dinero la que actuaba como un “multiplicador monetario” de la renta. Una función multiplicadora que, en opinión de Friedman, era realizada de modo mucho más eficiente que la llevada a cabo por el “multiplicador del gasto”, propuesto por Keynes. Pues mientras este último se basaba en la “propensión marginal al consumo”, que depende de la renta presente, el primero se basaba en la “renta permanente”, que por definición, era mucho más estable.

Si en una situación inicial de equilibrio del mercado de dinero, se producía una variación autónoma en la oferta de dinero, variarían también los precios relativos de los activos, y mediante compras y ventas, los individuos modificarían la composición de sus “cestas de activos”, generando una variación en la demanda de dinero que compensaría la variación habida en la oferta de dinero. Que el nuevo equilibrio fuese de pleno empleo, dependería del acierto con que los individuos hubiesen formado sus expectativas.

Las perturbaciones monetarias provocarían cambios en los precios relativos de los activos, generando en el seno de la economía algo parecido a olas sobre la superficie de un lago, en forma de alteraciones en la distribución de gastos e ingresos entre los agentes. Oleadas que se irían amortiguando con el tiempo, y que podrían tener efectos reales más o menos duraderos, según fuese la magnitud de las perturbaciones, y el grado de acierto en la formación de las expectativas. De este modo Friedman admitía la posibilidad de retrasos temporales de los efectos sobre la economía de las variaciones en la oferta monetaria, así como a la asimetría e irreversibilidad de esos efectos.

Según Friedman, los impulsos fiscales, ya fuesen de impuestos o de gasto público, que actuaban a través del “multiplicador keynesiano”, serían menos eficaces que los impulsos monetarios, cantidad de dinero y tipo de interés, que actuaban a través del “multiplicador monetario”. Además, la solución de Keynes, suponía mantener fija la oferta monetaria, por lo

que un aumento del gasto público, financiado con crédito, provocaría un aumento del tipo de interés, que desanimaría la inversión privada, con lo que la demanda total apenas variaría. Por el contrario, la solución de Friedman, suponía fijo el gasto público, por lo que la variación en la oferta de dinero tendría efectos reales, aunque de naturaleza desconocida, y con un retraso en su manifestación que sería también desconocido.

De todos modos, advertía Friedman, cualquier cambio en la cantidad de dinero afectaría al tipo de interés; primero en un sentido, y luego en el otro, hasta que por oscilaciones decrecientes volvería, poco a poco, hasta un nuevo nivel de equilibrio. Por ejemplo, un rápido crecimiento monetario podría hacer bajar el tipo de interés, para luego, al aumentar el gasto, los precios, y la demanda de crédito, volver a subir hasta su nivel inicial. Estos vaivenes y retrasos harían muy difícil precisar el modo en que un cambio en la cantidad de dinero podía afectar a la producción y la renta. Además, la subida de precios tendería a aumentar la discrepancia entre el tipo de interés real y el nominal. Esto explica que para Friedman, los tipos de interés fuesen considerados guías poco fiables en la conducción de la política monetaria.

Friedman llegaría así a la conclusión de que el dinero afectaba a la economía real, pero que sus efectos eran imprevisibles, por lo que no era recomendable su uso como instrumento de política de intervención. Lo mejor era que la oferta monetaria se ajustase al ritmo del crecimiento real a largo plazo de la economía, dejando al mercado la tarea de realizar los ajustes a corto plazo. De este modo Friedman recomendaba un tipo de política contraria a la propuesta de Keynes: “dejar hacer” y no intervenir. Propugnando una vuelta al fijismo tan criticado por Keynes.

En cualquier caso, tanto el enfoque de Friedman, como el de Keynes, eran una variante del modelo de Marshall. Ambos aceptaban que las expectativas de los individuos no fuesen siempre certeras. Pero Friedman era menos escéptico que Keynes, y pensaba que por adaptación a la experiencia, las expectativas tendían a ser cada vez más certeras.

Entre el logicismo y el emotivismo.

La macroeconomía.

Era casi inevitable que la novedad conceptual y metodológica que representaba el enfoque adoptado por Keynes no fuese fácil de entender. Eso explica que muy pronto, en 1937, J. Hicks (1904-1989) planteara los supuestos del modelo *ad hoc*, que Keynes había elaborado para resolver la depresión británica de entre guerras, como si se tratase de leyes universales, aplicables siempre, para todo tipo de depresión con desempleo a corto plazo. Es decir, intentara hacer compatible el enfoque de Keynes con los supuestos del equilibrio general mecanicista que era el dominante en la teoría económica de esos años.

El resultado sería la aparición del famoso modelo IS-LM, base de la llamada “macroeconomía keynesiana”, cuyo objeto sería diseñar políticas económicas a corto plazo, cuando los precios se pudieran considerar fijos, destinadas en general a compensar las oscilaciones del ciclo económico. Un modelo surgido de una extraña combinación del enfoque del equilibrio parcial de Marshall, con el enfoque del equilibrio general de Walras. Formalmente

consistía en una articulación de dos curvas separadas, la IS que expresaría el equilibrio de la parte real de la economía, y la LM, que expresaría el equilibrio de la parte monetaria. La intersección de ambas curvas determinaría una situación de equilibrio real y monetario a corto plazo, que no necesariamente sería de pleno empleo. Si en ese equilibrio de la economía hubiese, por ejemplo, desempleo, se podría diseñar una política monetaria o fiscal para reducirlo, pero sin saber donde estaría el nivel de pleno empleo.

Hicks estaba convencido que su modelo IS-LM recogía lo esencial del enfoque de Keynes. Se atenía al corto plazo, en el sentido de que consideraba los precios fijos, y sólo tenía en cuenta el tipo de interés monetario. Por eso mismo, podía suceder que se produjera un equilibrio real y monetario a corto plazo, que no fuese necesariamente de pleno empleo.

Su simplicidad expositiva, sus explicaciones mecanicistas del movimiento de las variables, y su supuesta validez universal, hizo que el modelo IS-LM, convertido en “lo esencial del pensamiento de Keynes”, alcanzase un éxito inmediato y generalizado entre la mayoría de los economistas. Muy pronto se convertiría en el instrumento básico para la enseñanza de la economía, y para el diseño de políticas económicas anticíclicas. Un éxito que se vio reforzado por el hecho de poner en manos de los gobiernos, una supuesta capacidad operativa para mejorar el bienestar de la sociedad civil, cosa que hasta entonces no se había admitido. Algo que sería inmediatamente aprovechado por los gobiernos de orientación social demócratas para establecer lo que se llamaría “estado de bienestar”.

La aparición de la econometría.

La aplicación del modelo IS-LM al diseño de políticas económicas exigía disponer de muy buena información estadística sobre las condiciones de la economía a corto plazo. Había que conocer el nivel de precios, las tendencias del consumo, las tasas de desempleo, la tasa de inflación, etc. Esto hizo que a partir de esos años los servicios oficiales de estadísticas, en casi todos los países, dieran un fuerte impulso al desarrollo de las estadísticas económicas. También experimentarían un notable desarrollo los métodos estadísticos y econométricos, destinados a manejar esos datos, y a determinar las variables macroeconómicas esenciales para el modelo IS-LM, como podían ser la “propensión marginal” al consumo, la “preferencia por la liquidez”, la “eficiencia marginal del capital”, etc.

La conjunción de todos estos factores hizo que la economía empezase a presentar el aspecto de una ciencia empírica, lo que le otorgaba un creciente prestigio social. En estos años, de modo especial a partir de la década de los cincuenta se empezaban a construir grandes modelos econométricos para la economía de los países más avanzados, que vendrían a ser utilizados como laboratorios donde diseñar y poner a prueba las posibles políticas económicas. Un enfoque que recibiría el apoyo entusiasta, sobre todo en América del norte, de los llamados economistas institucionalistas, que influidos por la filosofía pragmatista negaban la necesidad de la teoría, para enfrentarse con los problemas de la realidad social. Lo importante era la experiencia acumulada, y la habilidad en la simulación de problemas.

Este fuerte desarrollo de una econometría sin un sólido apoyo teórico, como podía ser, por ejemplo, el modelo de equilibrio general, sino sobre supuestos intuitivos como los de Keynes o

Friedman, hizo que muy pronto se planteara el llamado problema de “identificación”. Es decir, qué criterio era fiable a la hora de identificar las causas subyacentes de los fenómenos observados. En otras palabras, ¿qué estructuras teóricas se debían tomar como referencia a la hora de explicar los errores cometidos en el diseño de las políticas económicas?

En el estudio experimental de los fenómenos naturales, como, por ejemplo en Astronomía, a la hora de explicar los errores de medición se recurría a un modelo teórico previo, que había guiado el desarrollo de las observaciones. En la biología, se recurría a comparar los experimentos realizados, con una situación de referencia que se tomaba como “experimento de control”. En ambos casos cabía la posibilidad de repetir las observaciones o mediciones, ya que se suponía una realidad inamovible e independiente de esas observaciones. Pero, en el caso de fenómenos sociales, como sucedía con la economía, el asunto era más complicado, ya que los datos observados no eran repeticiones de un mismo fenómeno, razón por lo que esos datos se podían considerar simultáneos, sino que en realidad eran sucesos secuenciales, o “series de tiempo”, efectos de una compleja realidad que no se podía considerar invariable e independiente de las observaciones. Luego, no bastaba con la simple correlación, como sucedía en la teoría de errores de medición, para establecer la estructura real de la causalidad.

A la vista de estos problemas, el economista noruego T. Haavelmo (1904-1989) propuso asignar el papel de “experimento de control” a algún tipo de esquema teórico provisional, que sirviera para identificar los factores causales más relevantes. Una estructura teórica que vendría a ser representación del supuesto agente oculto que generaba los datos observados. Un planteamiento que muchos entendían keynesiano, pero que el mismo Keynes, con ocasión de su crítica a la postura del economista holandés J. Tinbergen (1903-1994) sobre el concepto de probabilidad y la complejidad de la causalidad, se encargó de rechazar. Quedaba así planteado un problema epistemológico muy complicado que ha permanecido sin resolverse de manera convincente.

Un ejemplo paradigmático de los riesgos en que se puede incurrir con la práctica de ese tipo de econometría fue lo sucedido con las diversas interpretaciones de las llamadas “curvas de Phillips” (1958). El modelo IS-LM tenía una importante limitación; permitía diseñar políticas de estimulación de la demanda que llevaran la economía hacia una situación de pleno empleo, pero no permitía estudiar las repercusiones que ese tipo de políticas podían tener sobre la tasa de inflación. Con este fin, el economista neozelandés A. W. Phillips (1914-1975) se propuso llevar una investigación empírica para determinar si existía algún tipo de relación estable entre la tasa de desempleo y la tasa de salarios nominales.

Su punto de partida fue un esquema teórico muy simple. Cuanto más saturado estuviese el mercado de trabajo, más tendrían que subir los salarios los empresarios, tanto si deseaban conseguir nuevos obreros, como para mantener a los antiguos. En segundo lugar, supuso que esa relación tenía que ser no lineal, y distinta, según se considerara a corto, o a largo plazo. A partir de estos supuestos, y de los datos estadísticos obtenidos, comprobó que se ajustaban a la rama de una parábola, dando lugar a una relación que parecía estable, obtenida a partir de los datos de un período de tiempo de unos cien años. Llegó entonces a la conclusión de que se podía afirmar que existía una relación inversa, a largo plazo, y a posteriori, entre la tasa de cambio de los salarios, y la tasa de desempleo. En otras palabras, que desde el punto de vista

del diseño de políticas económicas, existía una posibilidad de intercambio entre el nivel de desempleo y el de inflación, que podría ser manejada a conveniencia. El éxito fue inmediato. En el período comprendido entre los años 1960 y 1970, estas curvas fueron consideradas algo así como la “ecuación perdida” del modelo IS-LM, el instrumento básico para controlar el uso adecuado de las políticas de impulso a la demanda.

Una posible interpretación de ese fenómeno de intercambio era que las “curvas de Phillips” venían a poner de manifiesto que no se verificaba el supuesto de la “neutralidad” del dinero. Por eso, cuando Friedman expuso su visión de la teoría monetaria, se vio obligado a demostrar que las “curvas de Phillips” no se daban en la realidad. En su opinión, los obreros, a la hora de negociar sus salarios, no se dejaban engañar por la ilusión monetaria, no confundían los precios relativos con los precios monetarios, que incluía la inflación vigente en cada momento; de tal modo que formaban sus expectativas en términos reales, teniendo en cuenta el nivel esperado de inflación, o lo que es lo mismo, la erosión que podría sufrir el poder adquisitivo de sus salarios monetarios.

Si por algún motivo cometían un error al fijar esas expectativas, y se producía, por ejemplo, un descenso de sus salarios en términos reales, habría entonces un intercambio efectivo entre la inflación y el desempleo, pero si acertaban, no habría tal intercambio, y la tasa de desempleo estaría siempre situada en lo que Friedman llamaba su “tasa natural”. En cualquier caso, reconocía Friedman, no era fácil que acertaran siempre, ya que los empresarios estimaban los salarios a partir del precio de sus productos, mientras que los obreros lo estimaban a partir del precio de los bienes de consumo. Se producía así una asimetría que podría ser fácilmente influenciada, a corto plazo, por movimientos retrasados o adelantados de la tasa de inflación. Pero, más tarde, o más temprano, ambas partes acabarían por descubrir sus errores, y aprenderían a hacer expectativas cada vez más correctas.

Para explicar como los individuos formaban y revisaban sus expectativas, Friedman elaboró un modelo, en el que de acuerdo con su orientación pragmatista de la acción, consideraba que los individuos continuamente contrastaban lo previsto con lo realizado, e iban introduciendo correcciones a posteriori. De este modo, por prueba y error, poco a poco, desarrollaban una capacidad de mejora continuada en la formación de expectativas, las cuales serían cada vez más certeras. Formalmente ese modelo había sido elaborado por Ph. D. Cagan (1927-) y consistía en una relación lineal simple entre el valor realizado y un factor de corrección aplicado al error de estimación cometido en relación al período anterior. Un modelo llamado de expectativas por adaptación.

Según este modelo de formación de expectativas, la existencia de un desempleo a corto plazo, como el que había padecido Inglaterra en el período de entreguerras, que tanto le había preocupado a Keynes, podría ser explicado por un error de los obreros en la formación de sus expectativas de salarios nominales, o en otras palabras, por un error en la formación de sus expectativas de inflación. En opinión de Friedman, más pronto o más tarde los obreros habrían acabado por corregir ese error en la formación de sus expectativas.

El enfoque de Friedman planteaba varios interrogantes: ¿Era la cantidad de dinero la que determinaba el nivel de actividad de la economía, o por el contrario, sería esta última la que

fijaba el nivel de la oferta monetaria? ¿No podría suceder que la “renta permanente” dependiese de la demanda de dinero? Friedman estaba seguro de que el sentido de la causalidad iba desde la cantidad de dinero hacia la renta nominal, y a través de esta, a las variables reales, y no al revés. En su opinión, a pesar de importantes efectos secundarios que pudiesen oscurecer la dirección de esa causalidad, la experiencia mostraba que no había existido un sólo caso en la historia, donde una inflación fuerte y prolongada, no hubiese tenido su causa en un gran aumento de la cantidad de dinero.

Se entiende que tanto para Keynes, como para Friedman, la economía no fuese más que modos de manipulación con vistas a mejorar la situación presente de la sociedad. Para ambos la función del pensamiento sería engendrar creencias, opiniones, reglas de manipulación social, encaminadas a una mejora de algún modo apreciada por todos, que sería el único criterio de verificación. En último término, ambas actitudes, una a través del emotivismo, y otra a través del pragmatismo, remitían a la raíz del escepticismo de Hume. La verdad no provendría de las ideas claras y distintas, que suponían introspección, y era el camino que había desembocado en el idealismo, sino de las terapias que llevaban al éxito, del desarrollo de creencias que daban lugar e resultados efectivos, al control social. La creencia era la que permitía avanzar; el público solo estaría dispuestos a dar un paso, si juzgaba que lo que había delante era suelo firme; este era el único criterio que podía sustituir a la verdad.

Bibliografía.

Barrotta, Pierlugi. *A neo-kantian critique of von Mises's epistemology*. Economics and Philosophy. 1996; (12):51-66.

Barrotta, Pierlugi, Tiziano, Raffaelli. *Epistemologia ed Economia. Il ruolo della filosofia nella storia del pensiero economico*. Torino: UTET; 1998.

Brandt, Richard B. *The emotive Theory of Ethics*. The Philosophical Review. 1950; 59(3):305-318.

Coates, John. *The Claims of Common Sense. Moore, Wittgenstein, Keynes and the Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press; 1996.

Crespo, Ricardo. *El pensamiento filosófico de Keynes. Descubrir la melodía*. Madrid: Eiunsa; 2005.

Davis, John B., editor. *The State of Interpretation of Keynes*. Kluwer Academic Press; 1994.

Friedman, Milton. *Keynes Political Legacy en Keynes's General Theory: Fifty Years*, Hobart Paper no 24 IEA London. 1986.

---. *Monetarist Economics*. Oxford: Blacwell; 1991.

---. *The optimum Quantity of Money and Others Essays*. London: MacMillan; 1969.

---. *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: Chicago University Press; 1956.

Hands, D. Wade. *Did Milton Friedman's Methodology License the Formalist Revolution?* Journal of Economic Methodology. 2003; 10(4):507-520.

---. *Economic and Philosophy: the origins and development of economic theory*. Gainesville: University Press of Florida; 1974.

---. *Keynes, Bloomsbury and The General Theory*. New York: St Martin's Press; 1991.

Hicks, John Richard. *IS-LM: an explanation*. Journal of Post Keynesian Economics. 1980; 3:139-154.

Hirsch, Abraham. Marchi, Neil de. *Milton Friedman: economics in theory and practice*. Ann Arbor. The University of Michigan Press. 1990.

Hoover. Kevin D. *Microfoundations and the Ontology of Macroeconomics*. Durham NC: Duke; 2006.

---. *Milton Friedman's Stance: The Methodology of Causal Realism*. Davis, California; 2004.

---. *Two Types of Monetarism*. Journal of Economic Literature. 1984; 22:58-76.

---. *The Methodology of Econometrics*. Davis, California; 2005.

---. *The Past as the Future: The marshallian approach to post-walrasian econometrics*. Davis California: California; 2004.

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. San Diego: HBJ books; 1953.

---. *Las consecuencias económicas de la paz*. Barcelona: Crítica; 1987.

---. *On Method of Statistical Business Cycle Research. A comment*. The Economic Journal. 1940; 50(197):154-156.

---. *Tratado del dinero. Teoría pura y aplicada del dinero*. Madrid: Ediciones Aosta; 1996.

Rogers, Colin. *Money, Interest, and Capital: A Study in the Foundation of Monetary Theory*. Cambridge University Press; 1989.

Snowdon, Brian. Vane, Howard. R. Wynarczyk, Peter. *A Modern Guide to Macroeconomics. An Introduction to Competing Schools of Thought*. Aldershot: Elgar; 1994.

Young, Warren. *Interpreting Mr. Keynes. The IS-LM enigma*. Cambridge. Polity Press; 1987.