

(R)EVOLUCIONES DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

LINAJES Y DESCENDENCIAS



MOISÉS ALEJANDRO ALARCÓN OSUNA



CUCEA

El mejor lugar para el talento

(R)EVOLUCIONES DEL
PENSAMIENTO ECONÓMICO

LINAJES Y DESCENDENCIAS

(R)EVOLUCIONES DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

LINAJES Y DESCENDENCIAS

MOISÉS ALEJANDRO ALARCÓN OSUNA



CUCEA

El mejor lugar para el talento

Ilustradora de portada: Nelsi Hernández Delgado

(R)evoluciones del pensamiento económico. Linajes y descendencias

Moisés Alejandro Alarcón Osuna

Este libro fue financiado con el fondo federal del Programa de Incorporación y Permanencia del Posgrado en el PNPC (PROINPEP).

El material publicado fue dictaminado por investigadores con amplio reconocimiento científico bajo el sistema de doble ciego emitido por académicos (internos o externos) a esta institución, especialistas en la materia.

Primera edición, 2023

D.R. © 2022, Universidad de Guadalajara

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Av. Periférico Norte 799

Núcleo Universitario Los Belenes, Zapopan, Jalisco. México C.P. 45100

Tel: +52 (33) 3770 3300 ext. 25668

ISBN: 978-607-571-930-6

Editado y hecho en México

Edited and made in Mexico

Contenido

Agradecimientos	11
Prólogo.....	13
Introducción.....	21
Paradigmas y escuelas del pensamiento económico	29
Revoluciones científicas	31
¿Por qué se sigue enseñando la economía neoclásica en pregrado y posgrado?	34
Literatura y recursos para revisión	36
Parte I: Evoluciones	37
Pre-escuelas de pensamiento económico.....	39
Contexto histórico	39
El mercantilismo.....	41
Los fisiócratas	43
La herencia de los mercantilistas	45
La herencia de los fisiócratas.....	48
Literatura y recursos para revisión	49
Los clásicos: la primera escuela.....	51
La especialización de los trabajadores y la división del trabajo	53
La teoría del Valor-Trabajo y las clases	54
Comercio Exterior y Ventajas absolutas y comparativas	56
Rendimientos decrecientes	57
El dinero, el ahorro y la inversión	58

El equilibrio y el problema económico	59
Los impuestos y la distribución de los excedentes	59
La población y los salarios	60
La herencia de los clásicos.....	62
Literatura y recursos para revisión	63
Los tres linajes de la economía clásica	65
Los neoclásicos: la revolución marginalista	66
<i>La revolución marginalista</i>	<i>66</i>
La teoría del valor neoclásica	67
De clases sociales a individuos racionales.....	69
El abandono de la economía política	70
Equilibrio de mercado y excedentes.....	70
La producción.....	72
Diferencias y similitudes entre escuelas clásicas y neoclásicas	73
El bienestar.....	74
La herencia de la escuela neoclásica	75
Literatura y recursos para revisión	76
Los austriacos: el orden espontáneo.....	77
El individualismo metodológico y el comportamiento deliberado.....	77
Los medios, fines e intercambio.....	79
Bienes de orden mayor y menor	80
El mercado y el orden espontáneo.....	81
Los ciclos de negocios	83
La herencia de la escuela austriaca	84
Literatura y recursos para revisión	85
Los marxistas: el materialismo histórico.....	87
La crítica de Marx	87
La dialéctica y el modo de producción	88
Trabajo y fuerza de trabajo.....	90
El cambio tecnológico y ciclos económicos.....	91

El dinero	92
La herencia del marxismo	93
Literatura y recursos para revisión	94
La segunda descendencia: paradigmas económicos contemporáneas	95
Escuela keynesiana	97
Una crítica de los postulados de la escuela clásica y neoclásica	97
La tasa de interés, la inversión y el dinero	99
La propensión a consumir y el efecto multiplicador	100
Teoría de precios keynesiana	101
La herencia de la escuela keynesiana	102
Literatura y recursos para revisión	103
La escuela de la economía evolutiva	105
El proceso de destrucción creativa	105
La economía evolutiva	107
Sistemas nacionales/regionales de innovación y la innovación abierta	108
La herencia de la economía evolutiva	110
Literatura y recursos para revisión	111
Institucionalismo económico	113
El viejo institucionalismo económico	113
Primeras hipótesis del paradigma institucional	114
Costos de transacción	115
Racionalidad limitada y reglas del juego	117
Los derechos de propiedad	118
La herencia de la escuela institucionalista	118
Literatura y recursos para revisión	119
Escuela del desarrollo económico	121
Hipótesis de Centro-Periferia	122
La pobreza	123
La desigualdad	124

La industria de alta tecnología, encadenamientos productivos y la defensa de la industria naciente	126
La herencia del paradigma desarrollista.....	127
Literatura y recursos para revisión	128
Tercera descendencia: pre-paradigmas del pensamiento económico	129
Escuela de la Economía Ambiental	
y Escuela de la Economía Ecológica.....	130
Economía Ambiental	130
Economía Ecológica.....	132
La herencia de los paradigmas ambiental y ecológico	134
Literatura y recursos para revisión	135
Economía feminista	137
La herencia de la economía feminista	140
Literatura y recursos para revisión	140
Economía del comportamiento	141
La organización guiada por el mercado y la organización guiada por la economía	143
Postulados de la economía conductual.....	143
La herencia de la economía conductual	144
Literatura y recursos para revisión	145
Parte II: Revoluciones	147
La ley de Say: la oferta genera su propia demanda	149
El concepto de Empresa	153
El cambio tecnológico	161

Agradecimientos

Quizás esta sea mi mayor obra durante la época de pandemia, ya que el tiempo que dediqué a este trabajo fue realizado en aquellos días de encierro y trabajo virtual. El resultado de esta obra, sin duda se lo debo a mi esposa Fabiola Jiménez, quien en estos años me ha brindado un apoyo anímico, afectivo y emocional, quizás más importante que cualquier tipo de apoyo técnico o disciplinar, por escucharme y aconsejarme en cada momento desde que te conozco, por ello siempre te estaré agradecido Fabi.

Agradezco también los valiosos comentarios de mis compañeros y colegas en la Universidad de Guadalajara, específicamente al Dr. Carlos Fong y Dr. Luis Ernesto Ocampo, por todas sus sugerencias, retroalimentaciones y comentarios realizados en pláticas de pasillo y de café, sin las cuales este libro quizás no se hubiera escrito. También me gustaría agradecer el apoyo que me han brindado todos mis colegas, por el tiempo que le han dedicado a leer versiones previas y por los comentarios tan valiosos que me hicieron en este trayecto, en particular agradezco el apoyo de los comentarios de la Dra. Claudia Díaz en relación a todos los aspectos relacionados con las secciones de institucionalismo y cambio tecnológico; de la Dra. Seyka Sandoval, por sus comentarios sobre la estructura del libro, aspectos relevantes sobre la teoría marxista, recomendaciones de literatura para fortalecer el argumento del libro, pero también le agradezco mucho por haberme ayudado con la redacción del prólogo con el que invita a leer la obra a estudiantes y no estudiantes. Agradezco finalmente,

a todos los dictaminadores que no puedo reconocer por el sistema de doble ciego en las revisiones.

Debo de comentar que estoy agradecido con el Dr. Isaí Guisar y el Mtro. Antonio “Tony” Reyna, por su trabajo en el comité editorial del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, y por el tiempo que dedicaron a la producción editorial y demás gestiones necesarias para publicar este libro. Agradezco también, a la Universidad de Guadalajara por todo el apoyo brindado en esta mi casa de estudios.

Finalmente, agradezco a todos los estudiantes con los que he compartido horas de clase, ya que sin las experiencias que he vivido con ellos, jamás hubiera pensado en la necesidad de este libro, créanme que este libro está escrito para ayudarles en una mejor comprensión de los distintos paradigmas y revoluciones del pensamiento económico.

Prólogo

Los manuales de la historia del pensamiento económico tradicional se estructuran cronológicamente. Recogen las ideas, autores y obras principales de las diversas escuelas de pensamiento. En estos textos, una escuela de pensamiento se define como un conjunto de premisas y deducciones que explican e interpretan los hechos económicos.

Las escuelas de pensamiento presentan diferentes énfasis. Algunas se preocupan por las condiciones de la oferta y otras de la demanda; el cambio tecnológico o las instituciones; la pobreza y el desarrollo y, recientemente, el medio ambiente y las brechas entre hombres y mujeres, razas, etc.

El libro *(R)evoluciones del pensamiento económico. Linajes y descendencias*, que el Dr. Moisés Alarcón nos comparte no es propiamente un manual de la historia del pensamiento económico. El autor, apoyado en Thomas Kuhn, filósofo de la ciencia, pretende comprender y exponer la gestación, consolidación y desarrollo de las ideas en el estudio de la economía.

El texto, como el autor indica en su introducción, no es un libro de historia del pensamiento, sino un trabajo que nos permite ubicar las hipótesis principales de la ciencia económica, la relación entre ellas y la evolución de estas. Subraya el tema de las hipótesis siguiendo al filósofo Mario Bunge, quien considera que, en la semiciencia de la economía, las diferentes respuestas a una misma pregunta, le hace suponer más bien hipótesis que teorías económicas. Lo anterior, sin embargo, no impide que los lectores de este libro obtengan un panorama cronológico de la historia del pensamiento.

El texto puede leerse de diversas maneras. Cronológicamente, empezando en el capítulo dos hasta el cinco, y terminar con el uno. La segunda opción es seguir el orden de exposición del texto para observar la evolución de los paradigmas en la lógica propuesta por el autor, y, la tercera es leer los capítulos de manera independiente en función de la necesidad específica del lector. Debido a que el libro funciona como libro de texto y de consulta para estudiantes y académicos de la ciencia económica; sugiero seguir la propuesta de Alarcón, opción segunda, en su primera lectura.

La intención de observar a la ciencia económica a partir de los llamados paradigmas, pre-paradigmas y linajes nos conduce por un árbol genealógico que, más allá de autores y obras fundamentales, nos permite comprender la evolución del pensamiento económico en función de las respuestas que este otorga a los problemas que la sociedad enfrenta. Además, nos ilustra la interdependencia y las herencias que conscientes o no de ello, parafraseando a Keynes, tenemos de los economistas muertos.

La interdependencia de los pensamientos económicos, de los paradigmas que el texto presenta, nos enseña que las ideas no mueren, se reeditan de acuerdo con los tiempos. Los problemas que creíamos superados resucitan y, con ello, el pensamiento que suponíamos caducado.

En este orden de ideas, Moisés Alarcón, nos comparte un libro estructurado en dos partes que pueden revisarse de manera independiente. La primera, *Evoluciones*, se expone posterior a la introducción y el apartado titulado “Paradigmas y escuelas de pensamiento económico”. En este se explica la definición de paradigma y se expone la estrategia de análisis que el lector encontrará en el texto.

Evoluciones nos muestra el desarrollo del pensamiento económico en *paradigmas*, como Thomas Kuhn en su obra “Estructura de las revoluciones científicas” de 1964, desde los inicios del siglo XVIII hasta nuestros días. Se organiza en tres partes; Preescuelas de pensamiento económico: mercantilistas y fisiócratas; Los clásicos: la primera escuela y sus tres generaciones de

descendientes. Es decir, un panorama desde las ideas mercantilistas, hasta la economía feminista.

Como ya se ha advertido, lo anterior no implica un desarrollo detallado de las escuelas de pensamiento en perspectiva histórica, sino un ejercicio puntual que destaca las hipótesis y argumentos principales de cada una de ellas. Lo cual nos ofrece herramientas para relacionarlas, compararlas y discutir las. Esta es, advierto en mi lectura particular, la intención principal del libro. Lo anterior motivado por la preocupación del Dr. Moisés, como tutor y profesor, frente a la confusión de los estudiantes en la identificación y análisis de los elementos teóricos de una hipótesis y el posterior desarrollo de una tesis. Preocupación a la que me sumo y me atrevo a asegurar, es compartida por los colegas docentes.

Las *Evoluciones* que el texto destaca, siguiendo el marco de los paradigmas antes señalado, justifica el concepto de “pre-escuelas” del pensamiento económico para nombrar al mercantilismo y la fisiocracia. Estos fundamentos de *Los clásicos* son, de acuerdo con el autor, “doctrinas”, dado que “se basan más en dogmas que en un planteamiento de método y/o no de hipótesis que puedan ser contrastables y/o falsables en términos de Popper”. Ello, nos dice el profesor Alarcón, “no se demerita el aporte de los pensadores de la época, solamente se les contextualiza en términos de la intención que tiene este libro”. Y aquí, encontramos el primer punto de debate. Keynes en su “Teoría General del empleo, el interés y el dinero” de 1936, se permite rescatar “la verdad científica en la doctrina mercantilista”. Joseph Schumpeter, por su parte, en su obra póstuma “Historia del análisis económico” de 1954, se refirió a los teóricos fisiócratas como “podrían servir para ilustrar perfectamente lo que una escuela científica significa en cuanto fenómeno sociológica, si en realidad no hubieran sido algo más que esto: formaban un grupo unido por un credo, y, como tantas veces se ha dicho, constituían en verdad una secta”.

El estudio de las pre-escuelas como las define el autor nos sorprenderá al mostrar que aquellas ideas previas al capitalismo industrial siguen vigentes en los hacedores de política económica, los líderes mundiales y las escuelas o vertientes económicas emergentes en el siglo XXI.

En el estudio de *Los Clásicos* se presenta el cuerpo de premisas centrales en el conjunto de autores de la época: la división del trabajo, la teoría del valor-trabajo, el comercio y sus ventajas, el dinero, el equilibrio, la intervención de los gobiernos, los salarios, entre otros. En este análisis observamos el cuerpo teórico que da fundamento al pensamiento económico de nuestros días, desmitificando y clarificando algunos temas centrales que, gracias a los “eruditos de pacotilla”, citando al economista John Kenneth Galbraith¹, se han [mal] divulgado “sin haber leído”.

Llama la atención que el autor localiza a Karl Marx en los linajes de *Los clásicos*, y no como clásico en sí. Esto debido, interpreto, a que la propuesta del marxismo de Marx es una crítica a la economía política clásica, es decir, una crítica y propuesta a partir del paradigma clásico. Esta clasificación me parece coherente dadas las premisas del libro, aunque podría alegarse otro punto de debate. Se destaca al gran pensador alemán por su crítica, su teoría de las clases sociales, los modos de producción, su método y sus nociones sobre los ciclos y el cambio tecnológico, entre muchos otros temas.

Los otros dos linajes, de la primera descendencia, son la escuela neoclásica y austriaca. La primera ocupa un lugar central en la discusión del texto, pareciera ser la sombra con la que el autor se confronta una y otra vez. ¿Por qué seguimos estudiando teoría neoclásica? Se pregunta al principio del texto. Reconoce su vigencia y carácter de escuela dominante, le otorga una potencia explicativa relevante, pero sobre todo poder de adaptación frente a las críticas. Expone que el llamado individualismo metodológico de la teoría es su principal fortaleza debido a que ello es lo que posibilita el cálculo y la precisión. Posición controvertida.

En la misma línea del individualismo metodológico, el estudio del linaje austriaco ofrece en sus premisas liberales y de autorregulación hipótesis sobre el dinero, los mercados, los ciclos de negocios y de innovación. Esta escuela que en los tiempos que corren resucita, como el marxismo, para explicarnos las crisis, la desaceleración y el ciclo económico, se confronta con el pensamiento

¹ “Historia de la economía” (2011). Ed. Ariel.

neoclásico y, a pesar de algunas similitudes, permanece en el asiento de la crítica.

En el siglo xx, Moisés Alarcón nos presenta a la segunda generación del linaje o “segunda descendencia” como titula el apartado, con la escuela keynesiana liderada por el economista inglés, “tránsfuga del liberalismo”², la economía evolutiva, el institucionalismo y la escuela del desarrollo.

Esta segunda generación, presenta una influencia explícita de las ideas de la economía clásica, del marxismo, la escuela austriaca, neoclásica y de las llamadas preescuelas. Son la síntesis del siglo xx. El énfasis de estas corrientes es más específico a diferencia de los paradigmas anteriores de carácter más general. El autor nos muestra lo anterior siguiendo la línea evolutiva de los paradigmas. No cabe en este prólogo irnos al detalle.

Destacaré solamente que la identificación de las ideas centrales nos permite estudiar las propuestas en el contexto y retos del cambio histórico del siglo pasado y, como señala el autor, en contraposición a la ausencia de respuestas del paradigma dominante, neoclásico. Para Alarcón, aunque las escuelas de la segunda descendencia ofrecen respuestas a problemas contemporáneos, no logran sustituir al paradigma dominante, sino que lo alimentan, lo adaptan y en ese sentido, me parece que lo fortalece. Esta crítica y complementariedad, sentencia el autor, convierte a estas escuelas en pre-paradigmas, dada su imposibilidad de sustituir al paradigma vigente y convertirse en ciencia normal, siguiendo a Kuhn. Aquí debo señalar otro punto de debate.

Después de la segunda posguerra se habló del keynesianismo como la escuela dominante en el quehacer de la política económica en Estados Unidos, Europa y Japón durante el periodo de 1950-1960. Sin embargo, a juzgar por lo establecido por Alarcón, este éxito en la dirección de los organismos guber-

² Expresión utilizada por el Dr. José de Jesús Rodríguez Vargas, académico de la Facultad de Economía de la UNAM, para referirse al economista inglés. “En 1924, John Maynard Keynes, liberal igual que su padre, sus maestros, sus colegas y miembro del Partido Liberal, rompe lanzas en contra del librecambio decimonónico en un artículo periodístico...”. En “La nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial” (2005).

namentales no llegó a las aulas y a los manuales de economía, que más bien adaptaron el mainstream neoclásico a lo que se ha llamado la “síntesis neoclásica-keynesiana”, una aportación seminal en la obra *El señor Keynes y los “clásicos”*, por parte de otro economista inglés, John R. Hicks en 1937. Divulgada masivamente por el economista de Estados Unidos Paul A. Samuelson por medio de su clásico texto de economía, aún vigente.

En este recorrido llegamos a la tercera descendencia, pre-paradigmática de la Economía Ambiental; Economía Ecológica y Economía Feminista. Pensamientos, “nietas y nietos” del primer linaje que los grandes autores clásicos engendraron. En estas propuestas se asoman tras bambalinas tanto el marxismo como la teoría neoclásica.

Las consideraciones ambientales y de las desigualdades entre hombres y mujeres es reclamada por los tiempos, como ocurrió con otros aspectos (crecimiento, pobreza, subdesarrollo, desigualdad, gobierno, etc.) en las escuelas anteriores.

Las ideas son fruto del tiempo, de las “condiciones materiales”, de las condiciones de la reproducción de la existencia, para recordar a Karl Marx. Los paradigmas ofrecen síntesis que reflejan e interpretan la realidad formando consensos entre los estudiosos en momentos específicos, históricos. Si bien, los paradigmas señalan pensamientos dominantes –ciencia normal–, estos siempre están adaptándose a causa de la crítica perenne.

Del resultado de este ejercicio crítico constante se trata la segunda parte del libro: *Revoluciones*. El autor destaca la *Revolución marginalista y keynesiana* y señala los cambios en conceptos estratégicos para el análisis económico como la empresa y el cambio tecnológico.

Los criterios que el autor elige para clasificar los puntos de revolución en el pensamiento económico también son debatibles, como cada una de las clasificaciones que se ofrecen en nuestro campo de estudio. Su motivación y criterios para su propuesta están claramente establecidos y abiertos para la discusión. En las ciencias sociales, especialmente la ciencia económica, todo está a debate, a crítica.

El libro es claro, concreto, y panorámico. Está escrito de manera sencilla, pensado para los estudiantes del autor, y con ello, para los nuestros. El objetivo no admite ambigüedades. Identificar las principales hipótesis de las escuelas más influyentes en la historia del pensamiento económico y exponerlo en la lógica de los paradigmas y la ciencia normal. Dedicado a los estudiantes. El autor, en mi opinión, logra lo que se ha propuesto.

El panorama que nos ofrece resuelve dudas y nos invita a reflexionar sobre el surgimiento y la caducidad de las ideas, los resurgimientos y las innovaciones en el pensamiento económico. Moisés nos ofrece una respuesta a lo anterior. Les invito a leerla con entusiasmo y a debatirla con rigor.

*Seyka Sandoval*³

³ Seyka Sandoval es profesora de tiempo completo titular de la Facultad de Economía de la UNAM.

Introducción

Este libro está dirigido a estudiantes de economía de pregrado y posgrado, así como profesores y público que en cierta medida está interesado en aprender economía, desde una perspectiva teórica. El libro ofrece una descripción de las principales escuelas y/o paradigmas del pensamiento económico, así como algunas preguntas de reflexión para aquellos interesados en la economía como una ciencia.

El libro aborda el desarrollo de los paradigmas de pensamiento económico dentro de la historia del pensamiento económico, por lo que no se enfoca en la historia del pensamiento, sino más bien en la evolución de los distintos paradigmas, y la forma en cómo le han heredado a la ciencia distintas perspectivas sobre la problemática económica.

La idea de un libro de paradigmas del pensamiento económico surgió a partir de un hecho en mi vida como profesor de posgrado y pregrado, ya que durante 3 años tuve la oportunidad de impartir el curso de “Paradigmas del pensamiento económico” como materia en la Maestría en Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Autónoma de Sinaloa, y un curso adicional, pero en forma resumida, lo impartí en el Doctorado en Estudios Económicos de la Universidad de Guadalajara, lo que me llevó a comprender la necesidad que se tiene de un libro de fácil acceso para todo tipo de público que apenas se va adentrando en la economía. Por otro lado, la idea de escribir este libro atiende a mis observaciones como coordinador de licenciaturas y maestrías en economía, pero también como director y sinodal de tesis de pregrado y posgrado, ya que

frecuentemente me ha tocado leer a estudiantes que proponen hipótesis que provienen, en muchas ocasiones, de distintas escuelas o paradigmas del pensamiento económico, y que frecuentemente están en oposición una con otra.

Tal vez una de las principales explicaciones a este tipo de problemáticas, se encuentre en la misma naturaleza de la economía como ciencia, ya que, si bien es cierto que tiene una escuela de pensamiento dominante, como es la escuela neoclásica, también es cierto que existen otras escuelas de pensamiento que han atraído algunos adeptos, tales como las escuelas keynesiana, marxista, clásica, evolutiva, institucionalista, etc. Ante esta situación, en la mayoría de escuelas de economía en México, se enseña la teoría neoclásica, y cada vez es más complicado enseñar teoría económica que no sea neoclásica debido a las tradiciones arraigadas en los diversos programas de estudio. No obstante, muchas de las tesis tanto de pregrado como de posgrado, se nutren de estas teorías que no son las dominantes, pero tanto los estudiantes como los profesores, lo han hecho en ocasiones sin percatarse de las contradicciones que esto representa a nivel teórico.

Más allá de estos problemas, este libro pretende ser una introducción a las distintas escuelas o paradigmas del pensamiento económico, ya que no se profundiza en cada una de las escuelas, sino que más bien ofrezco una idea de las principales hipótesis, de lo que a mi juicio son las principales escuelas o preescuelas de pensamiento actuales, así como también ofrezco una síntesis de su actualidad en la economía.

Este libro no se adentra en la historia del pensamiento económico, ya que a mi juicio este no es el objetivo primordial, se entiende que cada paradigma de pensamiento económico surge debido a circunstancias muy específicas que dan cabida a estas escuelas. No obstante, aquí solo se ofrecen descripciones de las principales hipótesis planteadas por cada escuela de pensamiento.

Un ejemplo sencillo para darse cuenta de las discrepancias a la hora de definir una escuela de pensamiento económico se puede encontrar al preguntar ¿Qué es la economía? Al responder esta pregunta, se encuentran comúnmente respuestas como:

- Se define como la ciencia que estudia la forma en cómo las personas se organizan para asignar o administrar los bienes escasos.
- Como una ciencia que estudia los incentivos que tienen las personas o agentes para tomar decisiones de asignación de recursos.

Aunque estas son ideas muy atinadas desde el punto de vista de la economía neoclásica y la economía del comportamiento, son definiciones que se pueden quedar limitadas, sobre todo porque parecería que se define a la economía como una ingeniería social, que solo trata de la optimización de recursos. Dejando de lado ámbitos importantes como la distribución de riqueza, producción, el cambio tecnológico y la innovación, las reglas e instituciones que dan cabida a transacciones económicas, la contradicción entre la reproducción del capital y la reproducción social (economía feminista) o la contradicción entre la reproducción del capital y la reproducción del medio ambiente (economía ecológica).

Con esto, no quiero decir que la economía neoclásica se limite al estudio de la escasez de recursos, esta escuela nació para dar respuesta a fenómenos importantes, tanto así que ha sido la escuela de pensamiento económico dominante durante los últimos cien años. No obstante, durante este periodo han nacido otras escuelas de pensamiento, que dan respuesta a fenómenos que la economía neoclásica no puede resolver y/o no tiene necesidad de resolver, esto dada su definición de lo que es el problema económico. Debe señalarse que las distintas escuelas o paradigmas de pensamiento económico, no atienden necesariamente a los mismos fenómenos de estudio, aunque sí a la misma ciencia, lo que podría generar complementariedad entre algunas de estas escuelas.

Por ello, es importante notar que no existe una única escuela del pensamiento económico. Pero, también es importante notar que, los paradigmas de pensamiento económico, no surgen como un incremento en el conocimiento de la escuela dominante, sino que cada paradigma de pensamiento económico tiene sus propios métodos, técnicas, medidas y lenguajes que no son iguales, y más aún, no son aportaciones que incrementen el conocimiento de una única

escuela de pensamiento económico, sino que cada paradigma se convertirá en su propia escuela de pensamiento económico, con sus propios adeptos y adherentes.

Esto parecería tan evidente, y al mismo tiempo tan complejo, pero puede contrastarse en cualquier revista especializada o *journal* de economía, donde ustedes pueden tomar un volumen o un número de dichas revistas, y se darán cuenta de que los artículos contenidos en un mismo número se basan en distintas escuelas de pensamiento económico. Lo que contribuye a esta confusión de creer o asumir que existe una única escuela de pensamiento económico que se nutre de distintas teorías.

Inclusive, algo de esta confusión se podría rastrear desde que se otorga un nobel de economía a dos economistas por decir exactamente lo opuesto, como es el caso de Friedman que argumenta que políticas monetarias expansivas y la liberalización monetaria llevaría al crecimiento económico y Tobin al señalar lo opuesto, que los gobiernos deberían intervenir en los mercados financieros; cuando Ohlin y Krugman argumentan que el comercio internacional y la dotación de recursos llevan a resultados opuestos en términos de crecimiento económico; lo mismo sucede con términos de racionalidad vs incertidumbre con modelos como los de Daniel Kahneman y Robert Lucas. Inclusive, y ya no a nivel de premios nobel, sino a nivel de economistas connotados, podría observar que dos economistas son igualmente citados, pero ambos con perspectivas distintas sobre la economía y el papel del estado, tal es el caso de Hayek y Keynes sobre la intervención o no del estado en los mercados.

En este sentido, este libro sirve como una guía para tener en cuenta cuáles son las principales hipótesis que establece cada escuela de pensamiento económico, y con ello poder entender cuáles escuelas de pensamiento o paradigmas son compatibles (en mayor o menor medida), para dar solución a preguntas de investigación. Por otro lado, este libro ayuda a comprender cómo surgen las distintas escuelas de pensamiento económico, qué argumentos se retoman de un paradigma a otro, ya sea para criticar y separarse de una escuela de pensamiento, o bien para tomar como punto de partida y con ello hacer una

propuesta de una nueva metodología de la economía, lo que más tarde puede llevar a la creación de nuevos paradigmas.

En este libro se propone una estructura de lectura, aunque finalmente el lector puede o no seguir la estructura sugerida, ya que cada capítulo se puede leer con independencia de haber leído los capítulos que le preceden o anteceden. El libro comienza con una breve descripción de los conceptos de “paradigmas” y “escuelas de pensamiento”, en específico se analizan los paradigmas y escuelas de pensamiento económico, la forma en cómo se han conceptualizado. En particular, se analiza la forma en cómo ha evolucionado la ciencia económica, lo repito, sin adentrarse en la historia de pensamiento económico, ya que no es el ánimo de este libro.

Después del primer capítulo, el libro se divide en dos partes, una que aborda la evolución de los distintos paradigmas de pensamiento económico, la cual se describe a continuación, y una segunda parte, donde se describen las revoluciones de pensamiento económico, sobre conceptos y/o objetos de estudio en los que existe una falta de discusión en la actualidad.

El segundo capítulo, trata sobre las pre-escuelas del pensamiento económico, se brinda un contexto sobre las condiciones en las que nacen la doctrina mercantilista y la doctrina fisiócrata, con visiones totalmente distintas una de la otra. Estas pre-escuelas, son las que pondrían de manifiesto la importancia de tener puntos de referencia para dar solución y/u ofrecer políticas que den cabida al origen de la riqueza de las naciones, o bien a la acumulación de riqueza de las naciones.

En el tercer capítulo se muestran las principales hipótesis de la escuela clásica de la economía, donde se intentan resumir, las principales hipótesis de Smith, Ricardo, Malthus, Say y Mill, quienes son considerados los principales autores de la escuela clásica, la primera escuela de pensamiento económico con una metodología propia y una hipótesis del valor trabajo, que daría la primera respuesta al origen de la riqueza de las naciones que es el título de la principal obra de Smith en términos económicos.

Continuando con este esquema, en el cuarto capítulo tenemos lo que he denominado “los tres linajes de la economía clásica”, que están conformados por la escuela austriaca, la escuela neoclásica y la escuela marxista. Cada una de estas escuelas de pensamiento económico retomarán como punto de partida algunos de los postulados de la economía clásica, ya sea para separarse con una metodología distinta (neoclásicos y austriacos), o ya sea para criticarlos proponer una nueva versión de la economía (marxistas y austriacos).

El quinto capítulo se adentra en los linajes de la economía que surgen como combinaciones de los tres linajes, tales como la escuela keynesiana, evolutiva, desarrollista e institucionalista. Que son escuelas que se formaron entre 1900 y 1960, ya sea como respuesta a la crisis de 1929 o bien como respuesta ante los problemas que ya se avecinaban de distribución del ingreso, divisiones entre países desarrollados y en desarrollo, o bien, cambios en las reglas y formas de competir.

El último capítulo trata sobre la descendencia de linajes, es decir, sobre escuelas de pensamiento económico que han tomado importancia por cuestiones, ya sea de cambio climático (economía ecológica y economía ambiental), o bien de concientización mundial sobre la inclusión y derechos de la mujer en la economía (feminismo económico), o bien de nuevas posibilidades debidas en parte al desarrollo de experimentos en la economía, como lo es la escuela de comportamiento, más otras escuelas como la economía computacional. Estas son escuelas que retoman ciertos argumentos de sus ascendencias en linajes, pero que también proponen nuevas metodologías que, si bien es cierto, no han generado suficientes adeptos y adherentes y por ello se encuentran en estados pre paradigmáticos, también es cierto que tienen la igual o más importancia que el resto de los linajes en la época actual.

Para finalizar, en la segunda parte del libro se detalla un apartado de discusión, sobre la posible evolución de la economía, fenómenos de estudio y nuevas técnicas y modelos de investigación que pudieran dar cabida a nuevos paradigmas económicos. En este sentido, se abordan las revoluciones sobre el

origen de las crisis económicas y la ley de Say; la revolución en el concepto de empresa; y finalmente el cambio tecnológico como detonador de desarrollo bajo las distintas concepciones o paradigmas.

Para comprender mejor el orden de la exposición de la primera parte del libro, se ordena cada uno de ellos en su orden cronológico en la Figura 1, se sugiere leer primero el capítulo 1, ya que este brinda los conceptos necesarios para entender lo que es un paradigma o una escuela de pensamiento. No obstante, como ya se señaló el lector puede leer cada capítulo como mejor le interese.

Figura 1.

Orden cronológico de los capítulos de la parte I

Capítulos	Fecha de desarrollo	Enfoque o paradigma
Capítulo 2: Pre-escuelas de pensamiento económico	1400-1700	Mercantilistas y Fisiócratas
Capítulo 3: La primer escuela	1776	Los Clásicos
Capítulo 4: Los tres linajes de la Economía clásica	1871	Neoclásicos, Austriacos y Marxistas
Capítulo 4: La segunda descendencia: paradigmas económicos contemporáneas	1900	Keynesianos, Institucionalistas y Evolutivos
Capítulo 5: Tercera descendencia: pre-paradigmas del pensamiento económico	1955-Actualidad	Ambientalistas, Ecologistas, Economistas del Comportamiento y Feminismo
Capítulo 1: Paradigmas y escuelas del pensamiento económico	1962	Paradigmas y escuelas de pensamiento

Fuente: Elaboración propia.

Para la segunda parte del libro, se tiene una lectura independiente en cada capítulo, ya que las revoluciones que se señalan tienen independencia de temas entre cada una de ellas. Se abordan las revoluciones del concepto de la *Ley de Say*, bajo los distintos paradigmas; el concepto de empresa y su importancia para cada escuela; y finalmente, se aborda el concepto de cambio tecnológico, el cual tiene muchas implicaciones para el desarrollo económico bajo las distintas escuelas o paradigmas de pensamiento.

Paradigmas y escuelas del pensamiento económico

Para entender qué es un paradigma del pensamiento económico, por principio debería definirse la naturaleza de la economía, ya que esta naturaleza nos arrojará luz sobre lo que verdaderamente estudia esta disciplina. En este sentido, se puede hablar de economía positiva o economía normativa, inclusive se podría hablar del fenómeno de estudio de la economía, que podría ser la escasez, la distribución de riqueza, la producción, el valor de mercado, el equilibrio, la innovación y el cambio tecnológico, la sustentabilidad, la reproducción del capitalismo, los impuestos, la regulación de mercados, etc.

Por estas razones, es casi imposible definir a una sola escuela de pensamiento que dé solución a todos estos fenómenos de estudio, incluso por citar un ejemplo, es difícil que alguna escuela vea a la distribución de riqueza como un fenómeno de estudio. Ante esto, se pueden enumerar algunas escuelas de pensamiento económico que han surgido en la historia (aclaro que no hablaremos de historia económica), tales como la escuela clásica, neoclásica, marxista, austriaca, keynesiana, evolutiva, desarrollista, institucionalista, más otro conjunto de pre-paradigmas que pretenden formar una escuela de pensamiento económico tales como el feminismo económico, economía ecológica, economía ambiental, economía del comportamiento, entre otras.

De esta forma, hay escuelas que pueden tener entre sus fenómenos de estudio, una coincidencia, tal sería el caso del cambio tecnológico, que está presente en el marxismo, en la escuela clásica, en la escuela del desarrollo y por supuesto en la escuela evolutiva. Pero también, existen fenómenos que no

son estudiados por ninguna de esas escuelas, tal sería el caso del estudio de los individuos y los incentivos económicos, ya que ninguna de estas escuelas que señalé lo estudian, más bien, tendríamos que acudir a la escuela neoclásica, conductual y la austriaca para encontrar respuestas a estos fenómenos.

Por lo tanto, se evidencia la necesidad de coexistir de tantas escuelas de pensamiento económico en la actualidad. No obstante, a que cada paradigma cuente con su propia metodología y lenguaje, estas adquieren adeptos y adherentes, que son las personas que buscan dar respuesta a los distintos fenómenos que no puede explicar una sola escuela de pensamiento. Lo que da cabida a combinaciones de escuelas para dar respuesta a fenómenos de investigación económica. Esto reduce nuestra explicación a dos preguntas relacionadas ¿Por qué las teorías científicas de la economía son aceptadas? Y ¿Por qué las teorías científicas de la economía son rechazadas?

Lo anterior da cabida a explicaciones diversas sobre el avance o evolución de la ciencia, a mi juicio los dos más convincentes son las revoluciones científicas y paradigmas de Thomas Kuhn y, por otro lado, los programas de investigación regresivos y progresivos de Imre Lakatos. No obstante, debido a la cantidad de evidencia de acumulación de anomalías en distintas escuelas de pensamiento económico que no explican la sustitución de un programa de investigación por otro distinto, me hace inclinarme en este libro por los paradigmas de la ciencia de Kuhn, mismos que se describen a continuación.

Por otro lado, como explica Mario Bunge¹, parecería que no hay teorías generales verdaderas en Economía, aún y cuando en los libros se continúan exponiendo y discutiendo, ya que, para este autor, lo que existen son verdades locales, por lo que los distintos paradigmas del pensamiento económico pueden coexistir bajo distintas circunstancias. Lo que hace que la economía se parezca cada vez más a la biología, en términos de tener teorías que son válidas bajo ciertos contextos, pero que dejan de ser validas bajo el cambio de algunos supuestos.

¹ Mario Bunge (1985). "Economía y filosofía", TECNOS, España.

Revoluciones científicas

Probablemente una persona que no ha estudiado una licenciatura en economía no verá mayor conflicto en aceptar la existencia de distintas escuelas de pensamiento económico. Pero una persona que no se ha formado como licenciado en economía, tal vez vea con mayor sorpresa que existen distintas escuelas de pensamiento, lo que se podría traducir en dar distintas respuestas a una misma pregunta, así probablemente si un amigo de ustedes les pregunta ¿Subirá el precio del petróleo la semana próxima? Un economista conductual probablemente responderá, depende de los incentivos y probabilidades asociadas que tenga el productor de petróleo en vender su producto más caro; un economista neoclásico responderá que esto depende de la disposición a pagar de los consumidores de petróleo; mientras que un economista del desarrollo probablemente responderá que generalmente los países en desarrollo venden su petróleo al precio que se lo imponga el país desarrollado, puesto que no tiene muchas opciones adicionales. Probablemente, las tres escuelas del pensamiento estén en lo correcto, no obstante, cada uno lo hace desde sus mediciones, técnicas, métodos y lenguajes, lo que los lleva a establecer diferentes respuestas, de aquí la importancia de ver en qué se diferencia cada una de ellas y más importante aún, como es que se evoluciona para llegar a cada una de ellas.

Para mostrar la existencia de distintas escuelas de pensamiento, Kuhn establece que existe una estructura de las revoluciones científicas que lleva al establecimiento de distintos paradigmas de pensamiento, todo ello lo establece en su libro “La estructura de las revoluciones científicas” publicado en 1962, de aquí en adelante *La estructura*. En principio, cuenta la historia que en 1947 Kuhn fue contratado para dar un curso de ciencias para no científicos en Harvard², en ese tiempo, cuando intenta retomar los estudios de la vieja física, se da cuenta de que es una física totalmente distinta de la física que él conoce, a ello le llamó *paradigma de conocimiento científico*, el cual maneja sus propias

² Carlos Solís “Una revolución del siglo xx” en la estructura de las revoluciones científicas de Thomas Kuhn (reimpresión del Fondo de Cultura Económica en 1971).

técnicas, métodos y lenguaje, y que no se parece en nada a la física (o paradigma) de su tiempo, pero da cuenta de que tampoco se trata de una evolución incremental que cambió de una a otra física, sino que se trata de una revolución que llevó de una física a la otra.

En *la estructura*, se establece que existe una ciencia madura, imaginemos la escuela neoclásica a la que se han sumado suficientes adeptos como para que estas personas sigan resolviendo problemas con esta misma metodología (el análisis marginal). Pero podemos preguntarnos, cómo llegó la economía neoclásica a ser una ciencia madura, para ello tuvo que existir primero una ciencia inmadura, aquí nos podemos remontar a mediados del siglo XIX con la escuela clásica, con sus postulados sobre la oferta que genera su propia demanda, un equilibrio donde todos los sectores económicos tienen una misma tasa de ganancia y donde existe un valor determinado por el trabajo contenido en él. Aquí podríamos preguntarnos ¿Qué sucedió para que se quebrara el paradigma de la economía clásica? Podríamos partir del valor-trabajo, y de las explicaciones alternativas al valor-trabajo, por un lado, con los postulados sobre los excedentes del consumidor y productor de la teoría neoclásica, pero, por otro lado, por la teoría de la explotación de la clase trabajadora por parte de la clase capitalista, a través del cambio tecnológico en la teoría de Marx, pero adicionalmente con las teorías de agentes irracionales de los austriacos y la necesidad de un libre mercado y un orden espontáneo. Hasta ahora lo que sabemos es que, en ese momento hubo una ausencia de un paradigma dominante, y por la historia, también sabemos que la teoría que generó más adherentes para resolver problemas económicos fue la economía neoclásica.

Del ejemplo anterior, comprendemos que la economía clásica pasó de ser una ciencia normal desde principios del siglo XVIII y hasta mediados del siglo XIX, donde se encontraron algunas anomalías que la teoría clásica no podía resolver, tales como el comportamiento de los consumidores, el establecimiento simultáneo de precios en los mercados, el cambio tecnológico, el libre mercado y otros fenómenos, a los que la economía neoclásica, austriaca y marxista sí pudieron dar respuesta.

A partir de aquí, sabemos que se generó un nuevo paradigma de pensamiento económico dominante, que sería la escuela neoclásica, que hasta la fecha se ha conservado como el principal modelo de desarrollo científico económico. Este método de análisis marginal será hasta nuestros días el principal modelo científico utilizado para resolver problemas y/o dar respuesta a fenómenos. Hasta la fecha, han existido distintas anomalías que no han sido explicadas por la teoría económica neoclásica, tales como la distribución del ingreso, problemas de innovación empresarial, agotamiento e insostenibilidad de recursos naturales, el cambio en las reglas o instituciones que llevan a distintos equilibrios o transacciones, etc. No obstante, a la existencia de estas anomalías, la teoría económica neoclásica se ha conservado como el principal paradigma de pensamiento económico, lo que en términos de Kuhn en *la estructura*, vendría a llamarse una ciencia normal, con una variedad de escuelas de pensamiento económico que coexisten en estados pre-paradigmáticos, es decir, con metodologías, técnicas y lenguajes distintos, pero que no logran conjuntar suficientes adeptos y seguidores como para ser considerados los nuevos paradigmas de una ciencia normal.

De esta forma, en *la estructura*, se define un paradigma como un conjunto de realizaciones científicas que son reconocidas universalmente, durante un tiempo determinado y que proporcionan modelos, problemas y soluciones a un conjunto de personas que llamaremos *comunidad científica*. Por tanto, se trata de una noción de ciencia que sirve para sustituir una visión incremental o tal vez acumulativa de la ciencia, para enfocarse en un sistema de discontinuidades y/o cambios de paradigma.

En este sentido, vale la pena preguntarse ¿Por qué ha sobrevivido tanto tiempo el paradigma neoclásico dado el número de anomalías encontradas? De hecho, esta ha sido una de las principales críticas a la economía como una ciencia, lo que a mí me parece un debate que debió quedar superado en el pasado, casi a mediados de 1980 con la publicación de Lakatos³ y *la estructura*

³ Imre Lakatos (1983). "La metodología de los programas de investigación científica". Alianza Editorial. Madrid.

de Kuhn. Una posible respuesta a este cuestionamiento, podría encontrarse en la misma naturaleza de la economía neoclásica, que si bien se ha encontrado con paradigmas distintos, como lo es el keynesianismo y el institucionalismo (dos enfoques que han ganado muchos adeptos) y la escuela del comportamiento, por un lado, han sabido internalizar parte de estos paradigmas, por un lado con la síntesis neoclásico-keynesiana, y además, han sabido coexistir con la escuela institucionalista como una explicación complementaria (costos de transacción) y con la escuela del comportamiento internalizando el riesgo y las probabilidades en sus postulados.

Se entiende que algunos paradigmas de la economía se convierten en escuelas de pensamiento económico, dado que están libres de dogmatismos y suponen la adopción de actitudes abiertas, que admiten la existencia de contradicciones, tal como se señaló con la escuela neoclásica. Todo esto que, a su vez, facilita la comunicación de la ciencia económica.

¿Por qué se sigue enseñando la economía neoclásica en pregrado y posgrado?

En específico en México, Castañeda⁴ realizó un estudio donde muestra que en México no se ha transitado, ni en pregrado ni en posgrado, a una escuela de pensamiento económico de vanguardia, donde en las principales escuelas de economía del país, apenas y se enseñan algunos de los paradigmas alternativos al paradigma neoclásico. Pero que, además, hasta el 2015 eran relativamente pocos los investigadores mexicanos que publicaban trabajos (en las principales revistas científico-económicas) que no fueran de una línea distinta a la teoría neoclásica.

La prueba más fehaciente de este hecho es tomar un manual de microeconomía o macroeconomía de la biblioteca, de cualquier universidad de

⁴ Gonzalo Castañeda (2015). "Se encuentra la ciencia económica en México en la vanguardia de la corriente dominante". El trimestre económico, volumen LXXXIII (2), número 326, abril-junio, pp. 433-483.

México, donde seguido nos encontramos con una compilación de hipótesis establecidas por la teoría económica neoclásica. Lo que significa que los principales materiales de apoyo siguen siendo aquellos relacionados con la teoría neoclásica.

En este sentido, algunas asociaciones como *Core-Economics*, han pugnado por enseñar economía con otros manuales, tales como *La economía*⁵, que incluyen problemas relevantes para las juventudes o nuevos adeptos de hoy en día. No es de sorprender que se comience con un capítulo sobre distribución de la riqueza, y no con un capítulo neoclásico de ¿Qué es el mercado y teorías del consumidor?

Por otro lado, entre las principales problemáticas que se encuentran para enseñar paradigmas distintos al neoclásico, está la historia y/o trayectoria que han seguido los profesores de la mayoría de las escuelas de economía de México, donde los profesores estudiaron en escuelas norteamericanas o europeas, donde se enseñaba el paradigma neoclásico, y son estos profesores los que llegan a México y reproducen este paradigma. Tal vez alguien se pregunte ¿Por qué los nuevos profesores que estudian paradigmas distintos no enseñan estas escuelas de pensamiento? Probablemente la respuesta será que hoy en día los perfiles de concursos de oposición, son descritos por profesores decanos (en su mayoría de corrientes neoclásicas) los que describen estos perfiles, o bien son estos profesores los que están en posibilidad de recomendar y/o contratar a nuevos profesores, donde la tendencia sigue siendo a no salir en la medida de lo posible del paradigma económico dominante.

Aunque el panorama apunta a que esta escuela de pensamiento es la dominante, poco a poco han surgido universidades que han adoptado nuevos paradigmas, además de que hoy en día existe más apertura por parte de profesores de tiempo completo a enseñar otros paradigmas. Adicionalmente, existen asociaciones que tienen sus propios sitios web, donde se pueden encontrar materiales que alientan a estudiar otras escuelas de pensamiento,

⁵ <https://www.core-econ.org/the-economy/book/es/text/0-3-contents.html>

tanto a alumnos como a profesores, tales como *Core-Economics*⁶, *The Institute for New Economic Thinking*⁷ (*INET-Economics*), *Economics*⁸ y otros sitios e institutos.

Literatura y recursos para revisión

Mario Bunge (1985). “Economía y Filosofía”, TECNOS, España.

Carlos Solís “Una revolución del siglo xx” en la estructura de las revoluciones científicas de Thomas Kuhn (reimpresión del Fondo de Cultura Económica en 1971).

Imre Lakatos (1983). “La metodología de los programas de investigación científica”. Alianza Editorial. Madrid.

Gonzalo Castañeda (2015). “Se encuentra la ciencia económica en México en la vanguardia de la corriente dominante”. *El trimestre económico*, volumen LXXXIII (2), número 326, abril-junio, pp. 433-483.

<https://www.core-econ.org/the-economy/book/es/text/0-3-contents.html>

<https://www.core-econ.org/>

<https://www.ineteconomics.org/>

<https://economics.com/>

⁶ <https://www.core-econ.org/>

⁷ <https://www.ineteconomics.org/>

⁸ <https://economics.com/>

PARTE I

Evoluciones

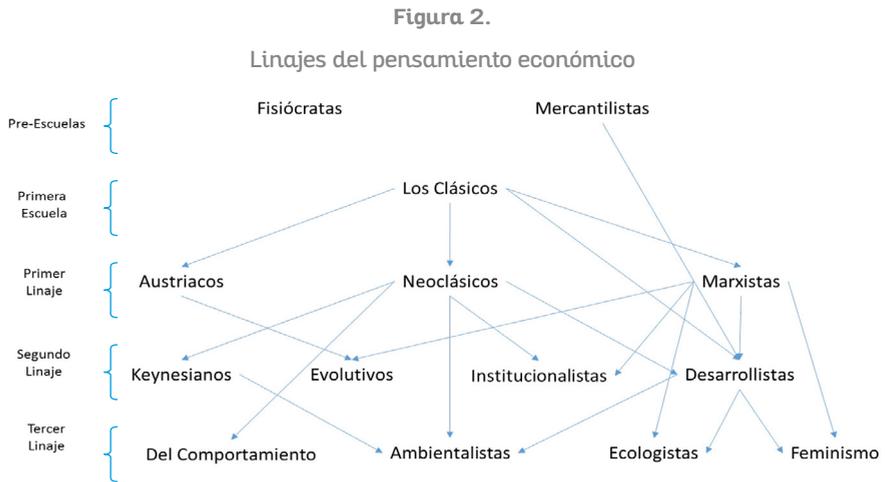
En esta primera parte del libro, se muestra de manera cronológica, los paradigmas económicos que han surgido a lo largo del tiempo. De esta forma encontramos primero a las pre-escuelas del pensamiento económico, mercantilismo y fisiocracia, seguidas por un capítulo dedicado a la economía clásica, la primera escuela de pensamiento económico.

En un capítulo posterior, se muestra lo que llamo *los tres linajes de la economía clásica*, los cuales están formados por la escuela marxista, la escuela neoclásica y la escuela austriaca, ya que estas tres escuelas se comenzaron a formar casi en los mismos años. Las tres con la idea de sustituir a la escuela clásica.

Después se muestra un capítulo con las descendencias de los tres linajes, donde se incluyen la escuela keynesiana, evolutiva, institucionalista y desarrollista. Donde se explica cuáles son los paradigmas que alimentan a estas descendencias y cuáles son las principales hipótesis planteadas por estas nuevas escuelas de pensamiento económico.

Finalmente, se presenta un capítulo con las nuevas escuelas de pensamiento económico que han surgido desde finales del siglo xx, estas son la escuela de economía ambiental, ecológica, feminismo económico y economía del comportamiento. En las que se plantean nuevas metodologías, y aproximaciones multidisciplinarias que no ven a la economía como un paradigma independiente de otras ciencias.

Una forma de comprender de mejor manera los linajes y la estructura a seguir, en esta primera parte del libro, es con el orden propuesto en la Figura 2, donde se muestran las descendencias y ascendencias de las distintas escuelas y paradigmas del pensamiento económico.



Fuente: Elaboración propia.

Pre-escuelas de pensamiento económico

Nuestra historia comienza con el desarrollo de las doctrinas mercantilista y fisiócrata sobre la economía. Les llamo doctrinas, ya que se basan más en dogmas que en un planteamiento de método y/o ni de hipótesis que puedan ser contrastables y/o falsables en términos de Popper. Con esto, no se demerita el aporte de los pensadores de la época, solamente se les contextualiza en términos de la intensión que tiene este libro.

Estas dos doctrinas aún están presentes en nuestros tiempos, tal como lo veremos en futuros capítulos, ya que aún se utiliza el término de neo-mercantilismo para dirigirse así a ciertas políticas económicas adoptadas por algunos países, pero, por otro lado, también se han generado algunas escuelas de pensamiento económico que toman como referencia a la reproducción de la naturaleza como una de las claves de la sostenibilidad de la economía, tal como lo es la economía ecológica y la economía ambiental.

Contexto histórico

Aunque la historia no es el fin de este libro, como ya lo he mencionado, si se requiere de un poco de contextualización sobre cómo está conformado el sistema económico y político de la época, ya que bajo esta conformación es que se generan respuestas a las preguntas importantes de aquellos tiempos, en particular ¿Cómo enriquecer a las naciones?

Estas doctrinas se desarrollan entre los siglos xv y xviii, y aunque no existe un autor en particular, si existen algunos pensamientos de aquella época que dieron cabida, en primera instancia, a la doctrina mercantilista. En particular nos centramos en Europa, que por aquellas épocas era el centro del comercio mundial, en este sentido, una de las características peculiares era la expansión territorial⁹, sobre todo por la vía marítima, que a la postre llevaría a la expansión de actividades económicas, de hecho, existía una frase muy famosa que decía “Quien manda en el mar, manda en el comercio, quien manda en el comercio dispone de las riquezas del mundo y domina, en consecuencia, al mundo entero”, en alusión a esta expansión ultramarina, basada en los poderosos navíos que podían explorar y conquistar tierras lejanas.

Además, se requería de confirmar los primeros imperios coloniales, donde se habían instalado las colonias europeas en África, América y Asia. De donde las potencias de Europa obtenían sus riquezas por la vía de la explotación de metales preciosos. Esta expansión de colonias, aunada a la expansión marítima, da cabida a la expansión comercial de Europa, y con ello, entre el siglo xvii y xviii acarrió tal vez algunas consecuencias que siguen generando debate, tal como las oleadas de peste bubónica y neumonía que afectaron de manera más intensa a Europa del sur que a la zona norte, pero también en el siglo xvii el dinero de los financieros Italianos que circuló hacia Holanda e Inglaterra, además del desarrollo de derechos de propiedad más avanzados en Europa del norte, generó lo que se llamaría “la pequeña divergencia”¹⁰, que se representa por medio del despegue de las economías del norte de Europa y el rezago de las economías del sur.

Otra parte del contexto fue el desarrollo de la agricultura comercial, ya no de subsistencia, lo cual fue importante porque comenzó a generarse una condi-

⁹ Avner Greif (2000). “The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis”. *European Review of Economic History*. vol. 4, pp. 251-284.

¹⁰ Diego Castañeda (2020). “Pandemonics una introducción a la historia económica de las grandes pandemias”. UNAM y Malpaís.

ción de intercambio en un sentido más mercantil y de desarrollo de mercados. Donde se da cabida a las primeras formas de empresarios y/o capitalistas.

Se presenta un proceso de refeudalización a partir del siglo XIV. Por ello no era extraño que nuevos, por decirlo así, *empresarios*, que tuvieran proyectos rentables para explotar la tierra pidiera apoyo económico a un feudo para regresarles ese dinero.

Finalmente, en este contexto, se van formando Estados absolutistas, es decir, una situación donde el Estado gobierna e impone las reglas, no económicas porque no existía la economía como tal, pero sí en términos comerciales y de derechos de propiedad sobre las tierras. En realidad, en estos tiempos los imperios no eran muy ricos, debido a que la expansión territorial y la colonización eran costosas y se requería de impuestos para poder financiar estas actividades, pero también para financiar la defensa nacional.

En la conformación de estos nuevos estados, tenemos al menos cuatro características. Primero una integración territorial, por medio de alianzas donde los hijos de reyes se casan con las hijas de otros reyes para expandir sus actividades, o bien por medio de la guerra. Segundo, una centralización alrededor de la figura del monarca, con un sometimiento de la nobleza y la iglesia. La creación de organismos eficaces para el gobierno central, tales como mejores métodos de recaudación de impuestos. Finalmente, con la unidad nacional, esto por medio de identidades comunes a través de idiomas, creencias religiosas y nacionalismos más notorios. Bajo este contexto, el Rey tenía ante todo cuatro tareas esenciales, a decir, dictar leyes, administrar justicia, recaudar impuestos y dirigir ejércitos.

El mercantilismo

Esta doctrina o dogma surge como mercantilización de la riqueza de las naciones, es decir, los países que pudieran exportar más son los que acumulan más riqueza y por ende mayor poder político en el mundo. Por estas razones, se tendía a dictar leyes que promovieran las exportaciones, tales como la protec-

ción de la industria nacional y también se tendía a dictar leyes que desincentivarán las importaciones de mercancías, tales como aranceles.

De esta doctrina se pueden rescatar algunos conceptos importantes como la balanza comercial, donde se registran las exportaciones e importaciones, pero también conceptos importantes para el comercio internacional, como lo es la imposición de aranceles a la importación. El objetivo primordial de esta mercantilización de la riqueza, sería acumular metales preciosos como el oro y la plata aplicando dichas medidas. Para este momento, se conceptualizaba al comercio mundial como un juego de suma cero, donde si alguien que vende una mercancía al exterior gana, mientras que quien compra una mercancía del exterior pierde.

En este sentido la sangre de la economía es la moneda, ya que está hecha de metales preciosos, y esto permitía comprar, vender y pagar funcionarios y ejército para sostener la labor del Estado. En este sentido, la esencia del mercantilismo no es la búsqueda del bienestar general, sino más bien la conformación de un estado más poderoso, que se desarrolla a través del comercio internacional.

Para acumular más metales preciosos, se proponía reducir las importaciones por medios tales como: lograr el autoabastecimiento, mediante el desarrollo de la industria nacional, ya sea de armas o de alimentos, por medio del diferimiento del cobro de impuestos con sus respectivos intereses, lo cual se puede considerar un efecto benéfico (para la época), resultado de las doctrinas mercantilistas. Por otro lado, se pretendía aumentar las exportaciones, principalmente mediante los productos manufacturados (de mayor valor), mediante la promoción también de las actividades industriales.

Si se intenta ver como un esquema, el Estado cobra impuestos a las personas y las aduanas, lo que genera riqueza para el estado, con lo que se mantenía una burocracia. También la nobleza y la burguesía pagaban impuestos, algunos de estos ingresos se obtenían de las rentas. Adicionalmente los campesinos generaban productos agrícolas, que eran grabados con impuestos. Con lo que

se generaba el esquema de recaudación y generación de riqueza en la doctrina mercantilista.

Los fisiócratas

De momento, esta escuela deja de lado la mercantilización de la riqueza, y en su lugar proponen que el valor de las mercancías proviene de la tierra. Los fisiócratas introducen por primera vez la concepción de valor, el valor de las cosas. Proponen que el principal derecho natural del hombre es el disfrute o goce de los resultados de su trabajo.

Para lograr este derecho, el Estado debía garantizar la no intervención en asuntos económicos, esto más allá de asuntos imprescindibles tales como la protección de la vida, la propiedad y la libertad de transacciones. Inclusive se atribuye a Vincent de Fournay la famosa frase *laissez faire, laissez passer* (dejar hacer, dejar pasar), para liberar a muchas industrias de sus candados para el desarrollo, pero también para dejar pasar las mercancías en un libre comercio entre los países, ya que el cobro de aranceles no generaba más riqueza. Lo que viene a ser, el primer distanciamiento de los fisiócratas respecto de los mercantilistas.

Para los fisiócratas la agricultura es la única actividad que puede generar valor, ya que la tierra genera una mercancía que antes no existía. Por ello se proponía que los comerciantes e industriales no podían generar valor, ya que los comerciantes solo realizan transacciones con mercancías que surgen de la tierra, en tanto que los industriales solo transforman el valor que ha generado la tierra mediante la agricultura.

De lo anterior, se incrementaría la posesión de tierras y la legislación sobre los derechos de propiedad de la tierra, ya que parte de la producción era para la subsistencia de las personas, pero el excedente se dedicaría a la elaboración y reproducción de bienes manufacturados, lo que generaría más valor en las naciones. Entonces, cuando se demanda más mercancías se tendría una mayor riqueza de los estados, ya que esta demanda solo podría ser satisfecha

mediante una mayor producción, por lo que la riqueza de las naciones provenía de la capacidad productiva de los estados, lo que es en sí, un segundo distanciamiento de la doctrina mercantilista¹¹.

Quesney (1694-1774) es el primer economista (por llamarlo así, ya que no existían los economistas) francés, que sistematiza un flujo circular de bienes y dinero, donde conceptualiza un cuadro económico o tabla económica en 1758. El cual representa el primer esfuerzo analítico por describir el funcionamiento de la economía, y cuyo legado ha perdurado hasta nuestros días con la elaboración de matrices insumo-producto.

Por otro lado, Quesney reconoce la existencia de algunas clases sociales, lo que sería una aportación que se recupera más tarde por los clásicos. Así, existen los dueños de la tierra o terratenientes, los agricultores (que son la clase productiva), los industriales y comerciantes, estos dos últimos consideradas clases estériles, ya que no generan valor. A diferencia de Marx, los fisiócratas nunca vieron una lucha de clases, sino simplemente como clases que intervenían en distintas fases de la acumulación de riqueza de las naciones.

A manera de resumen, el legado de los fisiócratas fue la pugna por el libre comercio, la introducción del término de valor como un concepto económico, las clases sociales y algunas herramientas como la tabla económica, que hoy en nuestros días vendría a ser la tabla insumo producto.

Cabe señalar, que los fisiócratas recibieron bastantes críticas por dos vías, por un lado, la doctrina mercantilista que criticó la política económica adoptada por los franceses de la época. Pero también por intelectuales de lo que ahora vendría a llamarse la escuela clásica, que en aquellos momentos estaba

¹¹ El único remanente del mercantilismo dentro de la doctrina fisiócrata, proviene del comercio como motor de generación de riqueza entre las naciones. Esta forma de retomar conceptos y abordarlos con distintas metodologías, se verá de manera más clara en un capítulo posterior, con los tres linajes de la escuela clásica (neoclásicos, austriacos y marxistas), quienes retoman algunos conceptos de los clásicos y rechazan otros para conformar una escuela de pensamiento totalmente nueva.

naciendo, siendo una de las principales críticas el carácter improductivo de los industriales y los comerciantes.

La herencia de los mercantilistas

La doctrina mercantilista, aunque dejó en claro su inviabilidad, debido a que en el comercio internacional no se trata de un juego de suma cero, impregnó algo de su pensamiento en los modelos económicos actuales. A mi juicio, estos pensamientos mercantilistas se destacan por una supuesta lógica de sentido común (aunque no necesariamente sea de sentido común), la cual descansa en el perjuicio de tener una balanza deficitaria de cuenta corriente (importaciones mayores que las exportaciones). Esto no necesariamente es malo, como tampoco es necesariamente bueno, ya que el intercambio de mercancías a nivel mundial brinda por un lado una mayor gama de productos que se pueden consumir en los países, pero, por otro lado, no necesariamente genera desequilibrios estructurales macroeconómicos, ya que esto depende de la fortaleza del consumo interno de los países.

En términos más formales, Bellofiore, Garibaldi y Halevi¹² definen al neo-mercantilismo como “la búsqueda de políticas económicas y arreglos institucionales que considera a los excedentes externos netos como la principal fuente de ganancia”. Donde este proceso de preponderancia en exportaciones da como resultado, que los países que lo adopten tengan que cambiar su composición de comercio internacional e inclusive su especialización externa¹³.

Este modelo supone algunas contradicciones, donde las familias pasan de ser agentes superavitarios a deudores, esto debido en principio a los bajos salarios que impone el neo-mercantilismo. Pero, por otro lado, se tiene a las expor-

¹² Bellofiore, Garibaldi y Halevi (2020). “The global crisis and the crisis of European Neo-mercantilism”. *Socialist Register*, volumen 47, pp. 123-147.

¹³ Noemí Levy (2020). “El neo-mercantilismo fallido en América Latina: La experiencia mexicana de las últimas décadas” en “Crecimiento económico, deudas y distribución del ingreso: nuevos y crecientes desequilibrios” Levy, Domínguez y Salazar (coord.). UNAM.

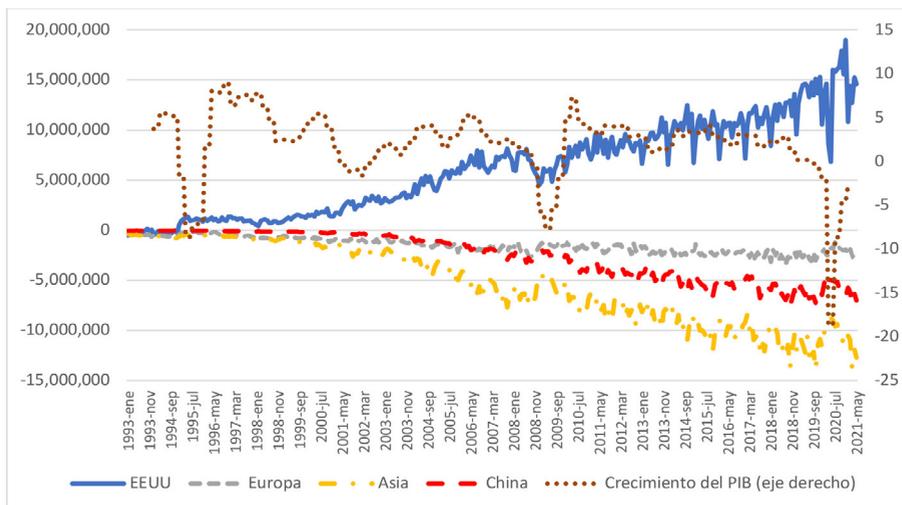
taciones como el principal motor de crecimiento de las economías, lo cual ha derivado en un modelo de crecimiento *Export Led Growth*.

En este sentido, se pueden rastrear algunas actitudes neo-mercantilistas de la actualidad, tales como la política de comercio internacional de Donald Trump en EEUU, que si lo recordamos apeló por renegociar el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), debido a que, en principio, EEUU tenía un fuerte superávit comercial producto de este tratado. Por lo que Trump presionó a los presidentes Enrique Peña de México y Justin Trudeau de Canadá, esto con la finalidad de establecer un tratado comercial de América del Norte, pero con renegociaciones bilaterales específicas. Lo que a final de cuentas resultó en la firma del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en el año 2020.

Por otro lado, se tiene evidencia de estas políticas neo-mercantilistas adoptadas por Donald Trump, en tanto que uno de sus objetivos fue el de reducir el déficit comercial de EEUU con China. Pero adicionalmente, reducir la entrada de mercancías de China hacia EEUU por vía indirecta desde México. Esto se muestra de mejor manera en las Figuras 3 y 4.

Figura 3.

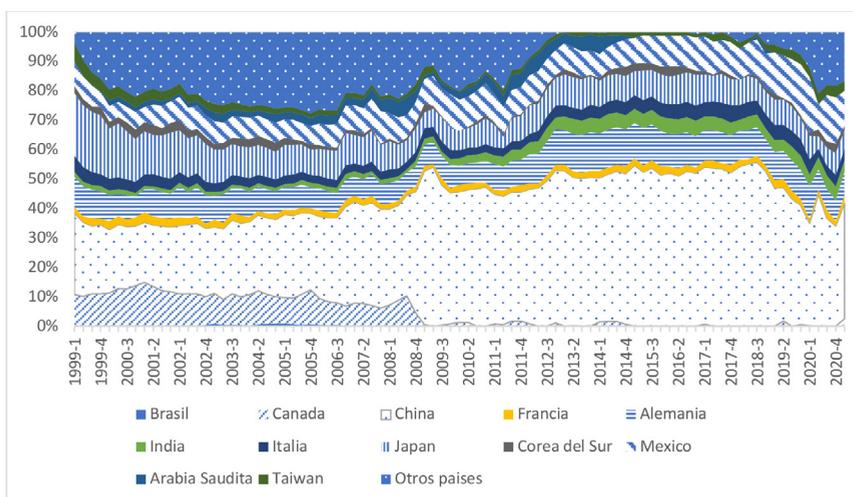
Saldo Comercial de México con Países Seleccionados (miles de dólares)
y crecimiento del PIB de México



Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO e INEGI.

Figura 4.

Déficit Comercial de EEUU con el mundo (participación porcentual)



Fuente: Elaboración propia con datos del departamento de comercio de EEUU.

Es claro que, China a partir del año 2000 comenzó a convertirse en un jugador importante en el comercio mundial, por ello queda claro que uno de los objetivos del presidente Trump era el de reducir el déficit comercial de EEUU con China, ya que EEUU estaba financiando la consolidación comercial de China, por un lado, pero por el otro tenía la intención de disminuir la entrada de mercancías chinas por la vía indirecta de México, aunque este punto no queda tan claro si se logró o no, dado que la firma del T-MEC se cruza con la pandemia por COVID-19.

Por otro lado, en el caso de que México en realidad haya impulsado un modelo neo-mercantilista, ojo no estoy señalando que eso haya sucedido, no se han visto los réditos de este modelo, lo que hemos visto, es como México genera grandes superávits comerciales con EEUU, pero también hemos visto como estos superávits provienen en gran medida de déficits comerciales provenientes de Asia (con un papel importante de China) y Europa. Lo que está sucediendo es que México genera muchos tratados comerciales para expandir su comercio, pero hace falta una política de generación de valor agregado que haga funcionar esos tratados como motores de crecimiento¹⁴.

La herencia de los fisiócratas

Si bien es cierto, la corriente fisiócrata fue finalmente sustituida por la visión clásica de la economía, aún quedan algunos vestigios de la doctrina fisiócrata en la actualidad, tal es el caso de los derechos de propiedad de los recursos naturales, el cual es un mecanismo planteado por los economistas ambientales, pero que fue propuesto desde un inicio por Quesney en el *Tableau*

¹⁴ Velarde, Alarcón y Blanco (2019). “Análisis del contenido nacional de las exportaciones de manufacturas mexicanas: el caso de la Alianza del Pacífico 2011-2016”. *México y la Cuenca del Pacífico*, volumen 8, número 24, pp. 57-77.

Velarde, Alarcón y Blanco (2019). “Mexico’s Challenges in Commercial Integration with Pacific Alliance Countries” en “Regional Integration in Latin America: Dynamics of the Pacific Alliance”, DOI: 10.1108/978-1-78973-159-020191005.

Economique, en aquel momento, los fisiócratas señalaron algunos costos de transacción relacionados con los litigios legales a causa de los derechos de propiedad sobre la tierra¹⁵.

Por otro lado, en la economía ecológica, encontramos algunas coincidencias, ya que esta escuela de pensamiento se centra en aspectos netamente “físicos”, que atañen a las leyes de la termodinámica en el desarrollo de sus postulados. Por lo que la capacidad de generar riqueza queda ligada inherentemente a la capacidad de la naturaleza de proveer condiciones de sostenibilidad para su capacidad productiva. Lo que en si es un argumento, que surge con los fisiócratas, donde el valor solo provenía de la tierra. Una diferencia peculiar de la economía ecológica respecto de los fisiócratas es que los ecologistas abandonan la división de clases y apuestan por leyes de termodinámica en la propuesta de creación de valor.

Literatura y recursos para revisión

Avner Greif (2000). “The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis”. *European Review of Economic History*. vol. 4, pp. 251-284.

Diego Castañeda (2020). “Pandemics una introducción a la historia económica de las grandes pandemias”. UNAM y Malpaís.

Marcos Domínguez, (2004). “El papel de la fisiocracia en nuestros días: una reflexión sobre el análisis económico de los recursos naturales y el medio ambiente”. *Revista Galega de Economía*, volumen 13, número 1-2, pp. 1-12.

Bellofiore, Garibaldi y Halevi (2020). “The global crisis and the crisis of European Neo-mercantilism”. *Socialist Register*, volumen 47, pp. 123-147.

Noemí Levy (2020). “El neo-mercantilismo fallido en América Latina: la experiencia mexicana de las últimas décadas” en “Crecimiento económico,

¹⁵ Domínguez, Marcos (2004). “El papel de la fisiocracia en nuestros días: una reflexión sobre el análisis económico de los recursos naturales y el medio ambiente”. *Revista Galega de Economía*, volumen 13, número 1-2, pp. 1-12.

- deudas y distribución del ingreso: nuevos y crecientes desequilibrios” Levy, Domínguez y Salazar (coord.). UNAM.
- Velarde, Alarcón y Blanco (2019). “Análisis del contenido nacional de las exportaciones de manufacturas mexicanas: el caso de la Alianza del Pacífico 2011-2016”. *México y la Cuenca del Pacífico*, volumen 8, número 24, pp. 57-77.
- Velarde, Alarcón y Blanco (2019). “Mexico’s Challenges in Commercial Integration with Pacific Alliance Countries” en “Regional Integration in Latin America: Dynamics of the Pacific Alliance”, DOI: 10.1108/978-1-78973-159-020191005.

Los clásicos: la primera escuela

Probablemente la economía tal y como la conocemos ahora comenzó su camino en 1776, esto se debe a la publicación de la obra celebre de Adam Smith (1723-1790) “Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones”, de ahora en adelante *la riqueza*, donde se pueden distinguir algunos puntos importantes que diferencian a una escuela de una doctrina económica.

De hecho, la escuela clásica, fue nombrada así por un autor que veremos más tarde y cuyo nombre lleva una de las escuelas de pensamiento económico, Keynes, quien dentro de su obra “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” propone separarse de los autores que el llamo “clásicos”, nombrando así a Smith, Ricardo, Malthus, Say y Mill, quienes conforman a los principales autores que construyeron a esta escuela y/o paradigma clásico de la economía, y a quienes describiremos de manera breve, para luego profundizar en la obra de cada uno de ellos.

Cabe hacer una aclaración, ya que Smith no se consideraba a sí mismo como un economista, sino que era más bien un filósofo moral, de hecho, ni siquiera existía la denominación *economista*. No obstante, a que la obra de Smith estableció los precedentes de lo que se tomaría en cuenta, de ahora en adelante, como conceptos de economía, inclusive se le llama *el padre de la economía*.

Estos conceptos centrales expresados por Smith son la especialización y la división del trabajo, además de las definiciones del dinero y el establecimiento del valor trabajo como determinación del valor de las mercancías. Lo

que en realidad generó una revolución en el pensamiento económico, porque si bien los fisiócratas habían propuesto que el valor se generaba en la naturaleza (la tierra), Smith ya no se limitaba a las tierras cultivables para generar valor, sino que propone que el origen de la riqueza de las naciones proviene del trabajo que está incrustado en cada una de las mercancías que se comercian. Una aportación que también fue importante es la determinación de un excedente que puede destinarse a la ampliación del consumo, donde el ahorro de este excedente, amplía las capacidades productivas mediante una mayor inversión.

Más tarde, David Ricardo (1772-1823) complementaría esta propuesta mediante la teoría de las ventajas comparativas, que darían cabida al comercio entre dos países, aun cuando un país tenga ventajas absolutas en costos de producción. Elaboró también una hipótesis sobre los rendimientos decrecientes del cultivo de tierras. Por último, retomó el concepto de valor de Smith, para establecer valor del trabajo (salario), con la cantidad de trabajo necesaria para la producción.

Un autor que también hace aportaciones interesantes sobre el desarrollo de la escuela clásica es Thomas Malthus (1766-1834), quien propone que la población crece a ritmos exponenciales, en tanto que los alimentos crecen a ritmos lineales, lo que en algún momento alteraría el equilibrio de los salarios pagados a los trabajadores. Además de insertar una primera teoría sobre la dinámica poblacional, que aun en nuestros días es la base de algunos estudios demográficos.

Otro autor importante, Jean-Baptiste Say (1767-1832), quien no hizo tantas aportaciones, no obstante, a que su aportación principal es de suma importancia para la teoría clásica de la economía, es que “la oferta genera su propia demanda”, con lo que se argumenta que los mercados se mantienen en equilibrio constantemente, debido a que no hay crisis de sobre producción, ya que la oferta y los salarios pagados a los empleados alcanzaba para generar una demanda de mercancías de igual magnitud a la producción.

Un último autor, que es importante para esta escuela, es John Stuart Mill (1806-1873), quien propone la idea de un libre mercado o libre producción de mercancías, en medio de una disputa por las ganancias y el poder económico, no obstante, a que pugnó por la intervención del estado en la distribución de las ganancias o excedentes, para hacer más equitativo el reparto de excedentes, además de proponer algunos impuestos sobre las rentas.

La especialización de los trabajadores y la división del trabajo

En *la riqueza*, Smith explica que una nación será más rica cuanto más pueda proveer a su población de ciertas mercancías producto del trabajo, bajo esta premisa, se revisan las causas que originan una mayor producción de mercancías, a lo que se concluye que las naciones que son más productivas tienen una industria manufacturera que tiene bien definidas las divisiones del trabajo por tareas. En este sentido, se retoma el famoso ejemplo de una fábrica de alfileres, donde un trabajador corta el alambre, otro le pone la cabeza al alambre y uno más los va empaquetando. Con este ejemplo, Smith se refería a la especialización como una de las características de la riqueza de las naciones.

A pesar de que la división del trabajo era una explicación congruente para la época, Smith profundizó aún más en la explicación del aumento en productividades de los empleados a causa de la división del trabajo, llegando a la conclusión de que existían tres factores básicos que incrementaban la productividad mediante esta división, a decir, el aumento de la destreza de todo trabajador individual; el ahorro de tiempo que implica el no cambiar de una tarea a otra; y finalmente, el cambio tecnológico que implica la introducción de máquinas que facilitan las tareas de los trabajadores.

Si llevamos este argumento en orden, entonces la especialización en tareas permite al menos lograr tres cosas, por un lado, se reduce el tiempo destinado en cada tarea, ya que los trabajadores no tienen que cambiar de puestos de trabajo e inclusive no tienen que realizar ninguna otra tarea, aunque esto pueda resultar monótono y aburrido; en segundo lugar, los trabajadores adquieren

mayor destreza en sus tareas, lo que incrementa sus productividades, por ello el aumento de la producción; y en tercero, tenemos que la división del trabajo en distintas tareas, permitió la invención de máquinas más específicas de cada tarea, en vez de maquinaria genérica, lo que permitió elevar las productividades de los trabajadores.

La conjunción de todos estos factores, producto de la división del trabajo, daría como resultado que cada trabajador especializado cuente con una cantidad de producto de su propio trabajo, por encima de la línea de subsistencia, lo que le permitiría el intercambio y la generación de riqueza universal. Por lo que la división del trabajo esta constreñida por el tamaño de mercado, entonces la ampliación de mercados es un factor determinante para que se dé la especialización, ya que, si no se encuentran compradores, entonces no tiene mucho sentido elevar productividades mediante el principio de división del trabajo.

De esta manera, surge una de las máximas de la teoría clásica que dice que “sin la ayuda y cooperación de muchos miles de personas el individuo más insignificante de un país no podría gozar de las comodidades con las que cuenta”. Todo ello, tiene lugar debido a la naturaleza del ser humano de intercambiar una cosa por otra, lo que permite llegar a comodidades que no se tendrían sin el intercambio, la especialización y la división del trabajo. De aquí la famosa frase de Smith de que “no es por la benevolencia del carnicero, del cervecero y del panadero que podemos contar con nuestra cena, sino por su propio interés”, lo que hacia alusión al interés personal de generar intercambios, pero que con ello se lograría un bienestar social a través del comportamiento racional de los agentes.

La teoría del Valor-Trabajo y las clases

Como ya lo vimos, en Smith la división del trabajo da cabida a mayores productividades, y con ello, a mayores intercambios de mercancías. Desde aquí, suponía que el mayor intercambio se daría en ciudades grandes, con mercados grandes, y que el intercambio sería difícil en ciudades pequeñas o pueblos.

En este contexto, el valor tiene dos acepciones distintas, una que es el valor de uso y otra que es el valor de cambio, de donde se postula que las cosas que tienen mucho valor de uso generalmente tienen poco valor de cambio, y se pone de ejemplo el agua que, aunque tiene un gran valor de uso, no tiene mucho valor de cambio, y que, por otro lado, los diamantes tienen poco valor de uso y mucho valor de cambio.

Por tanto, el valor de las mercancías es igual a la cantidad de trabajo que le permite a la persona comprar. Conformando así, la primera teoría del valor-trabajo, donde “el trabajo fue el primer precio, la moneda de compra primitiva que se pagó por todas las cosas”¹⁶. Cabe aclarar, que inclusive Smith, reconoció que el valor de las mercancías expresado en trabajo puede cambiar de acuerdo en cómo escasean los metales preciosos, ya que en ocasiones el oro y la plata cuestan más según su escasez, lo que dificulta medir el valor del trabajo, por lo que se distingue entre precios nominales y reales, que dan cabida a los precios expresados en trabajo (precio real) y precios expresados en dinero (precio nominal).

A este respecto, David Ricardo añade a la teoría del valor que los precios reales y nominales convergen a uno mismo, y que no necesariamente se presentan estas divergencias, debido a que, si el precio nominal de una mercancía era más alto o bajo, esto se debe a la facilidad con la que producen dichas mercancías, es decir, la tecnología o especialización productiva en las tareas del hombre.

Así, el precio de las mercancías está conformado de tres partes, una que la constituye el salario de subsistencia de los trabajadores, otra de un excedente que se apropia el empleador o capitalista y una tercera que se apropian las personas que rentan las tierras o terrenos. De donde surge el primer término de clases sociales en la teoría económica.

¹⁶ Adam Smith (1776). “El origen de la riqueza de las naciones”. Libro I, capítulo 5, p. 1.

Comercio Exterior y Ventajas absolutas y comparativas

La esencia del comercio exterior entre naciones, en el argumento de Smith, está dada por el principio que rige a los individuos y familias, donde una familia no intentará hacer en casa aquellas mercancías que le resulten más baratas al comprarlas hechas. De esta forma, se establece el principio de ventajas absolutas, donde aquellos países que tienen costos de producción más bajos son los que se especializan en la comercialización de dichos artículos, lo que beneficiaría a las naciones en el libre comercio, pues “en cualquier país, el interés de la mayor parte de la gente es y debe ser el comprar todo lo que necesitan a aquellos que lo venden más barato”¹⁷.

Esta formulación iba en contra de la doctrina mercantilista, pues se hacía alusión a los perjuicios del establecimiento de aranceles, ya que actúan en detrimento del bienestar de las naciones. También, este argumento de ventajas absolutas iba en pro de la cooperación entre las naciones, para generar mayor riqueza a partir del libre comercio.

Este argumento, lo retomaría más tarde David Ricardo, con el argumento de los costos relativos, lo que implica que una nación pueda vender bienes a otra nación que cuente con ventajas absolutas, ya que, si bien una nación puede tener ventajas absolutas en la producción de bienes y otra está en desventaja, la nación en desventaja se especializará en la producción de aquella mercancía que le resulte relativamente menos costosa, y la nación con ventaja absoluta hará lo mismo. De esta forma los costos relativos de producción serán la nueva guía que rija el comercio exterior. Visto como ejemplo el siguiente Cuadro.

¹⁷ Adam Smith (1776: 3). “El origen de la riqueza de las naciones”. Libro IV, capítulo 5.

Cuadro 1.

Costos de producción unitarios de los países A y B

	Mercancías	Costo de producción
País A	X	10
	Y	6
País B	X	8
	Y	4

De acuerdo en este cuadro, el país B tiene ventajas absolutas en los costos de producción de las mercancías “X” y “Y”, no obstante, si vemos los costos relativos, al país A le cuesta “ $(10/6) = 1.7$ ” unidades de “Y” para producir la mercancía “X”, en tanto que al país B le cuesta “ $(8/4) = 2$ ” unidades. En este sentido, el país A tiene ventajas relativas en la producción de “X”, lo que llevará a la especialización y exportación de esta mercancía con el país B. Lo que es un hecho, que no se podría explicar solo con las ventajas absolutas de Smith.

Rendimientos decrecientes

En su obra sobre los “Principios de economía política y tributación”, *los principios* de ahora en adelante, Ricardo explica que los anteriores autores como Smith y Malthus, se referían a la renta de la tierra como algo que daban por sentado en el establecimiento de precios. No obstante, Ricardo señaló que no se había escrito suficiente sobre la forma en cómo se establecían las rentas de la tierra, por lo que formulo parte de esta obra.

En *los principios*, se describe que las rentas de las tierras obedecen a causas que tienen que ver con la productividad de estas, y que, por tanto, no es lo mismo rentar una tierra en un clima fértil que en un clima que dificulta el cultivo. De este modo, en abundantes y fértiles, se tendría que pagar una renta de casi cero, puesto que no había problemas para rentar en cualquier otro lugar. También señaló que en la medida en que se arrendan tierras, estas son cada vez menos productivas, por el desgaste del proceso agrícola o productivo,

por lo que se estableció que se debía pagar cada vez menos por las rentas, con lo que se establece el principio de rendimientos decrecientes. Lo que explicaba fluctuaciones en precios de mercancías debido al pago de rentas, y que sería un concepto que más tarde retomarían los neoclásicos en sus argumentaciones mediante el análisis marginal.

El dinero, el ahorro y la inversión

Respecto del dinero, Smith en la riqueza, pone de manifiesto que el dinero debe cumplir con algunas condiciones para ser considerado así, entre ellas está el depósito de valor, la moneda como medio de cambio, pero también como acumulación de riqueza. En este sentido, pone de manifiesto la existencia de distintos tipos de moneda, tales como la sal, conchas, oro, plata y otros metales, que se acuñaron como moneda, que tiempo después se estamparían con un sello de gobierno para comenzar con lo que en nuestros tiempos se llama dinero fiduciario.

En este sentido, cuando un capitalista obtiene excedentes del precio de venta de las mercancías, ya sea porque baja el costo de subsistencia del trabajador, o ya sea porque paga rentas más bajas. Lo que sucede es que el capitalista obtiene ahorros, y con estos ahorros puede comprar más mercancías, o bien puede invertir estos ahorros, ya sea que los ahorros los presten los banqueros o ya sea que el mismo capitalista los invierta en algún proyecto o sustitución de capital. Lo que traería consigo, una igualdad de ahorro con inversión y que en periodos futuros aumentaría la riqueza. Lo que es un argumento que más tarde sería criticado por Keynes.

Además de lo anterior, esta igualdad de ahorros con inversión y de salarios con consumo, implica una de las leyes de los clásicos, que establecería Jean B. Say en su proposición de que “la oferta genera su propia demanda”. Esta proposición tiene implicaciones importantes, pues los mercados siempre se encuentran en equilibrio, pero, además, implica que no existen crisis de sobre oferta de mercancías, ya que los salarios, rentas y excedentes de las distintas clases se gastaban en consumo, mientras que los ahorros eran invertidos.

El equilibrio y el problema económico

En el enfoque clásico de la economía, se podría establecer que la actividad económica tiene lugar debido a las decisiones de la clase capitalista sobre la determinación de la producción y el establecimiento de precios. Desde esta perspectiva tendríamos dos componentes del problema económico, por un lado, la acumulación que permite la reproducción del sistema de clases y división del trabajo. Pero, por otro lado, tenemos la distribución del excedente entre las clases sociales, pero también al interior de la propia clase capitalista.

Por otro lado, se concibe al equilibrio, como una situación en donde las decisiones de la clase capitalista no cambian. Esto implica “una uniformidad de las tasas de ganancia”¹⁸ de los diferentes sectores o ramas, ya que si hubiera una sobre oferta en un sector particular, entonces habría una menor tasa de ganancia y por tanto un incentivo a producir menos, hasta igualar tasas de ganancias de otros sectores; en el caso contrario, si hay una sub oferta, entonces hay mayores tasas de ganancia, lo que implica incentivos a la mayor producción, y por tanto, a una baja en la tasa de ganancia, hasta llegar a una situación donde las tasas de ganancia de los distintos sectores sea uniforme.

Los impuestos y la distribución de los excedentes

En palabras de Ricardo, “no existe un impuesto que no tenga una tendencia a impedir la acumulación”¹⁹. En este sentido, los impuestos son una forma de reducir la riqueza, puesto que impone restricciones al intercambio entre las personas, y con ello reduce la riqueza derivada del intercambio, por ello, aunque los impuestos sean fácilmente captados por el gobierno, tienen efectos adversos en el intercambio.

Respecto de los impuestos, John Stuart Mill en 1848 publica en su obra “Los principios de economía política”, que la producción obedece a ciertas

¹⁸ Bidard y Klimovsky (2014: 25). “Capital, salario y crisis un enfoque clásico”. Universidad Autónoma Metropolitana.

¹⁹ David Ricardo (1817: 189). “Principios de Economía Política y Tributación”. Capítulo VII.

reglas de la naturaleza, en tanto que la distribución de la riqueza obedece a reglas hechas por el ser humano, y que por tanto la distribución de la riqueza si podía ser modificada por decisiones de las personas. De esta forma, argumenta en pro de la intervención del Estado para la mejor distribución de la riqueza a través del establecimiento de impuestos.

Se establecieron algunas máximas sobre los impuestos

- Deben ser acordes, equitativos y cercanos a las posibilidades de cada trabajador, capitalista y rentista;
- Los impuestos deben evitar ser arbitrarios y dar certeza;
- Deben de cobrarse de manera que sean temporalmente convenientes para los contribuyentes;
- Deben ser diseñados para quitarle lo menos posible a los contribuyentes, pero suficientes para que mantengan el aparato del estado.

De estas cuatro máximas, Mill siempre abogó por la equidad en la recaudación de la primera máxima, pero también por la distribución de riqueza, de manera que las personas pudieran tener mejor calidad de vida.

La población y los salarios

Un agregado sobre la fluctuación de los salarios en el largo plazo, que no fue explicada por Smith o Ricardo, tiene que ver con la dinámica poblacional, la cual fue estudiada por Malthus, quien propuso un modelo para poder entender estas fluctuaciones que aún en nuestros días es utilizado en estudios demográficos. Una de sus primeras aproximaciones fue la observación de que la población crece a ritmos exponenciales, en tanto que la producción de alimentos crece a ritmo lineal, lo que tarde o temprano llevaría a una crisis de hambre, donde la población dejaría de crecer y por tanto la producción de alimentos sería suficiente para la población de la época. En esta proposición no se discute

sobre los salarios, sino que esta proposición sería formulada más adelante en un modelo más completo.

El modelo de Malthus²⁰ en realidad trata sobre un ciclo que se repite, según las condiciones poblacionales. Esto comienza con el alza en los salarios, lo que incrementa la disposición de las personas a casarse y contraer matrimonio, lo que a su vez incrementa la natalidad. Como ya lo vimos una mayor natalidad conduce a un crecimiento poblacional, lo que presiona sobre la demanda de alimentos, elevando su costo y con ello actual en detrimento del salario real de las personas. De nueva cuenta, cuando hay un detrimento en el salario real, en el largo plazo esto actúa en detrimento del tamaño de la población, lo que libera presión sobre la demanda de alimentos, y que por tanto actúa en favor del salario real.

Claro que, Malthus encontró algunas formas de inferir choques que evitaran estas fluctuaciones, tales como el incremento de la mortalidad debido a guerras y control natal, epidemias, etc. Choques que pueden liberar presión sobre la demanda de alimentos y disminuciones de salarios reales. Aunque estos choques, también podrían estar dados por causas naturales, derivados de una sequía que aumente la presión sobre la demanda de alimentos, o bien de epidemias que aumenten la mortalidad de la población.

Esta teoría sobre las fluctuaciones de los salarios reales en el largo plazo, son quizás la única arista de los clásicos en su visión de la economía, puesto que el resto de las propuestas que hemos visto se refieren a condiciones de corto plazo, tales como el valor, la inversión, los impuestos, los rendimientos decrecientes y el comercio exterior.

²⁰ Diego Castañeda (2020). "Pandemics: una introducción a la historia económica de las grandes pandemias". UNAM.

La herencia de los clásicos

Este cuerpo de literatura conforma el paradigma clásico de la economía, lo que en realidad es un conjunto de proposiciones que no se contradicen entre ellas, en donde se aboga por el intercambio, las políticas liberales de mercado, y las decisiones del individuo para generar transacciones que incrementen la riqueza.

Es quizás la primera visión que pone de manifiesto la existencia de un mercado como ordenador de las asignaciones de recursos, donde también se asume al estado como un ente que puede regular las distribuciones de riqueza entre clases, contrario al pensamiento común de gran parte de los economistas de la actualidad, donde se piensa en los clásicos como detractores de la intervención del estado.

Se retoma la categorización de clases como una consecuencia de la división del trabajo y la especialización, que tiene una función sustantiva en el establecimiento de precios y en el papel del trabajador como clase productiva, pero que esta clase, sería explotada para que la clase capitalista pudiera generar un excedente, lo que más tarde sería retomado por Marx para una crítica sobre el modelo clásico de mercado.

Esta teoría generó una riqueza explicativa tan grande, que distintos conjuntos de autores retomarían algunos de estos argumentos para analizarlos en profundidad y establecer con ello nuevos paradigmas de pensamiento o linajes de la escuela clásica, a decir, Neoclásicos, Austriacos y Marxistas, cada uno de ellos con un sello distintivo sobre la concepción de la economía.

Es la primera escuela que puso de manifiesto el uso de un lenguaje (precios, equilibrio, clase, mercados, etc.) y una metodología de análisis económico en particular (división social del trabajo y ventajas comparativas), lo que le ha valido para convertirse en una de las escuelas de pensamiento económico más influyentes hoy en día.

Literatura y recursos para revisión

Marcos Domínguez (2004). “El papel de la fisiocracia en nuestros días: una reflexión sobre el análisis económico de los recursos naturales y el medio ambiente”. *Revista Galega de Economía*, volumen 13, número 1-2, pp. 1-12.

Adam Smith (1776). “El origen de la riqueza de las naciones”.

Bidard y Klimovsky (2014: 25). “Capital, salario y crisis un enfoque clásico”.
Universidad Autónoma Metropolitana.

David Ricardo (1817). “Principios de economía política y tributación”.

Los tres linajes de la economía clásica

Como vimos en el capítulo anterior, la economía clásica formó un cuerpo de literatura en donde las distintas hipótesis y/o proposiciones no se excluyen unas de las otras. Esto constituyó la primera escuela y el paradigma de la economía, basado en estudios críticos sobre el funcionamiento de los mercados, más allá de solo basarse en doctrinas o actos de fe.

No obstante, al avance que este paradigma de pensamiento representó, distintas escuelas de pensamiento surgieron alrededor de distintos puntos de vista acerca de las proposiciones hechas por los clásicos. En particular, surgieron tres escuelas de pensamiento que lucharían entre ellas para consolidarse como la nueva ciencia normal, en términos de Kuhn, todas ellas mostrando diversas anomalías que no podían ser explicadas solamente por el paradigma clásico y sus proposiciones. Estos paradigmas fueron, la economía neoclásica, la austriaca y la marxista.

El paradigma que fue capaz de mostrar una metodología convincente y, que, además, fue capaz de atraer nuevos adherentes a sus postulados, fue la economía neoclásica, planteada, entre otros autores, por William Jevons, León Walras y Alfred Marshall, quienes aportarían las bases del análisis del individuo racional y el análisis marginal como punto de partida para el estudio de los mercados.

Las otras dos escuelas (austriaca y marxista), aunque no lograron consolidarse como el paradigma dominante de la economía, si lograron establecer sus propios lenguajes, técnicas y métodos, con los que lograron atraer a muchos

adherentes, pero que se quedaron en etapas pre-paradigmáticas al no constituirse nunca como el paradigma dominante. Por su parte, Karl Marx propuso como punto de partida la división de clases y el cambio tecnológico como motores del capitalismo, en particular con la explotación de clases y el cambio tecnológico ahorrador de empleo, Marx estableció para ello una metodología llamada “el materialismo histórico”, con la que logró consolidarse como uno de los tres linajes de la economía clásica. Por otro lado, la escuela austriaca pugnaría por “el orden espontáneo” como punto de partida, donde se argumenta la irracionalidad de los individuos, y la necesidad de un libre mercado, para que se pueda llegar a equilibrios, su principal argumento apunta a la imposibilidad de llevar a cabo cálculos que ordenen las asignaciones de todos los individuos cuando estos son irracionales.

De esta forma, cada uno de los tres linajes (neoclásicos, marxistas y austriacos) tomó como punto de referencia alguno o algunos de los postulados de la economía clásica, ya sea para reformularlo (el equilibrio por parte de neoclásicos y austriacos), o ya sea para criticarlos (la división de clases de marxistas y la racionalidad por parte de austriacos). A mi entendimiento, cada uno de estos paradigmas requiere de un estudio por separado, es por ello que se ha planteado este capítulo.

Los neoclásicos: la revolución marginalista

La revolución marginalista

Se puede decir que la corriente que desarrolla al paradigma neoclásico es la revolución marginalista, emprendida sobre todo por Jevons y Walras, a mediados del siglo XIX. Dentro de esta corriente de pensamiento, Jevons²¹ propone que la economía es, ante todo, una ciencia matemática por el solo hecho de tratar con cantidades (también señala, que se hace la intrépida suposición de que las cantidades con las que trata son infinitamente pequeñas), mediante el uso del cálculo diferencial.

²¹ William Jevons (1871). “The theory of political economy”.

Jevons añade a lo anterior, que existen dos tipos de ciencias, aquellas que utilizan la simple lógica para intuir si un evento sucederá o no, y aquellas que además de utilizar la lógica se aproximan en algún grado a estos eventos, lo que las convierte en ciencias matemáticas. De esta manera, se introduce la medición como uno de los principios básicos para el estudio de la economía, afirmando, que se debía salvar a la ciencia económica de la historia, ya que esta puede arruinar a la economía en su proceso de desarrollo, por lo que se pinta una raya muy firme entre el método de aproximación de la escuela clásica, y de lo que ahora en adelante llamaremos escuela neoclásica.

Walras²² añade que explicar la economía de forma incorrecta y penosa, como hicieron Ricardo y Mill, con un lenguaje vulgar, solo dañó a la economía, ya que el lenguaje matemático puede ahorrar muchas palabras y además es más claro y exacto.

Marshall²³ por su parte, argumenta que las leyes de la economía son hipotéticas, por lo que miden efectos que son producto de algunas causas específicas, sujetos a la condición de que todos los otros factores permanezca constantes, lo que implica el supuesto general del análisis marginal *ceteris paribus*.

De esta forma, se comienza a gestar la revolución marginalista que quitaría el foco de la división de clases y lo pondría en los individuos, donde los conceptos importantes serían según Jevons: la utilidad, la riqueza, el valor, los bienes, el trabajo, la tierra y el capital.

La teoría del valor neoclásica

Una diferencia fundamental entre la escuela clásica y la neoclásica, más allá del lenguaje matemático expresado por la revolución marginalista, es la teoría del valor, ya que los clásicos descansaban sobre la idea de que el valor está dado por el trabajo. En este sentido, los neoclásicos, mediante Jevons, postulan que el valor está dado por la utilidad y, que el trabajo solo influye de manera

²² Leon Walras (1874). "Elementos de economía política pura".

²³ Alfred Marshall (1890). "Principios de economía".

indirecta, variando el grado de utilidad por medio de aumentos o disminuciones en la oferta.

Jevons retoma los estudios de Betham²⁴, donde postula que cuando se mide una acción, al sumar todos los valores de placer (derivados de la acción), por un lado, y los de dolor por otro lado, si el balance está en el lado del placer o del dolor, eso nos da una buena tendencia de la dirección de las acciones. De esta manera, Jevons propone que, si a una persona le causa más placer que dolor, el comprar un bien, entonces, seguramente una persona compra un bien porque en el balance final, ese bien le causa mayor placer que dolor, y utiliza el mismo razonamiento para las decisiones de venta y compra, trabajo y descanso, etc.

Walras añade que, el valor (o lo que llamó la riqueza social), es el conjunto de cosas materiales o inmateriales que son escasas, es decir, que son útiles y limitadas. Donde el concepto de utilidad responde al uso de un bien que, a su vez, responde a una necesidad y/o que permite una satisfacción, ya que los bienes inútiles nadie los desea. Pero, por otro lado, también propone que los bienes son limitados, en el sentido de no poder usarse a discreción para satisfacer los deseos.

Con esto, tanto Jevons como Walras, introducen dos conceptos de suma importancia para la economía neoclásica, tales como la teoría subjetiva del valor, donde Jevons ve de manera indirecta al valor mediante los precios que están dispuestos a pagar o vender los agentes y, por otro lado, Walras introduce el concepto de escasez que da sentido a la naturaleza de los bienes que pueden ser intercambiados (valorados) en los mercados.

De esta manera, los precios (valor de cambio) se determinan de manera indirecta, y además los bienes escasos debido a su naturaleza económica, de ser apropiables o intercambiables, tienen la facultad de ser industrialmente producibles y multiplicables. A lo que se puede concluir que, el hecho de que algo sea difícil de producir no significa que sea más valioso, como aseguraba la escuela clásica.

²⁴ Jeremy Betham (1823). “Los principios morales y de legislación”.

De clases sociales a individuos racionales

Una pregunta que aquí sería prudente es ¿Cómo pasan los neoclásicos de las clases sociales a los individuos racionales como principal unidad de análisis? Para responder a esta pregunta, los anteriores apartados nos han dado algunas pistas.

Uno de los primeros pasos al análisis del individuo y no de las clases sociales, se debe al cambio de lenguaje y métodos utilizados, lo que traslada el problema económico de la producción y los beneficios de la escuela clásica, hacia la utilidad, el consumo y las elecciones de la escuela neoclásica. En este sentido, Marshall se cuestiona sobre la necesidad de estudiar clases sociales, debido a que existe el progreso, y que, además, algunas personas que antes eran artesanas ahora son de clases nobles, y que por tanto las acciones y posesiones colectivas, se deben a la libertad de los individuos para el logro de sus metas, sean estas egoístas o no.

Por su parte, Walras fue menos claro, aunque expresa que se debe hacer una distinción en las relaciones naturaleza-hombre a las cuales llamó *industria*, y las relaciones hombre-hombre a las cuales llamó *instituciones*, enfocando su análisis al estudio de la industria y menos a las relaciones sociales de producción o clases sociales dadas por las instituciones.

Jevons fue más pragmático, al postular que las formas generales de las leyes de la economía (matemática) son las mismas para los individuos que para las naciones. Con lo que deja en claro que el análisis económico se lleva a cabo a nivel individual, y que por tanto no tenía mucho caso estudiar las relaciones sociales, ya que el estudio de la utilidad y el interés propio, son la mecánica de análisis de la economía.

Es a partir de estos hechos que se eliminan consideraciones de poder en el análisis económico, tales como el énfasis en la lucha de clases, la explotación y el conflicto, lo que dio lugar al nacimiento de la economía de mercado, que actúa como mecanismo de cooperación, donde el interés propio se convertirá en un bien común.

El abandono de la economía política

Una de las diferencias clave de la economía neoclásica, respecto de la economía clásica, es el abandono del apellido “política”, para pasar a ser solo “la economía”. Así, como ya se mencionó, Walras propone quitar todas las valoraciones morales que existían en la economía, para pasar solamente a un lenguaje matemático que pudiese modelar las acciones de los individuos en los mercados.

Jevons y Edgeworth, proponen que el primer principio de la economía es que todo agente actúa solo por interés propio, como mecánica de análisis de las acciones de los seres humanos en los mercados. Por lo que dejan de lado, no solo las luchas de clase, sino también las valoraciones morales dentro del análisis económico. Mientras que Marshall, propone que los placeres y dolores comunes, pueden ser comparados solo a través de la fuerza de los incentivos que los ponen en acción. Por lo que la división de clases implica no oposición, sino una armonía de propósitos que es casi imposible de lograr.

Entonces, la principal diferencia entre las ciencias sociales y la economía es que los individuos en la teoría económica actúan de manera egoísta y racional, en tanto que en el resto de las ciencias sociales los individuos acatan normas.

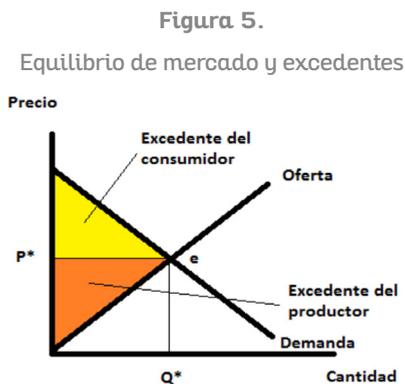
Lo anterior, pone de manifiesto que, incluso los mismos precios miden diferentes satisfacciones para personas con iguales ingresos. Por lo que hacer una distinción moral sobre las acciones de los individuos no tendría mucho sentido en un análisis matemático de las personas en los mercados.

Equilibrio de mercado y excedentes

Un aspecto del lenguaje clásico que rescatan los neoclásicos, es el concepto de equilibrio de mercado, el cual tiene un significado totalmente distinto en cada escuela. Mientras que para los clásicos significa un estado de no cambio, es decir, de igual tasa de ganancia para todos los sectores. En la teoría neoclásica, se refiere a las cantidades y precios a los cuales los compradores y vendedores aceptan intercambiar un bien determinado.

En este sentido, si el precio que ofrece un vendedor excede la disposición a pagar de un comprador, entonces el intercambio no se genera. El sentido opuesto también aplica, es decir, si un comprador ofrece un precio más bajo que el precio al que se oferta un producto, entonces no se genera el intercambio. Se dice en esta escuela, que los intercambios generan valor, puesto que cuando se compra un producto, entonces el comprador adquiere un nivel de satisfacción (utilidad) de obtener el bien, en tanto que el comprador también obtiene un nivel de satisfacción (utilidad) de haber vendido el bien a un precio de mercado (valor de cambio).

En esta escuela de pensamiento, se puede medir el valor de mercado de un producto, de manera indirecta (o subjetiva), mediante todos los excedentes del consumidor y del productor. Se llama *excedente* del consumidor a todos los precios que los consumidores hubieran estado dispuestos a pagar, pero que no lo hicieron, ya que el precio de mercado era más bajo. Se llama *excedente del productor* a los precios que los productores cobraron (precio de mercado) cuando estaban dispuestos a ofrecer sus bienes a un precio más bajo. Este tipo de análisis de mercado fue propuesto por Marshall y se describe en la siguiente Figura.



Fuente: Elaboración propia.

P^* y Q^* expresan las cantidades y precios de equilibrio en el mercado. El área amarilla y naranja muestran los excedentes del consumidor y productor, de manera respectiva.

En el análisis de equilibrio, se conjuga el supuesto marginalista de excedente del consumidor, donde hay una mayor satisfacción de las personas para comprar un bien (zona amarilla), por lo que terminan obteniendo valor del mercado y siendo indiferente en el punto de equilibrio “e”. De la misma forma, un vendedor termina obteniendo una mayor satisfacción que dolor de vender un bien, ya que el excedente del productor es positivo en la zona naranja e indiferente en el punto de equilibrio “e”.

Respecto del equilibrio, Walras retoma la idea de Say donde la oferta genera su propia demanda, para proponer que se puede deducir la curva de oferta de un bien a partir de la curva de demanda de otros bienes, para concluir que tanto la demanda, como la oferta, dependen tanto de su precio, como de los precios de los demás productos, rentas, costos de producción y otros factores. Por lo que el equilibrio de cada mercado depende a su vez de lo que pueda suceder en el resto de los mercados.

La producción

En 1928 Cobb-Douglas²⁵ introducen a la teoría neoclásica la función de producción, donde se proponen dos cosas, primero que, la producción se puede estimar por medio de cambios en los factores de producción, trabajo y capital; y segundo que, se puede determinar la relación entre trabajo, capital y producción.

De aquí en adelante, tomando como referencia estos factores productivos, se explica como un cambio en alguno de los factores productivos, tiene un efecto marginal en la producción total de bienes. Es así como se establecen dos principios básicos que servirán como fundamento de la escuela neoclásica, por un lado, que puede considerarse a la empresa como una caja negra, donde entran insumos y salen productos, y segundo, que la función de producción

²⁵ Cobb y Douglas (1928). “A theory of production”. *American Economic Journal*, vol. 18, pp. 139-165.

cumpliendo con algunas propiedades²⁶, puede explicar el crecimiento de los países.

De esta forma, la escuela neoclásica hace una aproximación objetiva de la producción, donde esta se puede medir a través de los costos de los factores. Pero también, donde se puede apreciar el corto plazo, como una unidad de tiempo en donde solo puede variar uno de los factores productivos, pero no ambos, y el largo plazo como el periodo de tiempo donde pueden variar ambos factores productivos.

Se piensa entonces, en el capital como un stock de acumulación de maquinaria y equipo en un punto del tiempo, y que este stock de capital que funciona como factor de producción, puede acumularse y/o variar en el tiempo, lo que en cierta forma determina el crecimiento de la producción en la empresa y/o en los países.

Diferencias y similitudes entre escuelas clásicas y neoclásicas

Una diferencia respecto de la escuela clásica es que los neoclásicos suponen individuos racionales, en el sentido de tomar decisiones basadas en valoraciones sobre el placer y el dolor de las elecciones, pero también restringidos a un presupuesto. Por lo que tienen una capacidad de cálculo infinita, donde los principales supuestos de racionalidad y de las características de la utilidad, son la transitividad de las preferencias (si $a > b > c$ entonces $a > c$), la monotonía (más bienes son mejores que menos), la reflexividad (un bien es al menos tan bueno con el mismo bien), y la completitud (para cualquier combinación (a,b) , " $a > b$ " o " $b > a$ " o ambas), que juntos rigen las decisiones del individuo.

²⁶ Condiciones de Inada, donde se requiere al menos una unidad de cada factor productivo (se requiere al menos un trabajador y una unidad de capital para producir); la primera derivada parcial de la función respecto de cada factor productivo es positiva (añadir factores aumenta la producción); la segunda derivada parcial de la función respecto de cada factor productivo es negativa (rendimientos decrecientes).

Lo que es distinto del individuo racional en términos de la escuela clásica, donde solamente se argumentaba que un individuo al perseguir sus intereses podría beneficiar a la sociedad en su conjunto por el hecho de llevar al mercado ciertos bienes que no estarían disponibles sin esta voluntad individual. Distinto de la escuela neoclásica, donde los individuos de manera egoísta eligen comprar o vender solo por el hecho de ser *máquinas de placer*, donde una elección se toma si genera más placer que dolor.

Por otro lado, mientras que en la teoría clásica el foco está en la oferta, dada por las decisiones de los capitalistas y la división de clases, en la escuela neoclásica el foco está en la demanda, ya que las personas buscan su interés propio al consumir, y mientras más valoren los consumidores un producto, mayor valor de cambio (precio) tiene ese producto en el mercado.

Esto deja al mercado como un ente que sanciona las decisiones del productor en la escuela clásica, mientras que, en la escuela neoclásica, el mercado es el lugar donde se dan los intercambios entre consumidor y vendedor, donde los precios se determinan en los mercados y no vienen dados por la voluntad del vendedor o el comprador, sino que son acuerdos a los que se llegan de manera implícita por la escasez y la utilidad de los bienes. Así, si los precios de los vendedores son muy altos, los mercados pueden regularlos mediante menores cantidades demandadas y, por tanto, con bajas en los precios hasta llegar a niveles de equilibrio.

El bienestar

Vilfredo Pareto, otro de los autores relevantes de la escuela clásica, argumentan que “no deberían existir más sacrificios individuales en el nombre de un bien superior”, lo que ahora se llama el *criterio de Pareto*, donde se establece que los intercambios se van a dar, siempre que al menos una persona gane algo más de satisfacción de este intercambio, y siempre que el resto de las personas no pierda en este intercambio.

Pigou señala en la década de 1920, que los mercados tienen fallos, donde los precios en el mercado fallan en reflejar los costos y beneficios sociales, lo que se llamó una *externalidad del mercado*, donde algunas actividades no están valuadas mediante un precio, y por ello no reflejan las decisiones económicas (costos o beneficios externos).

A estas externalidades se suma el concepto de “la compensación”, donde se argumenta que, si un intercambio es nocivo o va en contra de la utilidad de alguna persona, pero la suma de utilidades del resto de las personas es mayor al que se tenía antes del intercambio, y aun así hay un excedente para compensar a la persona que perdió en utilidad, entonces, debería de llevarse a cabo el intercambio en los mercados.

Otra solución que expresó Pigou, son los impuestos, donde se argumenta en favor de los impuestos a la producción o consumo que generan costos externos, para reflejar los verdaderos costos sociales de las actividades económicas. Por lo que se han aplicado impuestos Pigoubianos para generar equilibrios de mercado que se acerquen de mejor manera a los costos sociales.

De esta manera, se puede observar cómo la escuela o paradigma neoclásico, no argumenta totalmente sobre el libre mercado, sino que hay partidarios de la intervención del Estado en el mercado, contrario a algo de pensamiento común entre algunos estudiantes de pregrado y posgrado de economía.

La herencia de la escuela neoclásica

Reducir el estudio de la economía a nivel individual, ha sido una de las principales fortalezas de esta escuela, por lo que ha evolucionado mucho en la precisión de sus análisis, a tal grado de poder calcular elasticidades de demanda y oferta, hasta llegar a cálculos de control óptimo, entre otras, esto le ha valido que pueda agregar cada vez a más adherentes. Por otro lado, esto también ha permitido el estudio y análisis cuantitativo de algunos sectores económicos en lo específico, de tal forma que se han insertado en la economía de la salud, del turismo, de la felicidad o inclusive del amor.

Otra fortaleza de esta escuela de pensamiento es que ha generado adherentes en pro y en contra de la intervención del Estado en el mercado. Ello ha permitido generar una gran cantidad de justificaciones y diseños de distintas políticas públicas, tanto de las que proponen liberalizar mercados, como de las que proponen intervenir en ellos, véase los ejemplos de la liberalización del mercado de mariguana o la intervención del estado en los mercados bancarios en algunos países.

Este individualismo metodológico ha permitido el desarrollo de metodologías comúnmente utilizadas en todas las escuelas de economía del mundo, tales como la econometría, la programación lineal y no lineal, control óptimo, así como el uso del análisis multivariado. Lo que ha permitido al mismo tiempo un nivel de sofisticación tan alto que ha logrado atraer adherentes no solo de la economía, sino de las matemáticas, física y estadística.

Literatura y recursos para revisión

Diego Castañeda (2020). "Pandemics: una introducción a la historia económica de las grandes pandemias". UNAM.

William Jevons (1871). "The theory of political economy".

León Walras (1874). "Elementos de economía política pura".

Alfred Marshall (1890). "Principios de economía".

Jeremy Betham (1823). "Los principios morales y de legislación".

Cobb y Douglas (1928). "A theory of production". *American Economic Journal*, vol. 18, pp. 139-165.

Los austriacos: el orden espontáneo

El individualismo metodológico y el comportamiento deliberado

Aunque parte del nacimiento de la escuela austriaca se debe a la revolución marginalista, que como ya vimos fue propuesta por Jevons y Walras, también fomentada por Carl Menger²⁷ como uno de sus precursores, donde argumenta que todo efecto se debe a una causa. En este sentido, una de las principales críticas de la teoría de los austriacos hacia los clásicos, fue la postura en contra de la teoría del valor-trabajo, donde al igual que los neoclásicos, los austriacos también apostaron por la utilidad marginal.

En este sentido, Menger también postulaba que las leyes económicas universales se podrían aplicar, sin importar el contexto, mediante la formulación del análisis marginal. De esta forma la escuela histórica alemana se mostró en pro de una teoría universal, llamándose a sí mismos “escuela austriaca”, dados sus puestos de trabajo en la Universidad de Viena.

Uno de los principios básicos de esta escuela de pensamiento, es que los economistas deben hacer que los eventos examinados sean inteligibles en términos de una acción humana deliberada²⁸. De esta manera, si los individuos toman decisiones bajo contextos sociales, entonces al fenómeno social solo

²⁷ Carl Menger (1871). “Principles of Economics”..

²⁸ Christopher Coyne y Peter Boettke (2020). “The Essential Austrian Economics”. Fraser Institute.

se le podría estudiar desde la postura de decisiones y elecciones individuales, formulando así el *individualismo metodológico*.

De esta manera, la escuela austriaca describe que, al interesarse en la explicación de una variedad de fenómenos complejos, con numerosos actores. Entonces, solo apreciando las acciones y planes individuales se puede dar sentido al mundo de fenómenos. Así, los teoremas económicos básicos, como la oferta y la demanda, solo pueden ser estudiados desde la acción humana.

Aquí una diferencia de la escuela austriaca respecto de la escuela neoclásica es que no se postulan hipótesis comprobables, sino un conjunto de herramientas conceptuales que nos ayuden a comprender las complejidades del mundo empírico. De esta manera, la naturaleza subjetiva del ser humano permea en todos los aspectos de la esfera económica, es esto, lo que en realidad diferencio a Menger de Jevons y Walras.

Otra diferencia fundamental de la escuela austriaca, respecto de la escuela neoclásica, es respecto de la objetividad de la producción, donde los neoclásicos argumentan que la producción está dada por los costos (o su minimización), que se pueden medir de manera objetiva. En tanto que los austriacos, argumentan que los costos de oportunidad²⁹, no están dados de manera objetiva, ya que estos solo están en la mente de las personas y, por tanto, al valorar el consumo se determinan de manera subjetiva también se valora la producción de esta manera. Esto se debe a que primero existe la producción y luego el consumo en esta perspectiva económica, no obstante, el productor nunca sabe cómo será valorada su producción hasta que no la lanza al mercado, donde los consumidores deciden si consumen o no el producto.

²⁹ La alternativa de mayor valor posible ante una acción o decisión.

Los medios, fines e intercambio

Para los austriacos, se hace una clara distinción entre los fines y los medios para llegar a ellos. En este sentido, se toman los fines como valores dados, y a partir de estos fines, se comienzan a seleccionar los medios más eficientes para llegar a dichos fines.

Con este razonamiento, se piensa en la escasez de medios para lograr los fines que se quieran lograr. Por ello la importancia de la lógica individualista, la acción deliberada y el abandono del uso de categorías de clases sociales para el análisis de la economía. Esto es lo que lleva a la economía, como ciencia, a postular que el contenido ético de los fines es irrelevante, al igual que las posiciones éticas o políticas.

Volviendo al concepto de escasez, esta se entiende como la falta de recursos disponibles para satisfacer todos los deseos de los humanos. Esto implica la elección y los intercambios como forma de enfrentar la escasez, es decir, se entiende la actividad económica como el intercambio voluntario, lo que implica una ganancia tanto para el productor como para el consumidor.

Sobre la forma en cómo se establece el intercambio, tiene que ver con la forma en cómo está organizado el mercado, ya que, sin propiedad privada, entonces no habría un mercado de medios de producción y por tanto, no habría voluntad para el intercambio. En segundo lugar, sin propiedad privada, no habría establecimiento de precios de medios de producción, y por tanto sería difícil establecer los costos de oportunidad; esto último, llevaría a la imposibilidad de establecer cálculos económicos, debido a la ausencia de costos de oportunidad.

Lo anterior, llevó a la escuela austriaca a establecer que la escasez difícilmente se podría reflejar de manera realista mediante la imposición de un esquema de planeación central. Por lo que se establece como uno de los principios básicos de la escuela austriaca, el libre comercio, la propiedad privada y el intercambio. En realidad, Hayek³⁰ establece que uno de los principios del libre

³⁰ Christopher Coyne y Peter Boettke (2020: 15). "The Essential Austrian Economics". Fraser Institute.

mercado, es el error humano, el cual conlleva a la oportunidad de reasignar recursos mediante el descubrimiento de errores. Esto, también constituye una diferencia fundamental de la lógica austriaca ante la lógica neoclásica del principio de racionalidad, ya que en la escuela austriaca hay cabida a errores de cálculo que ajustan a los mercados.

Bienes de orden mayor y menor

Menger³¹ definió a los bienes como objetos que tienen ciertas características, y que todas ellas están conectadas con la satisfacción de necesidades humanas, entonces si se presenta esta causalidad (objetos que causan satisfacción), podríamos llamarlos bienes, y estos bienes tienen ciertas características:

- solucionar una necesidad humana;
- una conexión causal con una necesidad;
- el conocimiento humano de esta conexión causal;
- se tiene un dominio sobre el objeto para emplearlo de manera adecuada.

En este sentido, también desarrolló un concepto de producción como una secuencia de procesos que envuelven bienes de capital (bienes de orden superior), que se utilizan para la producción de bienes de consumo (bienes de orden final). En esta visión, el valor de los bienes de capital se deriva del valor esperado de los bienes de capital que intervienen en el proceso productivo.

De esta forma, el valor de los bienes no está determinado por el valor mismo de los bienes, sino por los bienes de capital que intervienen en la estructura productiva. Lo que, en consecuencia, hace pensar que, para los austriacos, el capital se caracteriza por ser heterogéneos y para usos múltiples. Por lo que cada empresa, es en sí una unidad especializada de producción, esto debido a que cada individuo planea la producción de manera distinta.

³¹ Carl Menger (1871). "Principles of Economics".

Por tanto, puede haber tres fuentes de nuevo uso de la estructura del capital, una es si el empresario se equivoca en el uso del capital, entonces se puede reasignar el capital para el uso eficiente; otra tiene que ver con las nuevas tecnologías, que pueden hacer más eficiente o ineficiente el uso del capital y por lo tanto derivar en cambios en su uso; y la última, tiene que ver con el cambio en los deseos de los consumidores, ya que si cambian sus gustos, entonces el empresario tendrá que dar otro tipo de usos a su capital.

Esta idea de la existencia de una estructura de capital choca de manera importante con la idea neoclásica de un stock de capital, la cual se refiere al agregado del capital en un periodo de tiempo determinado.

El mercado y el orden espontáneo

En el contexto austriaco, se entienden los mercados como reflejos de las decisiones de individuos participando en relaciones de intercambio con otros, quienes lo hacen de manera voluntaria. Por lo que el mercado no tiene un propósito, como si lo tienen los individuos, por tanto, estos mercados deben reflejar las decisiones, planes y propósitos de productores y consumidores.

De esta forma, para que los mercados funcionen de manera adecuada, entonces se requiere de un buen establecimiento de derechos de propiedad, ya que, los derechos de propiedad hacen posible el establecimiento de un costo de oportunidad y, por tanto, del establecimiento de un precio con el cual se dará el intercambio. De esta manera, los precios muestran qué tan escaso es un bien, y con ello muestran la estructura de capital que debería abordar una empresa para producir ciertos bienes.

En este proceso, el termino de emprendedor toma mayor relevancia, ya que es esta persona quien tendrá que tomar la decisión de la estructura de capital que debe tener una empresa para producir bienes que son valorados por los consumidores. En esencia, son estos emprendedores quienes lanzan a los mercados productos que serán valorados por los consumidores, y no a la inversa, como propone la escuela neoclásica. Adicionalmente, la figura de

emprendedor tiene sentido en esta escuela como una persona que toma riesgos de producción ante la incertidumbre de saber si su producto será aceptado en el mercado, lo que marca una diferencia fundamental en comparación con la escuela neoclásica, ya que en la escuela neoclásica se considera a la empresa como una caja negra donde entra insumos y salen productos.

Según la escuela clásica, es el empresario el que elige qué se produce y cómo se apropia de los excedentes de los trabajadores para lanzar productos al mercado; según la escuela neoclásica, los bienes adquieren valor, ya que son valorados por los consumidores en el mercado; pero, según la escuela austriaca, los bienes primero se producen por los empresarios, y luego son valorados por los consumidores, en este proceso, es primero el empresario el que decide lo que será valorado por los consumidores. En este sentido tenemos una relación entre tres términos distintos, los costos, los precios y el valor. En la escuela clásica nos centramos en el costo, con la teoría valor trabajo; en la escuela neoclásica, el foco está en la relación precio-valor; pero en la escuela austriaca, el foco está en la relación costos-precios, ya que los costos están determinados por la estructura de capital, el precio lo determina el productor o empresario, en tanto que la valoración se formula por parte de los consumidores, no obstante, a que son los productores quienes deben atender este sentido de necesidad de parte del consumidor.

De lo anterior, podemos describir al mercado como un proceso de descubrimiento del valor³², el cual se va ajustando por medio de las estructuras de capital y las valoraciones de los consumidores. Distinto del concepto de equilibrio que se presenta en la escuela clásica y neoclásica. Así, para los austriacos, la función principal del mercado es generar conocimiento económico relevante para coordinar las acciones humanas.

De esta forma, contrario a los clásicos y neoclásicos, los austriacos rechazaron la idea de un mecanismo para resolver problemas complicados, y generaron órdenes complejos a través de individuos o grupos. Por el contrario, en

³² Christopher Coyne y Peter Boettke (2020: 29). "The Essential Austrian Economics". Fraser Institute.

esta escuela se enfatizan algunos aspectos como: la importancia de órdenes emergentes para entender diversos aspectos del propósito de los seres humanos que, no son resultado de comportamientos aleatorios, ya que requieren de la retroalimentación que sirva como guía para el comportamiento humano, tales como la satisfacción o insatisfacción de un consumidor; se requieren de reglas formales e informales, que establezcan el comportamiento correcto o incorrecto del ser humano.

De esta forma, las intervenciones del mercado solo dañan la planeación económica, ya que un impuesto o la restricción de producción, si bien no son afectaciones en derechos de propiedad, si tienen efectos sobre la estructura de capital que habrá de establecer el empresario. Por tanto, lo que un empresario ofrece en presencia de intervenciones gubernamentales no reflejan de manera fidedigna las preferencias de los consumidores o el uso eficiente de recursos de empresarios, por el contrario, esto afecta la función primordial del mercado, la cual es generar conocimiento económico relevante para coordinar acciones humanas. Motivo por el cual, esta escuela está en favor de la no intervención del Estado en los mercados.

Los ciclos de negocios

La escuela austriaca tiene una teoría general sobre el efecto del dinero en la economía, y esta es que el dinero no es neutral en los mercados, es decir, si se duplica el dinero en los mercados financieros, esto no llevaría a que se dupliquen los precios, costos, salarios y ahorros, lo que se presenta debido a una acción asincrónica de la forma en cómo se inyecta el dinero en la economía.

Por esta razón, los primeros negocios a los que se inyecta el nuevo dinero en la economía se benefician, ya que el precio del resto de mercados no ha cambiado en forma sincrónica, lo que afecta de manera más grave a los últimos sectores en donde permea el nuevo dinero inyectado en la economía. Los primeros sectores se benefician de un poder adquisitivo más alto, y los últimos sectores se perjudican de tener un poder adquisitivo más bajo.

Este proceso, cambia los planes de los empresarios para establecer sus distintas estructuras de capital, y por tanto cambian la efectividad con la que es utilizado el capital en la economía. Este resultado, es el mismo si cambian las tasas de interés, ya que esto afecta de manera directa a los planes de establecimiento de estructuras de capital de manera asincrónica, estos son algunos aspectos en los cuales profundiza Murray Rothbard en distintos libros³³.

De manera paralela, cambios en la cantidad de dinero o modificaciones en tasas de interés, modifican las expectativas de consumo de las personas, lo que modifica también las expectativas de producción de los empresarios. Así cuando se introduce dinero en circulación, probablemente los consumidores no cambien sus expectativas de consumo y ahorro presente, pero los empresarios si lo harán, lanzando parte de su producción al futuro donde se espera una estabilización de costos de producción. Lo que dificultará el orden espontáneo dado por la falta de conocimiento económico generado por los mercados.

La herencia de la escuela austriaca

Mucho del conocimiento generado por la escuela austriaca, es hoy bien visto por políticas económicas en pro del libre mercado y del no intervencionismo, ya que hay mucha evidencia sobre los fallos del estado en la economía. Como consecuencia, se han revisado de mejor manera los comportamientos deliberados del ser humano en interacción con los mercados, lo que se ha traducido en el surgimiento de nuevas escuelas, tales como la economía institucional, la economía del comportamiento e inclusive nuevos paradigmas en gestión estratégica. Adicionalmente, un argumento en contra de la intervención en los mercados es que generalmente los políticos ven los efectos inmediatos, pero no ven ni evalúan los efectos no inmediatos, ni los posibles eventos que no se realizaron (costos de oportunidad).

³³ Murray, Rothbard (2009). "Economic Depressions their cause and cure" y (2011). "Economic Controversies".

Este paradigma ha influenciado gran cantidad de trabajos sobre el ciclo económico, donde se analizan los efectos de los créditos bancarios sobre el crecimiento y las desviaciones de la inversión. Donde la expansión de créditos bancarios puede llevar a desajustes donde los empresarios pueden realizar inversiones, que nunca hubieran hecho con tasas de interés más altas.

Por otro lado, esta escuela ha puesto en los últimos tiempos un énfasis muy fuerte en la teoría sobre el emprendedor, donde el emprendedor es aquella persona que siempre está viendo la forma en que se puedan ajustar o configurar el uso de recursos escasos para poder satisfacer las preferencias de los consumidores, donde se entiende al mercado como un proceso que nunca está en equilibrio y con un enfoque en la creación de valor.

Literatura y recursos para revisión

Carl Menger (1871). “Principles of Economics”.

Christopher Coyne y Peter Boettke (2020). “The Essential Austrian Economics”.
Fraser Institute.

Christopher Coyne y Peter Boettke (2020: 15). “The Essential Austrian Economics”. Fraser Institute.

Carl Menger (1871). “Principles of Economics”.

Christopher Coyne y Peter Boettke (2020: 29). “The Essential Austrian Economics”. Fraser Institute.

Per Bylund (2022). “How to think about the economy: a primer”. Mises Institute.

Murray Rothbard (2009). “Economic Depressions: their cause and cure”. Mises Institute.

Friedrich Hayek (1929). “Monetary theory and trade cycle”.

Los marxistas: el materialismo histórico

La crítica de Marx

El marxismo se consolida en 1867 con la publicación de “El capital”³⁴. En el cual se plantea la siguiente paradoja, que existe una parte económica de la sociedad, los trabajadores, que producen una gran cantidad de valor y no lo ven reflejado en sus sueldos, por tanto, los trabajadores generan un excedente de valor que es apropiado por la clase capitalista.

Desde este argumento, se desprende la teoría de clases utilizada por Marx, pero que a diferencia de la escuela clásica, donde las clases se definen según sus fuentes de ingreso (sueldos, rentas y excedentes) como trabajadores, terratenientes y capitalistas; Marx retoma un choque entre dos clases, según su posesión de medios de producción, como la clase trabajadora, que no posee medios de producción y la clase capitalista, que si los posee, y entre ellas, se definen algunas clases intermedias como el *lumpenproletariado* que vive en la pobreza extrema y subsiste con mucha dificultad y el pequeño capitalista, que es una clase trabajadora que tiene posibilidad de acumular capital y con ello poseer medios de producción (no suficientes para igualar a los grandes capitalistas); todo ello fluye como idea central de los planteamientos marxistas de la economía. Lo que refleja que todos los días, mientras los trabajadores generan valor, una parte es apropiada por las clases dominantes, lo que lleva a la pregunta de ¿Por qué esta explotación sigue ocurriendo sin que se levante la clase trabajadora? Una de las respuestas, es que la clase trabajadora no está

³⁴ Marx, K. (1979). “El capital”.

consciente de esta explotación, y por tanto no se levanta en contra de esta. Por ello, Marx propuso llegar a una sociedad donde no existieran clases sociales, a lo que se llamó *comunismo*.

Una característica adicional del marxismo es dividir al mundo para su estudio, en todo aquello que tiene que ver con las clases sociales, y todo aquello que no tiene que ver con las clases sociales (naturaleza, economía, política, cultura, etc.), donde una proposición es que todo lo que tiene que ver con las clases determina lo que no tiene que ver con las clases, y viceversa, a lo que llamo la *dialéctica*. De aquí la principal diferencia de Marx respecto de las otras escuelas del pensamiento, ya que en realidad proponía una teoría de funcionamiento social y no solamente una teoría económica del valor.

La dialéctica y el modo de producción

Este concepto consiste en la sobre determinación de eventos, unos sobre otros, por ejemplo, como la explotación de clases determina los precios de las mercancías, y de cómo los precios determinan la explotación de clases. Para explicar esto, se puede acudir al racionalismo (la razón como entendimiento de los fenómenos) o al empirismo (la experiencia como aproximación a los fenómenos). Para Marx, existe una sobre determinación del empirismo sobre el racionalismo y viceversa. Por lo que no hay una independencia en el origen del conocimiento.

Por tanto, lo que es verdad para una sociedad, debe serlo para los procesos naturales, económicos, políticos y culturales, y las interrelaciones entre estos procesos (su interacción) y, por tanto, la sociedad es un resultado de una contradicción de ella con estos procesos. Por ello, para el entendimiento de los fenómenos, se parte de alguno de estos procesos o causas, donde la causa económica es la más importante, pero para entender lo que sucede en cada uno de estos procesos, debe haber una conexión con las clases sociales. Por tanto, esta conexión entre las clases y los procesos es lo que se conoce como “teoría marxista”.

Para la escuela marxista la sociedad puede componerse de la siguiente forma, un fundamento de la sociedad, que es la economía, pero donde también existe una superestructura donde interviene la política, la naturaleza y la cultura. Donde la economía está constituida de dos componentes importantes, las relaciones de producción (derechos de propiedad, relaciones de empleo, división del trabajo) y las fuerzas de producción (tecnología, máquinas, habilidades), y más importante aún, la forma en cómo se conectan las relaciones de producción y las fuerzas productivas, así como el efecto que tiene la superestructura, todo ello es llamado *modo de producción*, que en realidad es lo que determina la forma de actuar de la sociedad.

Así, Marx propone la existencia de distintos modos de producción en la historia, algunos que ya han sucedido y otro aún no se ha alcanzado, ellos son:

- a) el comunismo primitivo, conformado por las viejas sociedades primitivas;
- b) la sociedad esclavista, conformada por una aristocracia dominante;
- c) el feudalismo, con aristocracia y la conformación de un sector comercial;
- d) el capitalismo, como clase dominante que posee medios de producción y emplea a trabajadores; y
- e) el comunismo, donde se caracteriza a la sociedad por la no existencia de clases sociales.

Esta evolución de distintos modos de producción es explicada por una metodología a la que Marx llamó “el materialismo histórico”, el cual postula que los sucesos históricos, son el resultado de condiciones materiales, y no de condiciones ideales. De esta forma, solo se pudo transitar al capitalismo cuando hubo una clase de personas que poseían medios de producción, y había otra clase que no poseía estos medios, que solamente poseía su fuerza de trabajo como mercancía de venta.

Trabajo y fuerza de trabajo

De acuerdo con la teoría de Marx, la fuerza de trabajo son todas aquellas habilidades y competencias (llamadas *capacidades*), ya sea física o mental del hombre, que son empleadas en el proceso productivo. Por otro lado, el trabajo hace alusión a la acción de realizar o ver realizada la fuerza de trabajo.

De esta manera, se ve a la fuerza de trabajo como una mercancía, y su valor estará determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir a la clase trabajadora; no obstante, a que el trabajo esté constituido por el trabajo socialmente necesario y el excedente de trabajo apropiado por los capitalistas. Por tanto, el valor de la fuerza de trabajo depende de los procesos históricos ya mencionados (cultural, político, natural y económico).

De esta manera, la riqueza generada en una sociedad está constituida a modo de ecuación por la siguiente dinámica:

$$TN + TE = T \quad (1)$$

$$TNa + TEa = Riqueza \quad (2)$$

$$Consumo + Excedente = Riqueza \quad (3)$$

Donde:

a es la productividad del trabajo (Riqueza/TN).

TN es el trabajo socialmente necesario.

TE es el excedente de trabajo apropiado por los capitalistas.

T es el trabajo total.

De esta manera, el excedente es distribuido entre la superestructura, como lo son la política, la cultura y la economía, con lo que se puede perpetrar la alienación o apropiación de este excedente en los siguientes periodos. Lo que alimenta esta sobredeterminación o dialéctica marxista. Aún más allá, si la superestructura presiona para obtener mayores excedentes, entonces los capitalistas presionarán más, para obtener un mayor excedente, con este proceso se sigue generando la misma riqueza, pero hay una mayor explota-

ción del capitalista sobre el trabajador, lo que va en detrimento de la clase trabajadora.

La contradicción principal estriba entonces, en que la fuerza de trabajo no coincide con su valoración por parte de los capitalistas, puesto que las cantidades de trabajo a las que están obligados los trabajadores exceden la cantidad de trabajo necesario para reproducir a la clase trabajadora. Esta contradicción es, de acuerdo con Marx, el motivo principal del capitalismo, es decir la búsqueda de una plusvalía. Como lo describe el propio Marx: “Ninguna formación social desaparece antes de que se desarrollen todas las fuerzas productivas que caben dentro de ella, y jamás aparecen nuevas y más elevadas relaciones de producción antes de que las condiciones materiales para su existencia hayan madurado dentro de la propia sociedad antigua. Por eso, la humanidad se propone siempre únicamente los objetivos que puede alcanzar, porque, mirando mejor, se encontrará siempre que estos objetivos sólo surgen cuando ya se dan o, por lo menos, se están gestando, las condiciones materiales para su realización. A grandes rasgos, podemos designar como otras tantas épocas de progreso en la formación económica de la sociedad el modo de producción asiático, el antiguo, el feudal y el moderno burgués”³⁵.

El cambio tecnológico y ciclos económicos

En la escuela marxista, el cambio tecnológico visto como innovaciones, tiene la función de alterar las proporciones de la ecuación (3) del apartado anterior, de manera que las innovaciones son vistas como vehículos por medio de los cuales los capitalistas se apropian de un mayor excedente. Esto se logra reduciendo el trabajo socialmente necesario mediante el uso de nuevas tecnologías.

De esta forma, contrario a los postulados de la escuela neoclásica donde la innovación es vista como un cambio en la función de producción, determinado por la demanda; por otro lado, también se opone a esta visión, en el sentido de no responder a la escasez de factores como el capital y el trabajo. Por su parte,

³⁵ Karl Marx (1875). “Prólogo a la Contribución a la crítica de la economía política”.

Marx propone que la innovación es propiciada por el mismo capitalista, con la intención de reducir el trabajo socialmente necesario, para así apropiarse de una mayor plusvalía.

De esta manera, el cambio tecnológico está relacionado con la modificación de las relaciones de producción, pero también con la modificación de las fuerzas productivas, por lo que en definitiva el cambio tecnológico no es neutral, al afectar la forma de apropiación de excedentes por parte del capitalista y la alienación del trabajador.

Así, los ciclos económicos se deben en parte a las alteraciones de proporciones de la ecuación (3), donde mayores alienaciones del trabajo socialmente necesario llevan a menores consumos de las masas, y por ende a una baja en los precios de las mercancías, lo que a su vez lleva a detener la producción; por el contrario, cuando no hay innovaciones, el consumo de las masas es alto, y por tanto hay una prosperidad y aumento de la producción.

Este aporte, profundiza en la explicación de los salarios de largo plazo, al igual que lo hiciera la teoría malthusiana vista en la escuela clásica. Es una visión alternativa de las razones de las alzas y bajas salariales, que no tiene que ver con el tamaño de las poblaciones, sino más bien con las tecnologías utilizadas en el ciclo productivo.

El dinero

En la escuela marxista, se considera el dinero como la cantidad de trabajo que posee una persona. Con la salvedad de que el dinero se puede acumular, y por tanto el dinero es portador de ese trabajo acumulado. Así, la demanda de dinero es el equivalente al valor monetario de las transacciones que requiere hacer una persona, es decir, el dinero es un medio para realizar intercambios. Donde existen dos posibilidades³⁶:

³⁶ Stephen Resnick (2011). <https://www.youtube.com/watch?v=CJ5DFzO2ypk>, Econ 305, Lecture 13, Part II.

- Se puede intercambiar una mercancía por dinero, para después consumir nuevas mercancías (M-D-M).
- Se puede utilizar el dinero para comprar mercancías (medios de producción), para generar más dinero (D-M-D'), donde ($D < D'$).

Con lo que vemos el uso del dinero por parte de la clase trabajadora en la primera posibilidad y el uso del dinero por parte de los capitalistas en la segunda posibilidad.

La herencia del marxismo

Es tal vez una de las escuelas de pensamiento económico y/o paradigma más controversial, no solo por el lenguaje y técnicas que se utilizan, que en ocasiones puede ser muy complejos, sino porque no solamente está proponiendo una teoría del valor, sino que se está proponiendo toda una teoría de comportamiento social.

El cambio tecnológico, visto como un comportamiento deliberado de los productores, es una de las herencias más notables del marxismo, donde se argumenta que no siempre el cambio tecnológico es neutral, como ejemplo, se tiene la expansión de Amazon, que es una empresa que ha logrado posicionarse como una de las más exitosas en términos de sus niveles de venta y las innovaciones que ha logrado introducir a los mercados. No obstante, Amazon también ha sido criticada en los últimos meses por el bajo nivel de salarios que paga a sus trabajadores³⁷, lo que hace pensar en que el cambio tecnológico introducido por esta empresa no es neutral, ya que una de las hipótesis, es que se apropia del valor socialmente necesario de los trabajadores, en forma de un mayor excedente.

Por otro lado, es una de las primeras escuelas del pensamiento económico, en reconocer la existencia de ciclos de largo plazo, ya antes los clásicos habían hecho algunas aportaciones mediante las teorías maltusianas y los aportes

³⁷ <https://www.economist.com/united-states/2018/01/20/what-amazon-does-to-wages>

de Sismondi, y más tarde Hayek haría lo propio en la escuela austriaca, no obstante, esta teoría de la crisis de los ciclos económicos logra ligarse con la forma en como está determinado el valor-trabajo.

Sus aportes sobre el materialismo histórico y la dialéctica como métodos para el análisis económico aún son utilizados en nuestros días, lo que nos indica que aún hay muchos adherentes a este paradigma de pensamiento, quienes siguen fortaleciendo a esta escuela de pensamiento.

Literatura y recursos para revisión

Karl Marx (1979). El capital.

Karl Marx (1875). Contribución a la crítica de la economía política.

Stephen Resnick (2011). <https://www.youtube.com/watch?v=CJ5DFzO2ypk>, Econ 305.

La segunda descendencia: paradigmas económicos contemporáneos

Algunas escuelas del pensamiento económico nacen como una necesidad de dar respuesta a fenómenos que no pueden ser explicados desde el punto de vista del paradigma dominante, la escuela neoclásica. Por ello la propuesta de algunas escuelas de pensamiento contemporáneas se centra en la crítica de algunos supuestos, tal como lo hace la escuela keynesiana sobre la “ley de Say” o la economía evolutiva con el supuesto de “la empresa como una caja negra”; aunque otras escuelas lo hacen complementando la explicación neoclásica, pero con nuevas metodologías, tal como lo hace el institucionalismo, o mediante el abordaje de problemas que no se atienden por ninguna de las otras escuelas, como lo es la escuela desarrollista que estudia la pobreza, la distribución del ingreso y el desarrollo de países menos industrializados.

Una característica en común de todas estas escuelas de pensamiento, es que se desarrollan a principios del siglo xx, por lo que son escuelas de pensamiento económico contemporáneas, entre ellas, pero también son escuelas que, si bien no lograron cambiar sustituir al paradigma neoclásico, si lograron hacer que el paradigma neoclásico integrara algunos de estos conocimientos dentro de su propio paradigma, tales como la síntesis neoclásica-keynesiana, el aprendizaje y el desarrollo tecnológico en las funciones de producción y crecimiento, nuevos estudios de la pobreza y distribución del ingreso, el cambio institucional como complemento al estudio de funciones de costos y de producción.

Aunque esto fue un avance, prácticamente estas escuelas de pensamiento económico se quedaron en estados pre-paradigmáticos, ya que lograron atraer nuevos adherentes, pero no lograron consolidarse como los paradigmas dominantes en una ciencia en estado normal, en términos de Kuhn. Por lo que hoy en día, hay una gran cantidad de estudios de estos paradigmas contemporáneos, coexistiendo con el paradigma dominante neoclásico.

Escuela keynesiana

Una crítica de los postulados de la escuela clásica y neoclásica

Si bien ya existía una fuerte crítica sobre la escuela clásica y neoclásica, de parte de las escuelas marxista y austriaca, Keynes en 1936 publica su obra más conocida “La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, de ahora en adelante *la teoría*, donde detalla que:

Los postulados de la escuela clásica³⁸ solo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio³⁹.

En realidad, Keynes hace alusión a problemas existentes con la demanda efectiva, es decir, la parte de los ingresos que las personas están dispuestas a gastar en consumo. Donde el argumento central de esta escuela es que la demanda efectiva es menor al ingreso total de las personas, por lo que la oferta no puede generar su propia demanda, tal como lo argumentaba Say. Esto se puede interpretar, como que “no todo lo que desean vender las empresas es

³⁸ Keynes hace referencia a la escuela clásica conformada por Smith, Ricardo, Mill, Marshall, Edgeworth y Pigou. Por lo que en realidad se refería a lo que en este libro llamó escuela clásica y neoclásica.

³⁹ Keynes (1936). “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, Introducción. Fondo de Cultura Económica.

comprado por los consumidores” lo que lleva a desequilibrios de demanda efectiva, la razón principal de esta crítica keynesiana sobre las escuelas clásica y neoclásica.

Keynes va más allá, y establece que existe un tipo de desempleo que no fue contemplado por clásicos y neoclásicos, lo que se llamó *desempleo involuntario*, que es el desempleo que se presenta cuando el salario nominal es tan bajo que las personas no están dispuestas a trabajar por ese salario, ya que está por debajo de su línea de subsistencia. Lo que se relaciona de manera importante con la imposibilidad de que la oferta pueda generar su propia demanda. Esto se debe, a que en la teoría clásica y neoclásica existe un equilibrio, y en este equilibrio se utilizan todos los factores de producción al máximo, por lo que no hay cabida para el desempleo involuntario.

En tercer lugar, se señala en *la teoría*, que el salario real no siempre es igual al producto marginal del trabajo⁴⁰. Este concepto está estrechamente ligado a los dos párrafos anteriores, ya que, si la oferta no es igual a la demanda, suponiendo una condición de sobreoferta, entonces el producto marginal no puede igualar las condiciones de demanda y por lo tanto es difícil pagar salarios altos en condiciones de poca cantidad demandada, puesto que el producto no se puede transformar en ingreso.

A estos tres párrafos anteriores, *la teoría* los define como los postulados de la escuela clásica, que son difíciles de cumplir, excepto en un caso extremo de todos los equilibrios posibles. Con esto, Keynes comenzaría sus postulados de lo que vendría a llamarse el paradigma keynesiano y posteriormente dejar una escuela de pensamiento económico con su mismo nombre. Que, dicho sea de paso, la crítica keynesiana ha tenido aún más adherentes que la crítica marxista sobre el paradigma dominante.

⁴⁰ Lo que ahora en la teoría neoclásica, específicamente en manuales de microeconomía, viene a llamarse el ingreso del producto marginal.

La tasa de interés, la inversión y el dinero

Keynes observa en *la teoría*, que existe un problema que genera desequilibrios macroeconómicos que va más allá, de solamente el consumo, ya que cuando existe una condición de sobreoferta, entonces las tasas de interés podrían parecer muy altas, a lo que se suma que pronto las empresas no utilizarán plenamente los factores productivos (debido a la demanda efectiva, que es baja), con ello, también se demandaran menos préstamos para inversión, y con menos inversiones, se reducirá también el empleo, el nivel de salarios y el consumo. Todo ello lleva a un círculo vicioso, donde cada vez se consume menos y por tanto se invierte menos.

Esto plantea algunos problemas intertemporales, ya que se suponen algunos casos en donde las personas preferirán no consumir, debido a que se espera que los precios bajen en el futuro. Con ello se establece un tipo de racionalidad que no estaba contemplada en la teoría neoclásica (de ese entonces), donde los agentes pueden prever el riesgo o la incertidumbre.

Con ello se introduce el concepto de *espíritus animales*, que hacen alusión a como los inversionistas pueden cambiar sus expectativas de no inversión, hacia una expectativa optimista y movilizar sus recursos productivos. Esto implica dos cuestiones importantes, por un lado, que los ahorradores no son las mismas personas que los inversionistas, tal como se establece en el actual sistema de cuentas nacionales, donde en una economía cerrada el ahorro es igual a la inversión, y que, por tanto, bajo condiciones de riesgo el ahorro difícilmente es igual a la inversión. Por otro lado, esto también implica que gran parte de las actividades dependen de un optimismo espontáneo, y menos de una previsión matemática, como plantea la economía neoclásica.

Con ello, Keynes establece una teoría de la preferencia por liquidez, donde la demanda de dinero depende del ingreso total y de la tasa de interés. Por lo que el estado de la economía se podría determinar por medio de la preferencia por liquidez y la oferta monetaria. De esta manera, Keynes define al dinero de manera distinta a como lo había hecho la teoría clásica, ya que no solo funciona como un medio de cambio, un almacenamiento de valor o una forma de fijar

precios, sino que además supone que el dinero provee liquidez, con la que se hace frente a la incertidumbre, de nuevo insertando el riesgo como uno de los elementos centrales de la crítica hacia las escuelas clásica y neoclásica.

Con este postulado, Keynes señala la importancia del Estado para intervenir en la economía, ya que es difícil frenar este círculo vicioso a menos que se dé una intervención en términos de una política monetaria o fiscal, ya que solo este agente económico tiene la fuerza suficiente para revertir el estado de la economía y activar los espíritus animales.

La propensión a consumir y el efecto multiplicador

Como ya hemos visto, en *la teoría* se establece la existencia de círculos que pueden afectar la forma en cómo se llega a un estado final de la economía, por ello Keynes elabora una hipótesis sobre la propensión a consumir de las personas, que puede estar definida por factores objetivos (salario y costos) y factores subjetivos (preferencias).

Con ello se elabora una teoría sobre la propensión al consumo, donde el consumo es una función de los ingresos, y que por tanto a menores ingresos se tendrá generalmente un menor consumo y viceversa. Por otro lado, teniendo en mente que existen condiciones inherentes a cada persona, empresa o familia, donde sus preferencias juegan un papel importante para consumir o no consumir en tiempo presente.

Estas diferencias entre el nivel de consumo y lo que se ahorra, es lo que Keynes llamó la propensión a consumir, de manera que la ocupación solo se puede incrementar cuando se incrementa la inversión. Por lo que hay una relación entre la inversión y los ingresos, a lo que se llamó el multiplicador⁴¹, donde se explica que existe una propensión marginal a consumir, lo que significa que cuando el ingreso aumenta (o disminuye), el consumo también aumenta (o disminuye), pero no en la misma proporción, de manera que se puede intuir

⁴¹ Keynes señala en la teoría, que la idea del multiplicador surgió de Khan (1931) en un artículo titulado "The relation of home investment to unemployment" en el *Economic Journal*.

que el cambio en el ingreso es mayor al cambio en el consumo, pero que ambas variables cambian en el mismo sentido.

Así, el multiplicador del gasto fue expresado años más tarde, en términos de Samuelson (dentro de la síntesis neoclásica-keynesiana), de la siguiente manera:

$$\alpha_G = \frac{1}{1-c(1-t)} \quad (1)$$

Donde el multiplicador del gasto α_G depende de:

- c: que es la propensión marginal para consumir.
- t: que es el nivel de impuestos.

Por tanto, a mayor propensión marginal a consumir, mayor será el efecto multiplicador, y entre más pequeño sea el nivel de impuestos, mayor será el efecto multiplicador. Este modelo de la síntesis neoclásica-keynesiana evolucionaría hasta llegar al famoso modelo IS-LM de Hicks-Hansen.

Keynes agregó que, entre mayor fuera el gasto de gobierno entonces tendría más efecto el multiplicador, no obstante, también señaló que se debían evitar “gastos ruinosos”, tales como becas y apoyos económicos, ya que este tipo de gasto de gobierno no se consume en su totalidad, debido a la propensión marginal a consumir, por lo que la reactivación económica debía ejercerse por medio del gasto de gobierno.

Teoría de precios keynesiana

Keynes señala que su teoría general, no está separada de una teoría de precios, por lo que hay una falsa separación en la teoría de la ocupación y el consumo y los precios. A este respecto, Keynes señala que “mientras haya desocupación, la ocupación cambiará proporcionalmente a la cantidad de dinero; y cuando se llegue a la ocupación plena, los precios variarán en la misma proporción que

la cantidad de dinero”, no obstante, a que esta aseveración se sujeta a algunos factores de complicación.

De esta forma, Keynes dice que “en vez de que los precios permanezcan constantes mientras haya desocupación y de que los precios crezcan, relativamente a la cantidad de dinero, cuando exista ocupación plena, tendremos, de hecho, una situación en que los precios ascienden gradualmente a medida que la ocupación crece”. Por lo que la teoría de precios de Keynes se refiere específicamente a la cantidad de dinero y los niveles de precios, por el hecho de que la cantidad de dinero, está a su vez determinada por el nivel de empleo y la inversión.

La herencia de la escuela keynesiana

Se debe reconocer en Keynes, que él fue el precursor de lo que hoy en día se llama la “macroeconomía” o el estudio de los mercados agregados, ya que mucho de su análisis se centró en las distintas interrelaciones que existen en el conjunto de mercados, que se ven afectados por variables macroeconómicas como lo son el consumo, la tasa de interés y la inversión. Antes de su intervención, se estudiaban los mercados de manera individual.

Fue el primer economista en insertar el riesgo y la incertidumbre dentro del análisis económico, lo que pronto sería recuperado, tanto por la escuela neoclásica, como por otras escuelas para enriquecer el análisis de las decisiones tanto de individuos como de mercados en su conjunto.

Una preocupación central de Keynes después de la crisis económica de 1929 fue ¿Cómo se puede salir de la crisis económica? O ¿Cómo reducir las fluctuaciones económicas? Ya que, como Keynes señala, las crisis se deben a la sobreproducción, por ello se requiere no solamente una explicación de los fenómenos, sino una respuesta pública para aminorar las afectaciones que generan estos fenómenos.

Su respuesta fue de manera doble, por un lado, sugería la reducción de las tasas de interés, lo que constituye una medida de política monetaria, pero,

por otro lado, también proponía un incremento del gasto de gobierno, lo que constituye una política fiscal. Años más tarde, mediante el modelo IS-LM Samuelson, Hicks y Hansen se adentrarían en este tipo de políticas que disminuyen las fluctuaciones económicas.

Literatura y recursos para revisión

<https://www.economist.com/united-states/2018/01/20/what-amazon-does-to-wages>

Keynes (1936). “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, Fondo de Cultura Económica.

La escuela de la economía evolutiva

Tal vez el nombre de Schumpeter no sea tan famoso en la economía, tal como lo fueron los autores que preceden a esta escuela, no obstante, este personaje logró proponer una metodología, un lenguaje y una originalidad suficiente como para atraer suficientes adeptos, tanto así, que tuvo el mérito de consolidar un paradigma y una escuela del pensamiento económico.

El proceso de destrucción creativa

El pensamiento schumpeteriano, retoma algunas de las ideas propuestas por Marx, entre ellas señala que el desarrollo económico puede entenderse como un incremento en la riqueza, lo que en realidad no es un cambio cualitativo nuevo, sino un proceso adaptativo. La idea de que las fuerzas productivas, vistas como la tecnología, pueden ser ahorradoras de empleo y generar mayores excedentes, son parte de este proceso de adaptación.

De esta manera, Schumpeter⁴² se centrará en el cambio tecnológico, como la fuerza que mueve al capitalismo. Así, las innovaciones vistas como nuevas tecnologías, mercados y productos serán un resultado de la innovación llevada a cabo por los emprendedores, lo que les confiere un monopolio temporal y les permite ganar un excedente o ingreso excepcional.

⁴² Joseph Schumpeter, tal vez sus obras más relevantes son: (1942). "Capitalismo, Socialismo y Democracia"; (1939). "A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalism Process".

Todas estas innovaciones, son vistas como desarrollos radicales, lo que crearía un proceso de destrucción creativa. Es decir, que estas innovaciones destruían mercados existentes, lo que hacía que empresas que no se pudieran adaptar quebrarían y que solo sobrevivirían las empresas que pudieran adaptarse a estas innovaciones. Esta es la fuerza la que mantiene en desarrollo al capitalismo.

En un sentido macroeconómico, se puede establecer que Schumpeter propone que las innovaciones generan unas ondas expansivas⁴³, que requieren de un periodo de adaptación o de recesión, lo que genera ciclos económicos y ciclos de vida del capitalismo.

De esta forma, se establecen dos tipos de cambios tecnológicos que pueden existir⁴⁴, el primero llamado *Mark I*, se refiere a un patrón amplio, donde la concentración de actividades innovadoras es baja y, además, los innovadores son pequeños en el sentido de ser pequeñas empresas que introducen estas innovaciones, lo que permite una alta entrada de nuevas empresas. El segundo tipo es llamado *Mark II*, representa un patrón de profundización, donde la concentración de actividades innovadoras es alta, y los innovadores son grandes, en el sentido de ser empresas de tamaño grande, lo que permite una baja entrada de nuevas empresas.

Respecto de estos tipos de cambios tecnológicos, Schumpeter no se mostró muy optimista en relación con el desarrollo del capitalismo, ya que proponía que el crecimiento desmedido de las empresas y la aplicación de principios científicos a la innovación tecnológica generaría administradores profesionales que sustituirían a los emprendedores, lo que llevaría a una burocratización y le haría perder dinamismo al capitalismo. Como veremos más adelante, esto no sucedió, ya que el paradigma evolutivo surgió como una alternativa en este paradigma.

⁴³ Miguel Rivera (2005). "Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento", *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 36 (141), pp. 27-58.

⁴⁴ Franco Malerba y Luigi Orsenigo (1996). "Schumpeterian patterns of innovation are technology-specific", *Research Policy*, vol. 25 (3), pp. 451-478.

La economía evolutiva

Después de los aportes de Schumpeter, pronto algunos adeptos retomarían sus principales ideas para generar una evolución en el paradigma, sus principales adeptos Christ Freeman, Sidney Winters y Richard Nelson, quienes continuarían este paradigma con nuevos conceptos.

Para los nuevos schumpeterianos, que más tarde serían llamados evolutivos, el concepto de innovación radical sería cambiado por una innovación que puede ser radical, o también, puede ser incremental, lo que supone que los mercados y las instituciones constituyen mecanismos de selección en el sistema económico. Por lo que la transición a una destrucción creativa se genera de manera paulatina y no abrupta como señalaba Schumpeter.

El principal supuesto de este paradigma de economía evolutiva es el concepto de aprendizaje, ya que aquí las empresas pueden aprender, y con ello, pueden adaptarse a nuevas situaciones que se presenten con las innovaciones radicales o incrementales que se presenten en los mercados. De manera que se generan nuevas estrategias para hacer frente al cambio tecnológico.

Otro supuesto importante, es que las empresas pueden competir con productos diferenciados, donde las rutinas y reglas gobiernan el sistema económico. Por lo que las empresas aprenden a adaptar sus rutinas y reglas al interior de sus organizaciones, con el objetivo de innovar, copiar, imitar o replicar otras técnicas de empresas a su alrededor. Las rutinas identificadas⁴⁵ son:

- a) Rutinas de operación, aquellas que gobiernan el comportamiento intraorganizativo en un lapso temporal.
- b) Rutinas de modificación, las cuales direccionan el crecimiento o declive de la firma; y

⁴⁵ Maria Lovera; Elizabeth Castro; Helida Smith; Mercedes Mujica; Freddy Marin (2008). "Evolucionismo económico desde la perspectiva de Nelson y Winter", *Multiciencias*, vol. 8 diciembre, pp. 48-54.

- c) Las rutinas de búsqueda, que comprenden procesos como es el caso de las deliberaciones con la finalidad de ajustar las políticas de investigación y desarrollo en la firma, entre otros.

De esta manera, las empresas dentro del paradigma evolutivo se diferencian del paradigma neoclásico, primero porque el paradigma neoclásico supone que las empresas son una caja negra donde entran insumos y salen productos, y donde la tecnología se expresa como un cambio en la función de producción. En tanto que, en el paradigma evolutivo, las empresas se enfocan en procesos organizacionales que permiten la innovación radical o incremental, lo que permite el aprendizaje y la diferenciación, por lo que las empresas solo pueden enfocarse en una parte de los costos derivados de sus rutinas, pero no en la totalidad, como supone el paradigma neoclásico. En última instancia, la economía evolutiva se enfoca en los sistemas agregados, cuando el paradigma neoclásico se centra en los actores individuales.

Sistemas nacionales/regionales de innovación y la innovación abierta

Autores como Richard Nelson, Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall y Pavel Pelikan⁴⁶, introducen una conceptualización importante para la economía evolutiva, lo que vendría a conocerse como un sistema nacional de innovación (SNI). Este es un concepto que surge a partir del reconocimiento de que, tanto la innovación, como el aprendizaje son indispensables para explicar las diferencias tecnológicas y de crecimiento económico entre los países. Por lo que se desvía la atención de la empresa como agente de cambio, para enfocarse en arreglos institucionales macroeconómicos que inducen el cambio tecnológico.

⁴⁶ Richard Nelson, Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall; Pavel Pelikan (1988). "National Systems of innovation" en "Technical Change and Economic Theory" Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg (coord.). Pinter Publishers.

Este modelo supone que, aunque las empresas introducen las innovaciones en los mercados, estas no funcionan de manera aislada, ya que para ello deben establecer relaciones con otras instituciones como el gobierno, las universidades y centros de investigación, con lo que pueden conseguir, desarrollar e intercambiar conocimiento, mismo que hace posible la innovación⁴⁷.

Pronto, esta perspectiva cambiaría de los SNI a los Sistemas Regionales de Innovación (SRI), ya que, al considerarse los mismos países como entidades heterogéneas, entonces se debían buscar perspectivas más homogéneas y con culturas similares al interior de los países, por lo que el foco cambio de las naciones a las regiones relevantes, donde se presentan los arreglos institucionales.

De la misma forma, pronto evolucionarían los modelos de cambio tecnológico desde las perspectivas de arreglos institucionales, hacia modelos de innovación abierta, donde se señala que las empresas siguen siendo el ente que introduce innovaciones, pero contrario a los arreglos institucionales que se proponen en los SRI, aquí no se observan procesos macroeconómicos, sino procesos microeconómicos, donde las empresas establecen acuerdos de investigación y desarrollo con universidades, gobiernos, centros de investigación (modelo de la triple hélice) e inclusive con personas y/o consultorías. Donde los proyectos de innovación pueden ser propuestos, ya sea al interior de la empresa o al exterior de esta, en ocasiones por parte del mismo gobierno⁴⁸, lo que implica procesos de transferencia de tecnología por medio de patentes⁴⁹,

⁴⁷ Miguel Rivera y Rene Caballero (2003). “Los sistemas de innovación nacionales y la teoría del desarrollo”, *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 34 (134), pp. 9-31.

⁴⁸ Mariana Mazzucato (2011). “El Estado emprendedor: Mitos del sector público frente al privado”, RBA.

⁴⁹ Una patente es un derecho exclusivo que se concede sobre una invención. En términos generales, una patente faculta a su titular a decidir si la invención puede ser utilizada por terceros y, en ese caso, de qué forma. Como contrapartida de ese derecho, en el documento de patente publicado, el titular de la patente pone a disposición del público la información técnica relativa a la invención (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

diseños industriales⁵⁰, software, derechos de autor⁵¹, marcas⁵², modelos de utilidad⁵³ y otros mecanismos de propiedad intelectual.

La herencia de la economía evolutiva

Este paradigma de la economía, dejó un legado importante para el estudio de mercados, ya que se asume que existe un ciclo de vida de los productos, con lo que se toman en cuenta estos periodos para lanzar productos a los mercados. Adicionalmente, las innovaciones incrementales han sido el foco de atención de muchas empresas que fabrican celulares y automóviles, ya que, con innovaciones incrementales, se venden estos productos cada año con características que imputan preferencias en los consumidores.

⁵⁰ Un diseño industrial (dibujo o modelo industrial) constituye el aspecto ornamental o estético de un artículo. El diseño puede consistir en rasgos tridimensionales, como la forma o la superficie de un artículo, o en rasgos bidimensionales, como motivos, líneas o colores (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

⁵¹ En la terminología jurídica, la expresión “derecho de autor” se utiliza para describir los derechos de los creadores sobre sus obras literarias y artísticas. Las obras que se prestan a la protección por derecho de autor van desde los libros, la música, la pintura, la escultura y las películas hasta los programas informáticos, las bases de datos, los anuncios publicitarios, los mapas y los dibujos técnicos (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

⁵² Una marca es un signo que permite diferenciar los productos o servicios de una empresa de los de las demás. Las marcas se remontan a los tiempos en que los artesanos reproducían sus firmas o “marcas” en sus productos (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

⁵³ Se pueden registrar como modelos de utilidad los objetos, utensilios, aparatos o herramientas que como resultado de un cambio en su disposición, configuración, estructura o forma, presenten una función distinta respecto a las partes que lo integran o ventajas en su utilidad, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos: Novedad y Aplicación Industrial (https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/534359/Gui_a_de_Usuario_de_Patentes_y_Modelos_de_Utilidad.pdf)

Por otra parte, la teoría de los ciclos descrita por Schumpeter ha sido retomada para el estudio de modelos de crecimiento de largo plazo, donde tanto el aprendizaje como la innovación han jugado papeles determinantes para la explicación de fenómenos de crecimiento económico, inclusive en modelos neoclásicos.

Las innovaciones radicales e incrementales de Schumpeter incluso han permeado en la teoría financiera neoclásica, adaptando la destrucción creativa para la explicación de modelos de finanzas bursátiles. Además de ser un punto de partida para la teoría de la gestión estratégica, como mecanismo de obtener ventajas competitivas.

En esta escuela de pensamiento, se han generado muchos cuerpos teóricos que tratan de explicar el surgimiento de innovaciones, pero no solo desde la perspectiva de empresas, sino de perspectivas más abiertas, mediante colaboraciones entre universidades, centros de investigación, gobierno, sociedad y empresas. Lo que ha generado un gran interés, no solo de economistas, sino de funcionarios que pertenecen a sectores de ciencia, tecnología, educación e innovación.

Literatura y recursos para revisión

Joseph Schumpeter (1942). "Capitalismo, Socialismo y Democracia".

Joseph Schumpeter (1939). "A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalism Process".

Miguel Rivera (2005). "Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento", *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 36 (141), pp. 27-58.

Franco Malerba y Luigi Orsenigo (1996). "Schumpeterian patterns of innovation are technology-specific", *Research Policy*, vol. 25 (3), pp. 451-478.

Maria Lovera; Elizabeth Castro; Helida Smith; Mercedes Mujica; Freddy Marin (2008). "Evolucionismo económico desde la perspectiva de Nelson y Winter", *Multiciencias*, vol. 8 diciembre, pp. 48-54.

Richard Nelson, Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall; Pavel Pelikan (1988). "National Systems of innovation" en "Technical Change and Economic Theory" Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg (coord.). Pinter Publishers.

Miguel Rivera y Rene Caballero (2003). "Los sistemas de innovación nacionales y la teoría del desarrollo", *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 34 (134), pp. 9-31.

Mariana Mazzucato (2011). "El Estado emprendedor: mitos del sector público frente al privado", RBA.

Las patentes (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

Los diseños industriales (dibujo o modelo industrial) (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

Los derechos de autor (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

Las marcas (<https://www.wipo.int/patents/es/>).

Los modelos de utilidad https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/534359/Gui_a_de_Usuario_de_Patentes_y_Modelos_de_Utilidad.pdf.

Institucionalismo económico

El viejo institucionalismo económico

La corriente de la economía institucional nace a partir de los estudios de Thorstein Veblen⁵⁴ y John Commons⁵⁵, ambos estudios ponen como foco de atención que la economía es una ciencia que evoluciona, y como tal, esta evolución se debe a las normas o convenciones sociales y los efectos del cambio tecnológico sobre las instituciones que regulan el comportamiento de los agentes.

La explicación convencional hace una separación entre los negocios y las tecnologías productivas, estas últimas desarrolladas por la tradición. Así, se genera un primer cuerpo de investigación alrededor de los efectos del cambio tecnológico sobre las instituciones, es decir, se estudia de qué manera algunos intereses creados, en añadidura a convenciones o normas sociales, se resisten a los cambios. De esta forma, se explican algunos grupos de *lobby* y la presión que ejercen sobre las instituciones reguladoras para imponer condiciones frente a esferas políticas, véase ejemplos de intereses corporativos y monopolios.

En este sentido, la escuela institucionalista hace una separación muy clara, entre la proposición keynesiana de la época, que centra sus esfuerzos en los efectos multiplicadores y la oposición a la ley de Say; por otro lado, aunque tiene algunas similitudes con la economía evolutiva, en tanto que centra mucho

⁵⁴ (1899). "The Theory of the Leisure Class", an economic study in the evolution of institutions.

⁵⁵ (1899). "A Sociological View of Sovereignty", *The American Journal of Sociology*, vol. 5 (1).

de sus estudios en el cambio tecnológico y la evolución de las instituciones, no estudia la destrucción creativa como uno de sus planteamientos principales, y por tanto, el cambio tecnológico no necesariamente es visto como innovaciones para generar empresas más prosperas, sino que se centra en la oposición de intereses ante el cambio tecnológico; respecto de otras escuelas de pensamiento, como la marxista, que tiene similitudes en tanto que el cambio tecnológico es el motor de evolución de la economía, no obstante que no se hace una distinción de clases, ni tampoco se aplica una dialéctica para estudiar el cambio tecnológico, sino que se estudian las normas o convenciones sociales; finalmente, se hace una separación de las escuelas austriaca, neoclásica y clásica, en tanto que los institucionalistas tienen como foco de atención el efecto de las normas o convenciones sociales sobre el comportamiento de los agentes, en tanto que estas tres escuelas de pensamiento se centran en los precios como punto de partida, por tanto hay una oposición de la conducta de las personas como maximizadoras de utilidad, y en cambio se presenta una explicación de las personas que actúan conforme a convenciones, y en ocasiones en forma de manada.

Primeras hipótesis del paradigma institucional

Algunas proposiciones que lograron atraer nuevos adherentes al paradigma institucional fueron temas como los contratos, las leyes, los costos y los derechos de propiedad, ya que todos estos mecanismos evolucionan y con ello tienen impacto en ámbitos como las legislaciones económicas y el derecho. De esta manera, la evolución de las instituciones tendría un impacto en las transacciones y las distribuciones de los ingresos (resultados de la economía).

Por tanto, se tiene una perspectiva de adecuación y éxito de instituciones para disipar conflictos y/o generar valor en la economía. Es por ello que, la acción colectiva, tiene una importancia relevante para este paradigma, pues los conflictos de intereses limitan la conducta de los agentes. De manera que

la armonía en las transacciones se debe a la fortaleza de las instituciones para regular estos tipos de comportamiento.

Un tercer aspecto importante, tiene que ver con una perspectiva nueva sobre los factores de producción, pues algunas escuelas como la neoclásica y clásica, proponen a la tierra, el trabajo y el capital como factores relevantes, no obstante, la escuela institucional ve a estos factores, más que como insumos, como derechos de propiedad. Por tanto, la escasez, es vista como un conducto a la racionalidad y con ello a la negociación de recursos disponibles entre distintos intereses, y del papel que tienen las instituciones para generar negociaciones entre agentes de manera pacífica, racional y conciliando los diversos intereses.

Un último aspecto importante, es que este paradigma a pesar de ser relativamente nuevo tiene dos corrientes que han sido estudiadas, a las cuales se les llama viejo y nuevo institucionalismo. En el viejo institucionalismo, se desarrollan estudios que no son precisamente elaborados por economistas, sino por abogados y personas de otras ciencias, lo que le da un carácter y una importancia multidisciplinar y normativo. En tanto que, en el nuevo institucionalismo, está más enfocado al carácter determinístico y positivo, con un enfoque aun multidisciplinar, pero con fuerte tendencia hacia la economía.

Costos de transacción

Las nuevas corrientes institucionales, impulsadas por Ronald Coase, Douglas North, Elinor Ostrom y Oliver Williamson proponen hipótesis alternativas para el funcionamiento de las instituciones. Contrario a los postulados de la vieja escuela institucional, proponen que los agentes están ligados por algún tipo de contrato, sea formal o informal, explícito o implícito.

Partiendo de este postulado, Coase⁵⁶ se centra en los *costos de transacción*⁵⁷ para explicar el origen y funcionamiento de las empresas, pues en un mundo que se rige por criterios de eficiencia, deben existir arreglos institucionales que lleven a la acción colectiva mediante el establecimiento de contratos, mismos que pueden reducir los costos de transacción. En este sentido, se explica que en un mundo eficiente no habría cabida a las empresas, pues un solo individuo podría realizar todas las operaciones de producción de cualquier bien, no obstante, dado que no hay un mundo ideal sin costos de transacción, se establecen acuerdos entre agentes para llevar a cabo transacciones bajo el menor costo posible, con lo que se liga el criterio de eficiencia con los arreglos institucionales de contratos para reducir estos costos.

De esta manera, se establecen contratos como mecanismos de ajuste para los costos de transacción, ya que estos imponen límites a las fluctuaciones de precios, con lo cual se pueden poner en marcha los factores de producción al interior y exterior de una empresa. No obstante, también se establece que hay una autoridad dentro de la empresa, llamada “emprendedor”, quien planea y dirige los recursos de la empresa, en última instancia.

Esta fue una de las primeras aproximaciones al establecimiento de contratos para lidiar con los costos de transacción, como una explicación de la existencia misma de la empresa, pero también dio cabida a la reducción del riesgo y la incertidumbre al interponer contratos de corto y largo plazo para las transacciones económicas.

⁵⁶ (1937). “The nature of the firm”, *Economica*, vol. 4 (16), pp. 386-405.

⁵⁷ Ronald Coase (1937). define a los costos de transacción como el costo de utilizar el mecanismo de precios (véase nota al pie 24).

Racionalidad limitada y reglas del juego

Un concepto fundamental para entender el nuevo institucionalismo está dado por la racionalidad limitada, propuesta por Herbert Simon⁵⁸ para explicar que la mayor parte de las elecciones realizadas por los individuos, son hechas por costumbres en su mayor parte, y que solo una parte pequeña de las elecciones individuales suceden con acontecimientos nuevos donde las personas tienen que reflexionar en profundidad su toma de decisión.

De esta manera, Simon establece que el comportamiento racional de los individuos tiene que ver con la compatibilidad de acceso a información y capacidades computacionales o de cálculo que poseen los seres humanos, que dependen de los ambientes en donde se desenvuelven. Un ejemplo de ello es el ambiente de la empresa, donde las normas y contratos entre agentes, hacen que los individuos tomen elecciones racionales limitadas al entorno de trabajo, o las elecciones de los consumidores en los mercados, que están determinadas por las instituciones de competencia y regulación de precios, que a su vez hacen posible el intercambio con el menor cálculo posible realizado por las personas en la toma de decisión.

En este sentido, Douglas North⁵⁹ define a las instituciones como las reglas del juego, tanto formales como informales que definen el comportamiento de los individuos y la estructura de interacción entre ellos. De manera que las instituciones o el cambio institucional conforman el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo que las reglas del juego pueden ser creadas o evolucionadas.

Lo importante en este paradigma, las instituciones limitan la acción humana, por lo que este paradigma es, en cierto sentido, compatible con algo de la teoría neoclásica, en el sentido de admitir la eficiencia como uno de los preceptos de comportamiento humano, pero bajo ciertas limitaciones como

⁵⁸ (1955). "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (1), pp. 99-118.

⁵⁹ (1990). "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge University Press.

son las reglas, que atienden costos que no entran dentro de la explicación de la empresa como una caja negra, pero que son complementarios a esta explicación del paradigma neoclásico.

Los derechos de propiedad

Una propuesta de este paradigma es la medición de los atributos de un bien o servicio, ya que es tan costoso que nunca puede ser exacto, y por tanto dar lugar a conflictos de interés que deben ser resueltos para que se den las transacciones económicas. De lo anterior, se derivan los derechos de propiedad, pues en algunos casos lo ideal es que los derechos de propiedad sean repartidos entre los compradores y vendedores.

Por tanto, los derechos de propiedad son apropiables sobre el trabajo de los individuos y sobre los bienes que estos poseen, pero que generan problemas de asimetrías de información que deberían ser resueltos. De esta forma, Stiglitz, Akerlof y Spence desarrollaron el concepto de “asimetrías de información” que hacen que los mercados no funcionen bien, dados por riesgos morales y selecciones adversas en los mercados, principalmente financieros, aquí el Estado puede intervenir generando mecanismos de información. Donde el riesgo moral representa acciones de un individuo que no pueden ser observadas por otros; y donde la selección adversa, representa situaciones donde un individuo no tiene información necesaria sobre su contraparte para llevar a cabo un intercambio.

La herencia de la escuela institucionalista

La escuela institucionalista ha dejado un legado sobre el funcionamiento de los mercados y la manera en que estos evolucionan. De manera que poner el foco en los precios, ha probado no ser siempre la mejor manera de observar la generación de riqueza, ya que el establecimiento de arreglos institucionales, derechos de propiedad, contratos y leyes, hace que las personas puedan tener

certeza sobre las transacciones que realizan en los mercados, contrario a la teoría de precios neoclásica, donde los precios deberían reflejar la información completa sobre los bienes y servicios.

Algunos de los análisis de esta escuela se han centrado en el funcionamiento de los mercados financieros y/o crisis financieras, donde el comportamiento en forma de manada dé algunas explicaciones sobre el origen de crisis y/o burbujas financieras.

El establecimiento de regulaciones sobre mercancías como las drogas, donde la regulación y/o legalización de la compra/venta de marihuana, por ejemplo, ha dado certeza sobre las transacciones de estos productos y, además, en algunos casos ha logrado reducir la violencia generada por la persecución de productores de estos bienes.

Básicamente, esta escuela se remonta a la pregunta inicial de Adam Smith ¿Cuál es el origen de la riqueza de las naciones? Donde su principal respuesta, es la forma en la que se han establecido las instituciones, y más aún, la forma en que han evolucionado dichas instituciones.

Literatura y recursos para revisión

Thorstein Veblen (1899). “The Theory of the Leisure Class”, an Economic Study in the Evolution of Institutions.

John Commons (1899). “A Sociological View of Sovereignty”, *The American Journal of Sociology*, vol. 5 (1).

Ronald Coase (1937). “The nature of the firm”, *Economica*, vol. 4 (16), pp. 386-405.

Herbert Simon (1955). “A Behavioral Model of Rational Choice”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (1), pp. 99-118.

Douglas North (1990). “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”, Cambridge University Press.

Escuela del desarrollo económico

Este paradigma de pensamiento económico se ve más que como una escuela de pensamiento, como una tradición, ya que parte de distintas hipótesis, pero todas ellas con un objetivo el cual es “como las economías más rezagadas pueden alcanzar a las más desarrolladas”.

Para lograr lo anterior, este paradigma se nutre de distintas hipótesis, entre ellas teorías estructuralistas como la de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), teorías de la existencia de un centro desarrollado y una periferia subdesarrollada, hipótesis sobre la desigualdad de ingresos y de oportunidades en las poblaciones, estudios sobre causas de la pobreza, efectos de derrama tecnológica de industrias de alta tecnología, estudios sobre la protección a la industria naciente, etc.

Por lo anterior, es difícil establecer un fundador específico de este paradigma, más bien podríamos referirnos a autores principales de cada uno de los tópicos señalados en el párrafo anterior, con múltiples fuentes de inspiración y linajes intelectuales. Esto hace que no se tengan seguidores específicos y que por tanto sea algo complicado llamarlo un paradigma. Por otro lado, dado el gran número de estudios al respecto, y dadas las distintas metodologías específicas que se han adoptado, cabe la oportunidad de llamarle un paradigma de pensamiento económico, pero con distintas escuelas en su interior.

Por otro lado, se propone que la generación de valor en la economía, está condicionado a la estructura del sistema capitalista, que relega a los países en desarrollo a dedicarse a sectores primarios y de producción de materias primas,

con bajo acceso al progreso tecnológico en lo general y con acceso al progreso tecnológico en los sectores mencionados, lo que genera una producción de bajo costo, pero en actividades que generalmente tienen poco valor agregado, en tanto que los países desarrollados generan tecnologías y se dedican a sectores de alto valor agregado, lo que genera desequilibrios estructurales norte-sur o centro-periferia.

Hipótesis de Centro-Periferia

En el año de 1948 se establece la CEPAL, como una comisión regional de las Naciones Unidas para contribuir al desarrollo económico de América Latina, el enfoque que se adoptaría a partir de su constitución para explicar las diferencias regionales en torno al desarrollo económico es una consecuencia del sistema económico (capitalista) en su conjunto, por lo que el problema está dado por la estructura del mismo sistema. Debido a estos problemas del sistema, entonces los estructuralistas proponen reformas para cambiar la situación o el estado en que se encuentran los países menos desarrollados.

A partir de este planteamiento, se sugiere una crítica a los modelos de comercio internacional, tanto clásico (o ricardiano), como neoclásico (Heckscher-Ohlin). De manera que las ventajas comparativas del modelo ricardiano, como los modelos de dotación de factores de producción neoclásicos, forzosamente conducen a una situación donde América Latina deba producir alimentos y materias primas, para países desarrollados o industrializados que harán uso de estas materias primas⁶⁰. En este esquema se categorizó como centro a todos los países industrializados, y de la misma manera se categorizó como periferia a los países en desarrollo, subdesarrollo o poco desarrollados.

Dado este problema de dos polos opuestos, con papeles diferentes en el sistema económico, se propone que esto no solo puede generar desigualdades, sino que puede amplificar estas desigualdades entre el centro y la peri-

⁶⁰ Edgardo Floto (1989). "El sistema centro-periferia y el intercambio desigual", *Revista de la CEPAL*, núm. 39, pp. 147-167.

feria. Esto se debe a retrasos tecnológicos, donde el progreso tecnológico solo puede penetrar en la periferia, en sectores muy específicos de producción de alimentos y materias primas, con el objetivo de disminuir su costo, y que, tienen el objetivo de ser exportados a países del centro. Por ello, se considera que los resultados centro-periferia son procesos históricos de las estructuras económicas generadas por un sistema capitalista.

Bajo estas condiciones, las primeras propuestas de la CEPAL sobre la forma en que puede desarrollarse un país de la periferia consisten en aumentos en la productividad que vaya acompañado de aumentos en el ingreso (sobre todo del sector primario). Por tanto, la industrialización de la periferia se entiende como un medio para lograr el desarrollo, mas no como un fin en sí mismo.

La pobreza

Desde sus orígenes, cuando nos referimos a la pobreza, hacemos alusión al requerimiento mínimo de ingresos para la subsistencia, de hecho, tanto la teoría clásica como la marxista entendían que existía una clase trabajadora que requería de cierto salario para la subsistencia. No obstante, durante el siglo xx se amplifica este concepto para un término multidimensional.

El problema de la pobreza, es un fenómeno que ha persistido y que se incrementa, en vez de reducirse en muchos casos. A partir de ello, se han establecido objetivos mundiales de erradicación de la pobreza y el hambre, acceso a educación básica, reducción de mortalidad infantil, etc.⁶¹ Por lo que su reducción, sin duda ayudaría a reducir la brecha entre países desarrollados y subdesarrollados.

En 1990, el Banco Mundial define la pobreza en términos de distintas dimensiones, que abarcan el acceso a servicios de salud, acceso a agua potable y alimentación, con lo que se separa de la línea solamente de ingresos. De

⁶¹ Bazán Ojeda, Abigail; Quintero Soto, Ma. Luisa; Hernández Espitia, Aurea Leticia (2011). "Evolución del concepto de pobreza y el enfoque multidimensional para su estudio", *Quivera*, vol. 13 (1), pp. 207-219.

manera que una mejor alimentación evita problemas malnutrición y menos mortalidad infantil, una mejor educación está asociada a mejor salud, y por tanto esto permite desarrollar de mejor manera las capacidades de las personas.

Este tipo de estudios, se centran en identificar las fuentes principales de sustento de las personas, ya que el más frecuente es el trabajo, como medio de ingreso, pero también están las transferencias y algunos servicios asistenciales, como acceso a servicios de salud, vivienda, alimentación, etc. que pueden promover una vida más digna, pero también una inserción más equitativa a los mercados laborales.

Algunas instituciones internacionales tienen el objetivo de apoyar en estas problemáticas, tales como el Banco Mundial, que tiene entre sus objetivos el otorgamiento de créditos para proyectos que apoyen la reducción de la pobreza. El Fondo Monetario Internacional que, mediante la promoción de cooperación monetaria mundial, puede reducir, evitar y/o combatir el crecimiento de la pobreza mediante créditos, asistencia externa y asesoramiento.

De la misma manera, los gobiernos nacionales, han emprendido diversos programas sociales de combate a la pobreza, tales como programas de asistencia (acceso a la salud, acceso a educación, subsidios, apoyos en efectivo, acceso a alimentación y agua potable, etc.).

La desigualdad

La desigualdad es un problema relacionado con la pobreza, pero no significan lo mismo, un país rico puede ser muy desigual, como también un país pobre puede ser tener poca desigualdad. En este sentido, la desigualdad está asociada a dos términos distintos, por un lado, la desigualdad de resultados, donde podemos ver a ricos y pobres, pero por otro lado la desigualdad de oportunidades, donde podemos observar personas con acceso a educación, salud, alimentación, vivienda, etc. y personas que no tienen ese acceso.

Existe alguna evidencia de que la desigualdad se disminuyó durante la segunda guerra mundial, y que los mecanismos que lograron esta disminución

dejaron de operar a partir de 1980⁶². Esta desigualdad está influenciada de manera fuerte por el cambio tecnológico y la globalización, así como también en fuerzas de oferta y demanda que limitan los salarios. Por lo que la desigualdad está impregnada en toda la estructura económica, como ya se había señalado en la teoría estructural de la CEPAL.

Debe realizarse una aclaración, pues cuando una persona tiene ingresos mayores que se deben a realizar más horas de trabajo, o trabajos menos deseables, o porque han invertido en capacitación para obtener habilidades necesarias, entonces está justificada la desigualdad de ingresos entre una persona y otra. Pero cuando nos referimos a las desigualdades, más bien, se hace alusión a personas que tienen oportunidades (personas más ricas), que incrementan sus ingresos de manera más alta que el aumento en los ingresos de personas con menos oportunidades (personas más pobres), en estos casos, la desigualdad en el crecimiento de los ingresos no estaría justificada, ya que esto solo incrementa la brecha entre personas con distintas oportunidades.

Algunos de los factores que generan y/o amplifican la desigualdad, están dados por la globalización, el cambio tecnológico, la contracción de políticas redistributivas y de transferencias e impuestos. De acuerdo con el argumento de la globalización, existen dos tipos de empleo, el calificado y el no calificado, dada la existencia de estos tipos de empleo, las industrias que requieren trabajo calificado tienden a moverse a países donde hay niveles más altos de educación, generalmente países desarrollados, en tanto que las industrias que requieren trabajo no calificado tienden a moverse a países subdesarrollados, lo que implica que se amplifique la brecha salarial entre sueldos de empleados calificados y no calificados, pero también perpetúan estas desigualdades, ya que forman parte de un problema estructural, lo cual es un complemento a la hipótesis de centro-periferia.

Por otro lado, el proceso de cambio tecnológico también acrecienta las desigualdades, debido a que las empresas comúnmente introducen innova-

⁶² Anthony Atkinson (2016). "Desigualdad ¿Qué podemos hacer?". Fondo de Cultura Económica.

ciones sesgadas hacia el trabajo calificado, ya que comúnmente este tipo de trabajo es más productivo que el no calificado. Esto da como resultado una mayor demanda por trabajo calificado, que combinado con procesos de globalización dan como resultado una ampliación de las desigualdades salariales de empleo calificado y no calificado, generando desequilibrios estructurales.

En la medida en que van sucediendo estos desequilibrios, los países periféricos van generando menos ingresos, esto como resultado de una menor recaudación, por lo que las políticas de transferencias se ven mermadas para generar una menor desigualdad, pero también las empresas que tienen cierto poder de mercado emplean políticas de evasión de impuestos que le dificulta a los estados implementar mayores ingresos, lo que también está relacionado con el poder de lobby de las empresas grandes, que dificultan el establecimiento de políticas redistributivas.

Ante esto, la principal política propuesta, es una de tipo compensatoria de personas que no se benefician del cambio tecnológico, como capacitaciones y adiestramiento. Adicionalmente la implementación de políticas de educación y formación de capacidades para hacer frente a procesos de globalización. También se señala de manera importante, generar impuestos progresivos a la propiedad y las herencias, así como un mayor acceso a la seguridad social.

La industria de alta tecnología, encadenamientos productivos y la defensa de la industria naciente

Algunas propuestas para la generación de capacidades productivas que pudieran aminorar la brecha entre países desarrollados y subdesarrollados, están dados por el desarrollo de las industrias de alta tecnología y la defensa de la industria naciente⁶³.

Por un lado, las industrias de alta tecnología generan derramas tecnológicas que incrementan las capacidades de los empleados de empresas proveedoras, por otro lado, requieren de empleos calificados, lo que obliga a los países en

⁶³ Ha-Joon Chang (2014). "Economics the user's guide", Bloomsbury.

desarrollo a generar empleos con calificaciones adecuadas para poder atraer a estas industrias. Para el establecimiento de este tipo de empresas, se requiere de una intervención gubernamental fuerte, no solo en la generación de empleo calificado, sino también con el establecimiento de impuestos, tarifas y regulaciones que logren atraer a estas empresas que están localizadas en países desarrollados.

Otra manera de generar una industria altamente productiva, consiste en el argumento de defender la industria naciente, en vez de atraer empresas de alta tecnología. Este tipo de políticas no son nuevas, vimos su introducción con el mercantilismo, solo que a diferencia de las políticas mercantilistas que se enfocaban en obtener un superávit presupuesta, consisten en el desarrollo de sectores industriales de alta productividad mediante intervenciones gubernamentales.

En algunas ocasiones, no solo se defienden industrias nacientes, sino industrias que tienen encadenamientos productivos importantes (hacia atrás o hacia adelante) con otras industrias, lo cual indica la protección de industrias estratégicas, tales como la industria energética, automotriz, construcción, etc. Debe favorecerse por parte del Estado.

La herencia del paradigma desarrollista

La herencia de esta escuela, tiene que ver con la forma en que se establecen los distintos programas sectoriales de promoción económica alrededor del mundo, pues bajo la premisa de que empleos más productivos generan mayor bienestar, se construyen políticas que atraen mayor inversión extranjera e industrias de alta tecnología, y adicionalmente, se da apoyo a aquellas industrias que tienen altos niveles de encadenamientos productivos, como la industria automotriz en México.

Por otro lado, en países en desarrollo, se han generado políticas de combate a la pobreza y la desigualdad que siguen siendo la base de propuestas

de algunos presidentes nacionales, que generan la cooperación económica entre las autoridades estatales y las instituciones internacionales.

Aun en nuestros tiempos, sobreviven muchas instituciones creadas bajo este paradigma de pensamiento económico, tales como la CEPAL o el Banco Mundial, que son instituciones que intentan aminorar la pobreza y la desigualdad entre las naciones. Por lo que este paradigma de pensamiento goza de una agenda muy fuerte de investigación, con financiamiento para el desarrollo de nuevos estudios.

Literatura y recursos para revisión

Edgardo Floto (1989). “El sistema centro-periferia y el intercambio desigual”, *Revista de la CEPAL*, núm. 39, pp. 147-167.

Bazán Ojeda, Abigail; Quintero Soto, Ma. Luisa; Hernández Espitia, Aurea Leticia (2011). “Evolución del concepto de pobreza y el enfoque multidimensional para su estudio”, *Quivera*, vol. 13 (1), pp. 207-219.

Anthony Atkinson (2016). “Desigualdad ¿Qué podemos hacer?”. Fondo de Cultura Económica.

<https://www.cepal.org/es>

Tercera descendencia: pre-paradigmas del pensamiento económico

Como hemos visto en capítulos anteriores, los paradigmas del pensamiento económico gozan de un método que atrae a nuevos seguidores o adherentes, pero que también gozan de aceptación de sus métodos, técnicas, lenguaje e hipótesis para sustituir o abandonar a otros paradigmas del pensamiento. También, se explicó que las escuelas del pensamiento son paradigmas que están libres de dogmatismos y suponen la adopción de actitudes abiertas, donde pueden existir contradicciones.

Lo anterior viene a colación, debido a que los pre-paradigmas que se presentan en este capítulo, carecen (a mi juicio), de algunas de las características que definen a los paradigmas y escuelas de pensamiento, estos pre-paradigmas son: la economía ambiental y ecológica, el feminismo económico y la economía del comportamiento.

Por un lado, veremos como algunas de estas descendencias provienen de planteamientos marxistas, tales como la economía ecológica y la economía feminista, y algunos otros provienen de planteamientos neoclásicos como la economía ambiental y la economía del comportamiento, pero donde otras descendencias como el institucionalismo también han tenido influencia. De esta forma, han logrado atraer, todos ellos, algunos adherentes, aunque no los suficientes para ser llamados paradigmas; por otro lado, sus métodos, técnicas y lenguajes no han sido consensuados y/o adoptados por las comunidades científicas, por lo que no se podría hablar de una ciencia normal o paradigma de pensamiento económico; finalmente, en estos pre-paradigmas, la acepta-

ción de actitudes abiertas y/o la aceptación de contradicciones en sus planteamientos, es rara, por lo que difícilmente se aceptarían como escuelas del pensamiento económico.

Escuela de la Economía Ambiental y Escuela de la Economía Ecológica

En el léxico común de los economistas, algunos estudiantes hablan de la economía ambiental y ecológica como si se estuviesen refiriendo al mismo fenómeno. Lo cual en cierto sentido es verdad, se refieren a la mejor manera de generar una sostenibilidad de los recursos naturales mediante la actividad económica de asignación de recursos entre agentes. No obstante, el término de sostenibilidad es entendido de manera diferente por ambos paradigmas de pensamiento, lo que lleva al establecimiento de distintos lenguajes, métodos y técnicas para ofrecer soluciones a esta problemática.

Economía Ambiental

La economía ambiental se dedica a la resolución de dos problemas principales, por un lado, la solución de problemas de externalidades o costos externos; en segundo lugar, como asignar de la mejor manera los recursos que son agotables, no necesariamente los recursos escasos, sino los recursos de los que tenemos certeza que se van a agotar, por ejemplo, el petróleo, la tierra cultivable o el agua.

Sobre el problema de las externalidades, se han generado algunos planteamientos como los impuestos sobre externalidades que proponía Pigou, o el problema del costo social de Ronald Coase, para medir de mejor manera las afectaciones que genera la actividad económica sobre otros agentes. Como ejemplo, si una empresa emite CO₂ en su proceso productivo, y no está regulada esta emisión, entonces existe un costo que está pagando un ciudadano común, de absorber el CO₂, sin que esto genere costos adicionales a la empresa, lo que se considera un costo social mayor al costo privado, lo que en sí es una externalidad negativa.

Para resolver los problemas anteriores, los economistas ambientales han propuesto tres tipos de solución, en primer lugar, si hay una externalidad negativa, entonces la empresa debería pagar un tipo de compensación económica por esos costos externos. En segundo lugar, se propone el pago de impuestos pigoubianos⁶⁴, para las empresas que emiten estas externalidades en sus procesos productivos, algo así como un impuesto a los volúmenes de contaminación. La diferencia entre estos dos tipos de solución es que en el primer caso la empresa paga una compensación directamente a los agentes perjudicados, en tanto que la segunda solución, implica un cobro por parte del estado, en ambos casos se trata de incentivos para inhibir estos costos externos. La tercera solución, consiste en apartar a las fábricas de los distritos residenciales, en este caso se traslada la nave industrial a un lugar donde emite los mismos contaminantes o costos sociales, pero donde no afecte a los distintos agentes.

Cuando no existen relaciones contractuales entre el causante y los afectados, entonces la solución a los problemas puede venir dada por el estado, mediante la asignación de derechos de propiedad, donde se define quien tiene los derechos sobre el costo o beneficio social, para que se pueda generar una solución óptima. Así, si el derecho sobre el aire es de los ciudadanos, entonces ellos pueden cobrar una cuota a las empresas para generar contaminantes, en caso contrario, si el aire pertenece a las empresas, entonces las empresas tendrán que asumir el costo de tener empleados y directivos con menores condiciones de salud, por lo que se generan incentivos para que la empresa que posee los derechos restrinja su producción de manera que emita menos contaminantes.

En este sentido, Coase expresa en este paradigma, que no importa quien obtenga los derechos de propiedad ya que la producción optima siempre será la misma, por su parte, Mishan expresa que cada asignación de derechos de propiedad lleva a óptimos distintos, por lo que marcos legales llevan a distintas maneras en las actividades económicas. Todo ello, tiene implicaciones, pues

⁶⁴ Nicholson Walter (2006). *Teoría microeconómica principios básicos y aplicaciones*, novena Edición, Cengage Learning Editores.

los derechos de propiedad llevan a costos legales (costos de transacción), que deben tomarse en cuenta para llegar a los diferentes óptimos productivos.

En cuanto a los problemas intergeneracionales, se ha propuesto que la valoración de los recursos naturales tome en cuenta no solamente el costo marginal privado de extracción de estos recursos, sino que deba de sumarse el costo de oportunidad (de escasez), derivado de la imposibilidad de volver a explotar este recurso (una vez extraído). Esta renta de escasez, para que funcione debería de crecer al mismo ritmo que las tasas de interés.

De esta manera, lo que observamos, es que el problema de los recursos naturales se reduce a integrar estos fenómenos al universo económico, de su valoración, y una vez establecida su valoración, entonces se presentan propuestas para solucionar mediante criterios de optimización y de eficiencia en un sentido monetario, todo ello, bajo un marco regulatorio institucional.

Economía Ecológica

Este paradigma parte de supuestos diferentes a la economía ambiental, aquí la idea principal es que los sistemas eco-físicos no se podrán restaurar nunca, y por tanto con impuestos no podemos solucionar los problemas de cómo se están utilizando los recursos agotables. Algunos de los autores iniciadores de este preparadigma son: Herman Daly por su trabajo “Steady-State Economics” y Robert Constanza con su libro “Ecological Economics: the science and management of sustainability”.

Desde esta perspectiva, se tiene que diferenciar el concepto de sostenibilidad de la economía ambiental, del concepto de sostenibilidad de la economía ecológica. En el primer punto de vista, la sostenibilidad hace referencia a un punto más allá del cual ya no se sostiene un sistema; mientras que, para los ecólogos, el concepto hace referencia a la máxima población de una especie, que puede mantenerse indefinidamente dentro de un territorio, sin dañar la base de recursos. Por tanto, queda claro que esta idea no es la misma para economistas, que para ecólogos.

Desde este punto de vista, la principal diferencia en cuanto a que la valoración económica, no es el principio que guía este paradigma, sino que se hace una valoración ecológica de los recursos naturales. De aquí se desprende que no se haga un análisis positivo de la economía, tal como lo hace la economía ambiental, sino que se acude a los principios de la economía normativa, sobre qué es lo que debería suceder en la realidad para que nosotros pudiéramos asignar de la mejor manera posible los recursos en el mercado.

Por ello, ante la degeneración física y el reconocimiento de los sistemas económicos, se deben definir metas socialmente convenientes (economía normativa). Para ello, es necesario incluir el establecimiento de estados dinámicos de equilibrio ecológico y económico, que lleven a crecimiento económico que sea físicamente sostenibles, lo cual ha sido materia de estudio en modelos de cálculo de control óptimo.

De esta forma, mucho del razonamiento de la economía ecológica recae sobre la primera y segunda ley de la termodinámica:

1. La energía no se puede crear ni destruir, solo puede cambiarse o transferirse de un objeto a otro.
2. No es posible que el calor fluya desde un cuerpo frío hacia un cuerpo más caliente, sin necesidad de producir ningún trabajo que genere este flujo.

Donde la primera ley, hace referencia a que toda la energía del universo está limitada, y que no es posible generar nueva energía, sino que esta solamente se transfiere de un cuerpo a otro, pero en formas diferentes. La segunda ley, dice que, aunque la energía se transforma y puede ser reutilizada, hay formas específicas de energía que son más difíciles de utilizar, si no es que posibles con la actual tecnología, donde, por ejemplo, el calor como forma de energía, no se puede reutilizar actualmente.

Por lo anterior, se hace necesario garantizar la sostenibilidad de los recursos naturales y/o ambientales, ya que la actividad económica los transforma, pero en ocasiones, sin tomar en cuenta que las transformaciones de la energía

llevarán a formas insostenibles de los recursos, y, por tanto, deben ser los objetivos de largo plazo los que guíen a la economía ecológica, y no las valoraciones económicas de la economía ambiental.

De esta forma, la economía ecológica, tiene ciertas similitudes con la economía marxista, ya que se habla de una dialéctica que condiciona la actividad económica, donde los recursos naturales de la superestructura condicionan a las fuerzas productivas, y las fuerzas productivas condicionan a la superestructura, y, por tanto, mediante esta dialéctica se da forma a nuevos modos de producción.

La herencia de los paradigmas ambiental y ecológico

En realidad, ambos paradigmas han tomado fuerza en los últimos tiempos debido a estudios más recientes sobre el cambio climático, lo que ha desencadenado en un mejor establecimiento de los derechos de propiedad de los recursos naturales, así como de una mejor legislación sobre los impuestos que se deben establecer sobre el uso de recursos naturales.

Mediante el uso de modelos de control óptimo, se han establecido mejores valoraciones de recursos naturales agotables, tales como el petróleo, que originalmente se valoraba solo por su costo marginal de extracción, pero que cada vez más modelos se han adentrado en la valoración de estos productos de manera intergeneracional y no solo en un momento específico en el tiempo.

En EEUU se ha generado un índice bursátil, mediante el cual se intenta valorar un recurso natural valioso, el agua, con el que se pretende hacer un uso más racional de este recurso para las siguientes generaciones, ya que como se ha visto en últimos años, existen ciudades donde ya se está en riesgo de desabastecimiento de agua, tales como Ciudad del Cabo en Sudáfrica o Sao Paulo en Brasil⁶⁵.

⁶⁵ <https://www.forbes.com.mx/cdmx-entre-las-11-ciudades-que-podrian-quequedarse-sin-agua-potable/>

Literatura y recursos para revisión

Herman Daly (1977). "Steady-state economics".

Robert Constanza (1991). "Ecological Economics: the science and management of sustainability".

Ha-Joon Chang (2014). "Economics the user's guide", Bloomsbury.

Economía feminista

La economía feminista, es un paradigma relativamente nuevo, donde para empezar ha sido compleja la propia definición de lo que es, por ejemplo:

- En el *Feminist Economics Journal*⁶⁶, en sus objetivos y enfoque, se lee como objetivo principal “no solo desarrollar más teorías que iluminen, sino mejorar las condiciones de vida de todos los niños, mujeres y hombres”.
- Para Diana Strassmann⁶⁷, el término abarca “no solo un cuerpo de pensamiento, sino un enfoque de la economía que es interseccional, e interesado en asegurarse de que los fenómenos económicos relacionados con la vida de todas las personas encabecen la vanguardia de la formulación de políticas”.
- En Wikipedia⁶⁸, se define como “el estudio crítico de la economía y las economías, con un enfoque en la investigación económica inclusiva y con conciencia de género y el análisis de políticas”.

A partir de aquí, se observa que no existe una única definición y/o un consenso sobre lo que se entiende por feminismo económico, lo que en realidad ha complicado su estudio y la atracción de nuevos adherentes. Aún más, esto

⁶⁶ <https://www.tandfonline.com/action/journalInformation?show=aimsScope&journalCode=rfec20>

⁶⁷ https://www.youtube.com/watch?v=8eq_f5ET8TY

⁶⁸ https://en.wikipedia.org/wiki/Feminist_economics

complica el método que ha de seguir este paradigma, pues son muy variados los objetivos que se establecen dentro de la anterior definición. En términos concretos podríamos entender como feminismo económico el análisis, entendimiento y la transformación del sistema económico de manera que pueda promover la equidad de género y combatir las desigualdades de género. Su estudio se fundamenta en que la economía no es neutral ante los temas de género, y que por ello hay estructuras de poder y normas sociales que influyen en el estudio de la economía⁶⁹.

Entre las principales críticas de este paradigma, está la exclusión de las actividades que no están en el mercado, tales como los servicios de las amas de casa, que no son valoradas en la esfera económica; la omisión de relaciones de poder que se dan en los hogares entre hombres y mujeres, y mucho más allá, que se dan en los empleos; metodologías limitadas para estudiar las diferencias de género en los actuales paradigmas neoclásicos; el concepto de homo económico, que interactúa en sociedad, pero sin ser afectado o influenciado por la sociedad, así como otras críticas.

Sobre ello, Julie Nelson⁷⁰ dice que “ya es hora de que nuestra profesión (la economía), que con razón aspira a realizar un trabajo riguroso y científico, se dé cuenta de sus prejuicios de género. Desafortunadamente, al menos en un estudio se ha sugerido que cuantas más personas se crean racionales y objetivas, más probabilidades hay de que nos engañen nuestros propios prejuicios”.

Por ello, se han propuesto algunas áreas de investigación para el feminismo económico, entre ellas:

- *La historia económica.* Debido a los requerimientos de metodologías que tomen en cuenta que los resultados que vemos hoy son procesos históricos, y no fenómenos del presente.

⁶⁹ Julie Nelson (1995). “Feminism and Economics”, *Journal Of Economic Perspectives*, vol. 9, núm. 2.

⁷⁰ <https://economics.com/yes-economics-problem-women/>

- *La epistemología económica.* Donde el individualismo metodológico debe cambiar por un pluralismo que integre nuevas perspectivas de inclusión.
- La generación de modelos macroeconómicos. Con desagregación y variables de género.
- *La economía de los cuidados.* Que generalmente es relegada a la mujer y que es desvalorizada en la esfera económica.
- *El trabajo no pagado y la economía formal.* Donde existe brechas salariales de género, pero además con problemas de techos de cristal y pisos pegajosos para sueldos de mujeres.

Estas aproximaciones, esconden en las esferas públicas y privadas algunas de las problemáticas de la perspectiva feminista, ya que generalmente el trabajo del hombre se considera que existe dentro de la esfera pública, en tanto que los trabajos de la mujer se esconden en la esfera privada, en el hogar. Por tanto, el trabajo del hombre es valorado en el mercado, en tanto que el trabajo de una mujer no es valorado en estos términos. Esto lleva a las divisiones sexuales del trabajo, donde a las mujeres generalmente se les asigna un trabajo reproductivo no remunerado, lo cual provoca que la mujer se inserte dentro de actividades asociadas a cuidados de otros, pero que no son reconocidas y que, por tanto, no tienen una remuneración o valoración económica.

Esta perspectiva feminista, tiene una relación estrecha con la visión marxista, pues se genera una dialéctica entre las fuerzas de trabajo (tecnología) bajo las cuales trabaja una mujer, y las relaciones de producción (relaciones de poder hombre-mujer), que determinan una a la otra la forma o modo de producción en que se desempeña la mujer en un sistema de mercado. Lo que pone de manifiesto que existe una esfera de reproducción del capitalismo y una esfera de reproducción social, pero que los impedimentos y discriminación de género, por ejemplo, que una mujer cuide de los niños a la vez que requiere insertarse en la vida laboral, se haga cada vez más complejo, y que como resultado veamos cada vez menores tasas de fertilidad, debido a que muchas mujeres optan por insertarse en la vida económica y abandonar la esfera de

reproducción, lo cual tiene que ver por la poca incorporación del hombre a la vida reproductiva y de cuidados familiares, y la cada vez mayor inserción de mujeres a la vida laboral bajo condiciones adversas.

Desafortunadamente la falta de un método específico de estudio de la economía feminista, no ha logrado convencer a más adherentes, ni tampoco ha generado un consenso al interior de este paradigma, por lo que se ha quedado en un estado pre-paradigmático, pero que en un futuro puede lograr más adeptos debido a las políticas de inclusión de género que se están reconociendo y/o logrando alrededor del mundo.

La herencia de la economía feminista

El feminismo económico ha logrado visibilizar muchas de las inequidades e injusticias que se presentan a nivel económico, tanto en los mercados de trabajo formales e informales, como en las actividades económicas no reconocidas, tales como actividades de trabajo de amas de casa.

Por otro lado, han puesto de manifiesto las discriminaciones de género, no solo en los mercados sino al interior de la propia ciencia económica, al hacer visibles los esfuerzos extra que tiene que realizar una mujer para tener un reconocimiento igual o parecido al de un hombre en el campo científico.

Una tercera aportación ha sido, el poder replantearse el concepto de valor, ya que este tiene diferentes concepciones según el paradigma que se estudie, no obstante, cuando una mujer hace una sopa en su casa y cuando otra mujer hace una sopa en un restaurante, aunque las sopas sean las mismas, el valor y significado económico es distinto en ambos casos.

Literatura y recursos para revisión

Diana Strassmann https://www.youtube.com/watch?v=8eq_f5ET8TY

Julie Nelson (1995). "Feminism and Economics", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, no. 2.

Economía del comportamiento

En ocasiones se piensa que la economía del comportamiento es nueva, no obstante, su estudio se puede remontar a la década de 1950, donde Herbert Simon⁷¹ entra en escena con sus estudios sobre la racionalidad limitada. Esta escuela intenta modelar el comportamiento humano como realmente es, y no bajo las premisas de las escuelas clásica y neoclásica de un individuo racional y egoísta, aunque no se reduce solo al estudio de los individuos, sino que también estudia el comportamiento de las instituciones y organizaciones económicas.

Bajo las premisas de un comportamiento racional, se asume que los individuos deben tener preferencias estables y un comportamiento maximizador. No obstante, estas ideas fueron puestas en tela de juicio por las investigaciones de Tversky y Kahneman, quienes muestran que las decisiones de los individuos no siempre son las óptimas, dado que nuestra disposición a asumir riesgos se ve influida por la forma en que se enmarcan las elecciones, es decir, depende del contexto⁷².

⁷¹ (1955). "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (1), pp. 99-118.

⁷² <https://www.behavioraleconomics.com/resources/introduction-behavioral-economics/>

Para ver cómo funciona lo anterior, se podría preguntar lo siguiente:

Situación A

- i) Una certeza de ganar \$300, vs
- ii) Un 30% de ganar \$1000 y un 70% de ganar \$0.

Situación B

- i) Una pérdida segura de \$700, vs
- ii) Un 70% de ganar \$1000 y un 30% de ganar \$0.

Si lo vemos de esta manera, en la situación A, quizás la respuesta de las personas sea que se prefiere ganar \$300, en tanto que en la situación B, quizás la respuesta de la mayoría de las personas sea asumir el riesgo de ganar \$1000. Estos resultados se deben en cierta medida a que las personas tienen un disgusto más grande por las pérdidas, que un gusto por las ganancias.

Una de las aportaciones más notables de este paradigma, es su metodología, basada en las probabilidades mediante el uso de la economía experimental, lo que supone el estudio de las decisiones de los individuos bajo diferentes condiciones, para así tener claridad sobre los determinantes del comportamiento humano.

De acuerdo con esta teoría, la contabilidad mental, basada en términos relativos más que absolutos tiene influencia en la forma en que se toman decisiones. Por ejemplo, el dinero toma diferentes formas de gasto, dependiendo de su origen y su intención de uso, de tal forma que se esté dispuesto a hacer gastos fuertes en tarjeta de crédito, pero no en efectivo.

Esta contabilidad mental aunada a la racionalidad limitada genera atajos mentales, que permiten economizar en las capacidades mentales, tales como el sentido común, con lo que las decisiones de las personas se reducen a un conjunto pequeño de posibilidades, y que por tanto tal vez la decisión final no sea la óptima, sino que quizás se busca solamente una solución suficientemente buena.

La organización guiada por el mercado y la organización guiada por la economía

Dados los planteamientos de la economía conductual, los humanos construyen rutinas organizacionales, esto con el objetivo de aminorar la racionalidad limitada. Esto conlleva a que las decisiones que toman los individuos sean tomadas al interior de las organizaciones mismas, como lo son las empresas y el gobierno, pero al mismo tiempo restringen las decisiones que pueden ser tomadas mediante el establecimiento de reglas.

Por tanto, a diferencia de la economía neoclásica que ve al mercado como el organizador de las actividades y asignaciones, la economía conductual ve en el mercado a una fracción del total de la economía, ya que la mayor parte de las elecciones se da al interior de las organizaciones, y solo una pequeña fracción en su exterior (el mercado). Esto lleva a pensar que en realidad no estamos bajo una economía de mercado, sino bajo una economía organizacional⁷³.

Postulados de la economía conductual

En 1979 Kahneman y Tversky⁷⁴ establecieron un sistema de teoría prospectiva. Algunos de los postulados que guían las decisiones de los individuos son los siguientes:

- *Referencia dependiente*: cuando se evalúan los resultados, el individuo considera un “nivel de referencia”. En este sentido se clasifican como “ganancias” si son mayores que el punto de referencia y “pérdidas” si son menores que el punto de referencia.
- *Aversión a las pérdidas*: las pérdidas se evitan más de lo que se buscan ganancias equivalentes.

⁷³ Ha-Joon Chang (2014). “Economics the user’s guide”, Bloomsbury.

⁷⁴ “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”. *Econometrica*. vol. 47 (2). pp. 263-291.

- *Ponderación de probabilidad no lineal*: los responsables de la toma de decisiones sobrestiman las probabilidades pequeñas y sobrestiman las probabilidades grandes.
- *Disminución de la sensibilidad a las ganancias y pérdidas*: en la medida que el tamaño de las ganancias y pérdidas, en relación con el punto de referencia aumenta en valor absoluto, el efecto marginal sobre la utilidad o satisfacción de quien toma las decisiones cae.

De esta manera, se evalúa la toma de decisión de las personas basados en la probabilidad y la experimentación, bajo premisas muy específicas que han generado resultados interesantes a través del tiempo.

Como se puede observar, bajo este paradigma, no es la valoración racional la que permite entender la generación de riqueza dentro de la economía, sino más bien, es el entendimiento de los motivos de las personas lo que permite entender cómo se genera el valor dentro de la economía. No son los precios y la demanda como se establece en la teoría neoclásica, sino la racionalidad limitada aunada a motivaciones y marcos contextuales, bajo los que se toman decisiones al interior y exterior de las organizaciones.

La herencia de la economía conductual

A pesar de estar en un estado pre-paradigmático, debido principalmente a que no ha generado un consenso sobre su adopción, y que se centra mucho en estudios a nivel microeconómico, enfocados en el estudio del comportamiento de los individuos. Este paradigma ha hecho aportaciones importantes en términos de la comprensión de la toma de decisiones.

Se han generado algunas políticas sobre como regular el consumo de drogas, la evasión de impuestos, el establecimiento de precios de las acciones, entre otros resultados que ha generado este paradigma, además de mejorar el entendimiento sobre decisiones relacionadas con la salud y el bienestar de las personas.

Literatura y recursos para revisión

<https://www.behavioraleconomics.com/resources/introduction-behavioral-economics/>

Ha-Joon Chang (2014). "Economics the user's guide", Bloomsbury.

Kahneman y Tversky "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk".
Econometrica. vol. 47 (2). pp. 263-291.

PARTE II

Revoluciones

Durante la exposición de la Parte I, se puede notar que durante la evolución del pensamiento económico, han existido dos grandes revoluciones reconocidas en la literatura económica, por un lado la revolución marginalista, con la que se cambia el foco de atención del valor-trabajo hacia el análisis marginal; por otro lado, se presentó una segunda revolución cuando el pensamiento keynesiano introduce la noción de demanda efectiva, con la que se opone a la Ley de Say, la cual estipula que la oferta genera su propia demanda, a partir de este pensamiento, se justifica la intervención del mercado para generar políticas fiscales y monetarias que ayuden a salir de las crisis de desajuste de oferta y demanda.

No obstante, estas no fueron las únicas revoluciones que se han presentado, ya que también se han presentado distintas posturas acerca de conceptos como la empresa, ya que a pesar de ser la célula de la producción en los mercados, bajo cualquier tipo de escuela, se ha prestado distinta atención a su conceptualización y su papel en la economía bajo distintas escuelas; por otro lado, el cambio tecnológico, que fue introducido desde el pensamiento de Smith, ha tomado distintos significados bajo los distintos paradigmas de pensamiento, desde los paradigmas marxista y schumpeteriano donde tiene un papel predominante, hasta las escuelas keynesiana y conductista, donde el papel del cambio tecnológico es marginal.

En este sentido, este apartado se adentra en tres puntos centrales: “la Ley de Say”, “el concepto de empresa” y “el cambio tecnológico”, ya que son a mi entender, los conceptos que han generado las principales revoluciones de pensamiento económico, de manera histórica.

La ley de Say: la oferta genera su propia demanda

La vieja frase de Say, que propiamente no la formulo él, sino que así la reescribió Keynes, tiene muchas interpretaciones, dice algo así como “la oferta genera su propia demanda”. Como ya se señaló, la igualdad de ahorros con inversión y de salarios con consumo, implica una de las leyes de los clásicos “la ley de Say”. Esta proposición lleva a que los mercados siempre se encuentran en equilibrio, por otro lado, se tendría que cumplir que no existen crisis de sobreoferta de mercancías, ya que los salarios, rentas y excedentes de las distintas clases se gastaban en consumo, mientras que los ahorros eran invertidos.

Este es quizás uno de los postulados más controversiales de la teoría económica, ya que no existe un consenso sobre los diferentes paradigmas y escuelas de pensamiento económico acerca de su adopción, algunas escuelas de pensamiento lo retoman como parte de sus argumentos, y algunas escuelas lo refutan debido a la imposibilidad de su cumplimiento, tal como veremos los siguientes párrafos.

Por ejemplo, Keynes hace alusión a problemas existentes con la demanda efectiva, es decir, la parte de los ingresos que las personas están dispuestas a gastar en consumo. Donde el argumento central de esta escuela es que la demanda efectiva es menor al ingreso total de las personas, por lo que la oferta no puede generar su propia demanda.

En este sentido, para el pensamiento keynesiano “las empresas no pueden vender todo lo que producen”, esto se debe a que existe un tipo de desempleo

que no es contemplado por la escuela clásica, el desempleo involuntario, aquel donde los salarios nominales son tan bajos que las personas no están dispuestas a trabajar por él. Esto implica que los mercados no están en equilibrio y que, por tanto, se refute este postulado desde la postura keynesiana, en tales casos, la escuela keynesiana propone intervenciones del estado, mediante políticas monetarias y fiscales para estimular la demanda efectiva.

Marx, por su parte, sugiere que existen crisis cíclicas donde la oferta es incapaz de generar su propia demanda, ya que al inicio de cada ciclo esta igualdad se puede cumplir, pero en la medida en que hay un avance tecnológico ahorrador de salarios, inician las crisis. Esto se debe a que la clase capitalista está en una constante búsqueda de apropiación de excedentes, por lo que optan por introducir tecnologías ahorradoras de salario, lo que lleva por un lado al despojo de plusvalía de los trabajadores por parte de los capitalistas, pero también a una reducción en el poder adquisitivo de los trabajadores, lo que paulatinamente lleva a crisis de sobreoferta.

Por tanto, en Marx es inevitable la crisis (refutación de la ley de Say), en la medida en que las relaciones sociales de producción (capitalistas y clases subsumidas vs clase explotada) y las fuerzas productivas (tecnología, trabajo, etc.), están en constante conflicto. Esto se debe a que las relaciones sociales tienden a cambiar las tecnologías y trabajadores, en tanto que las nuevas tecnologías tienden a cambiar las relaciones sociales. A lo que Marx le llamó la *dialéctica del materialismo histórico*.

Para los neoclásicos, la demanda y la oferta son iguales (se debe cumplir la ley de Say), dado que los salarios deben ser iguales al ingreso del producto marginal de los trabajadores, lo que implica que no existe desocupación involuntaria (salarios por los cuales las personas prefieren no trabajar).

Por tanto, para los neoclásicos, las distorsiones en los salarios del mercado de trabajo (salarios mínimos y máximos), llevan a distorsiones en los ajustes de oferta y demanda, lo que lleva a crisis de demanda, ya que en este paradigma de la economía es la demanda la que genera el valor económico.

Los austriacos sostienen que la oferta genera su propia demanda, debido a que, en la acción humana, primero se presenta la producción y luego la demanda. Es decir, lo que primero sucede es que una empresa o empresario, se las arregla para producir un bien o servicio, y después de producirlo, lo ofrecen a los consumidores, quienes finalmente deciden si consumen o no. Por tanto, el costo de oportunidad de la oferta es subjetivo, y no objetivo como propone la escuela clásica, esto se debe a que los productores en realidad no saben cuál es la valoración de un consumidor y están en una constante reconfiguración del uso de sus factores productivos para poder obtener excedentes.

De esta forma, para los austriacos, las crisis solo se pueden deber al mal uso o asignación de factores productivos por parte de los empresarios o productores. Esta mala asignación, genera productos poco o nada valorados, que finalmente no son vendidos, y que por tanto llevan a la constante reinversión de los procesos productivos en un orden espontáneo.

Para los evolutivos, la oferta no tiene por qué ser igual a su propia demanda, ya que las innovaciones que introducen las empresas generan monopolios temporales, lo que implica que se puede producir una cantidad menor a la socialmente deseable, con precios temporales altos. Por tanto, las crisis en esta escuela se deben a disrupciones innovadoras que generan desajustes temporales, a lo que Schumpeter llamó el *proceso de destrucción creativa*.

En el paradigma desarrollista, la ley de Say no se puede cumplir, esto se debe a la hipótesis centro-periferia, donde los países en desarrollo generan materias primas o bienes de poco valor agregado, y por tanto solo pueden competir mediante la adopción de tecnologías ahorradoras de costos salariales. En tanto que los países desarrollados, generan bienes de alta tecnología, además de que son generadores de tecnologías.

Por esta razón, la escuela desarrollista, implica una pérdida constante de salarios o estancamiento de estos en países en desarrollo, por lo que en estos países no se logra la suficiente demanda para atender a la oferta interna. Mientras que en países desarrollados la demanda es suficiente para igualar su oferta.

En el feminismo económico, la ley de Say es irrelevante y/o no concluyente, ya que se está optando por nuevas metodologías y formas de medir y/o entender la actividad económica, por ejemplo mediante una perspectiva histórica, o ya sea mediante perspectivas antropológicas, no obstante, una de sus corrientes señala que la valoración económica surge dentro de la esfera pública y la privada, donde las mujeres que se desempeñan en lo privado no tienen un ingreso debido a que no es valorado su trabajo, en este sentido, se podría refutar la ley de Say para el feminismo económico.

Para los ecologistas, que siguen las primeras dos leyes de la termodinámica, la ley de Say debiera refutarse, ya que la transformación de la materia debido al proceso productivo llevará en algún punto del tiempo a una forma de energía difícil de transformar, como el calor. Por esta razón, en algún momento la oferta generará condiciones en donde la demanda no pueda satisfacer a la oferta de productos y servicios.

Para el resto de los paradigmas económicos (institucionalistas y economía del comportamiento), no existe un posicionamiento claro al respecto, ya que, por ejemplo, tanto la escuela institucionalista, como la escuela del comportamiento se basan en la forma de organización y los incentivos que determinan comportamientos individuales, pero no se enfocan en una economía de precios propiamente, por lo que no se puede hablar del cumplimiento o no de la ley de Say.

El concepto de Empresa

El concepto de empresa, es tal vez uno de los más controvertidos a nivel de paradigma económico, por ejemplo, para algunas escuelas de pensamiento solo interesan sus productos, pero no lo que sucede al interior; por otra parte, importa la forma en que las empresas funcionan y/o combinan sus recursos para competir; en otras escuelas, se entiende a la empresa como un arreglo institucional en el que la reducción de costos de transacción hace viable a la empresa, y aún existen algunas otras visiones de la empresa.

De esta forma, cuando comenzamos por estudiar la empresa en la teoría clásica, no existe una clara distinción entre lo que se entiende por una empresa, un taller, un artesano y un productor, ya que el productor, el taller y el artesano pueden ser una empresa o bien un individuo que genera productos. Esto, tiene su razón de ser, ya que en sus inicios las empresas industriales, aquellas que se dedican a la transformación, eran casi inexistentes en la época de Smith, Ricardo y Malthus, donde imperaban las empresas comerciales y los banqueros, quizás fue solo a Mill a quien le tocó coexistir con las primeras empresas industriales de la época, pero no ahondó mucho en el asunto⁷⁵.

⁷⁵ Las primeras empresas industriales datan de 1880, según Alfred Chandler en “The visible hand” (1977). Antes de ello, existían comerciantes, talleres, artesanos y algunos productores que no integraban a una variedad de sectores industriales en sus procesos productivos, y que tampoco tenían una clara división social del trabajo. Aunque se entiende que ya en algunos lugares de Europa, existía desde tiempo atrás la constitución legal de sociedades.

Para los clásicos, se puede intuir que la empresa era solo una constitución legal de un productor (o bien, una sociedad), quien lleva a cabo las actividades de dirección, y donde los productores están en una constante búsqueda de mayores excedentes. En este sentido, la apropiación de más excedentes lleva a una mayor tasa de ganancia, lo que atrae a nuevos productores o empresas a este sector, con lo que las tasas de ganancia vuelven siempre a niveles de equilibrio, en un sentido clásico.

Para los neoclásicos, se puede considerar a la empresa como una caja negra, donde entran insumos y salen productos, en este sentido, el concepto neoclásico de empresa se enfoca más en una función de producción, en la que se pone poco o nulo cuidado a la forma de organización y la eficiencia con la que se maneja esta producción.

Esto puede deberse a que, en la época de los neoclásicos, apenas se constituían las primeras empresas industriales y/o corporativas, por lo que el estudio de este tipo de empresas era relativamente nuevo. No obstante, para la teoría neoclásica, interesó mucho la forma de fijar precios y cantidades maximizadoras de beneficios, lo que fue objeto de estudio por Cournot, Walras y otros economistas, quienes propusieron modelos para lograr el equilibrio para los primeros monopolios y oligopolios de la época.

Estos modelos de equilibrio, por lo general proponen equilibrios donde los beneficios extraordinarios en situaciones de competencia se reducen y/o se hacen nulos (como sucede bajo modelos de competencia perfecta). Por esta razón, en estos modelos se abandona el sentido estratégico de la empresa como un agente que puede sostener sus beneficios extraordinarios a través del tiempo, lo que dificulta su análisis en condiciones tan simplificadas.

En Marx, la empresa y el empresario forman parte de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas, en tanto que al interior de la empresa se ejercen las relaciones laborales capitalista-trabajador, y debido a que son las empresas quienes introducen nuevas tecnologías para ahorrar salarios y apropiarse de excedentes.

De esta forma, la empresa constituye uno de los principales vehículos para la explotación de clases, ya que al interior de ella se puede generar la dialéctica relaciones sociales y fuerzas productivas. Por estas razones, pueden existir dentro de la empresa diversas clases subsumidas, cada una de las cuales se apropia de una parte del valor generado por la clase explotada, gobierno (con impuestos), accionistas (dividendos), bancos (intereses), empresario (excedentes), terratenientes (rentas), etc. Por esta razón, para el marxismo la empresa es una de las principales representaciones de la explotación de clases, por ello, esta visión es incompatible con una caja negra y/o una función de producción.

En la escuela austriaca, la empresa también tiene un papel relevante, ya que se ha señalado que el valor de los bienes no está determinado por el valor mismo de los bienes, sino por los bienes de capital que intervienen en la estructura productiva. En consecuencia, el capital se caracteriza por ser heterogéneo y para usos múltiples. Por lo que cada empresa, es en sí una unidad especializada de producción.

Como ya se mencionó, puede haber tres fuentes de nuevo uso de la estructura del capital:

- Si el empresario se equivoca en el uso del capital, entonces se puede reasignar el capital para el uso eficiente;
- Otra tiene que ver con las nuevas tecnologías, que pueden hacer más eficiente o ineficiente el uso del capital y por lo tanto derivar en cambios en su uso;
- La última, tiene que ver con el cambio en los deseos de los consumidores, ya que, si cambian sus gustos, entonces el empresario tendrá que dar otro tipo de usos a su capital.

Es por ello que el concepto de empresa en la escuela austriaca adquiere un sentido más estratégico, donde la constante búsqueda por el costo de oportunidad y la incertidumbre sobre la demanda, determinan los usos alternativos

del capital. En esta escuela, no se concibe la generación de valor sin la generación de nuevos conocimientos dados por los usos del capital, por lo que se abandona el punto de vista de una función de producción.

Para Keynes, la idea de una empresa y específicamente, de empresario, no es muy clara, ya que en sus espíritus animales Keynes propone que los empresarios toman decisiones de inversión como una forma de vida, pero no lo hacen mediante el cálculo de rendimientos futuros.

Lo anterior, hace pensar que la decisión de inversión está basada en la suerte, donde un empresario puede tener éxito y otros pueden fracasar, lo cual depende de una combinación de habilidades directivas y aleatorias. Por tanto, no podemos encontrar en esta escuela una postura, ni estratégica ni descriptiva del papel de la empresa en economía, ya que se relega a un papel secundario.

Para la economía evolutiva, las empresas son los vehículos mediante los cuales se pueden introducir innovaciones en la economía, y estas innovaciones de corte radical llevan a un proceso de destrucción creativa, donde las innovaciones generan beneficios extraordinarios por un periodo de tiempo. No obstante, en Schumpeter no existe la adaptación y/o aprendizaje, ya que esta idea fue introducida por los evolutivos, quienes argumentan en favor de un proceso de adaptación de procesos organizacionales, a lo que se llamó rutinas organizacionales, con las que los empresarios introducen innovaciones incrementales y con ellas logran competir y obtener beneficios extraordinarios.

El proceso estratégico se centra en el cambio tecnológico introducido no solo por las empresas, sino por alianzas que generan con otras empresas y/o instituciones (centros de investigación, universidades, gobiernos, sociedad, etc.), para lograr introducir innovaciones en los mercados.

Bajo esta perspectiva, la empresa es la célula de la economía que logra entablar conexiones entre distintas instituciones económicas y sociales, para introducir mejoras en los sistemas económicos, por lo que se han desarrollado estudios de sistemas regionales de innovación y estudios sobre la triple hélice (empresas-gobierno-universidades). Por lo que este paradigma, está en contraposición a ver la empresa como un ente estático que solo funciona como una

caja negra, ni como una función de producción donde la tecnología se observa como incrementadora de trabajo y/o capital, sino como procesos de acuerdos inter e intra-organizacionales.

La perspectiva institucionalista, se centra mucho en los costos de transacción para explicar la existencia de la empresa, específicamente Coase expone que el concepto de empresa no tendría sentido en un mundo eficiente, donde una sola persona pudiera llegar a acuerdos con proveedores y clientes al menor costo posible.

Dado que este mundo no existe, entonces los costos de transacción asociados a las diferentes actividades de compraventa de productos, explican la existencia de una empresa, donde los contratos formales establecen las funciones que ha de realizar cada persona al interior de la misma, y por lo tanto se reducirán los costos de transacción a niveles menores que si los llevara a cabo una persona en vez de una empresa.

Los contratos, brindan certeza sobre las transacciones que serán realizadas, y por tanto un esquema de empresa minimiza los riesgos de las diferentes transacciones a llevar a cabo dentro y fuera de la empresa. Por tanto, a nivel estratégico, las empresas sirven como ente que establece acuerdos dentro y fuera de su organización, lo que da certeza para transacciones de compraventa de productos, más allá de un sistema de precios, por lo que los acuerdos, formales e informales, son más importantes que los sistemas de establecimiento de precios de equilibrio en esta escuela.

En las teorías desarrollistas, se conceptualiza a la empresa con una importancia particular en las empresas transnacionales, ya que ellas son las que operan en cadenas globales de valor (CGV). Donde las CGV constituyen una forma de apropiación de rentas de países desarrollados en países en desarrollo, reforzando la visión centro-periferia.

Bajo esta perspectiva, las empresas transnacionales aprovechan sus posiciones financieras para establecer su cadena de producción en países que tienen pocos costos laborales, en tanto que localizan sus corporativos en países que cobran menos impuestos, y venden sus productos en países que pagan los

mejores precios. Constituyendo así, una ventaja con la que no pueden competir empresas de países en desarrollo.

Esto lleva a las empresas de países en desarrollo a dedicarse a sectores de bajo valor agregado, ya que los empleados con mejores calificaciones se ubican en empresas transnacionales (que pagan mejores salarios), y/o en su defecto las empresas de países en desarrollo se integran a las CGV como proveedores de materias primas, que generalmente captan poco valor agregado. Por lo que el foco de esta teoría se centra en cómo generar derramas tecnológicas de las CGV, en la integración de empresas pequeñas y medianas a estas CGV, así como en el escalamiento salarial de personas con altas calificaciones en el interior de países en desarrollo.

Para los economistas del comportamiento, la mayor parte de las transacciones se llevan a cabo dentro de las organizaciones, y no fuera de ellas como establece la teoría neoclásica, por tanto, la fijación de incentivos mediante el establecimiento de reglas disminuye de manera significativa la toma de decisiones de las personas al interior de las empresas.

De esta forma, el componente estratégico se encuentra en el establecimiento de incentivos, mismos que limitan la toma de decisión de las personas, a pocas posibilidades factibles, por lo que más que una teoría de precios se refiere a una visión de organización de instituciones.

El resto de los paradigmas (economía ambiental, economía ecológica y feminismo económico), no tienen una postura clara acerca de las empresas como entes que incidan sobre la actividad económica, ya que son más un contexto donde suceden los fenómenos, por lo que se piensa en ellos más como un sujeto de estudio (y no como un objeto de estudio).

Por todo ello, la teoría económica o el conjunto de estos paradigmas han sido incapaces de estudiar el comportamiento estratégico de la empresa en profundidad, aunque el paradigma austriaco y el evolutivo lo han hecho de mejor forma que el resto. A partir de esto, surgió otra disciplina que combina conocimientos de administración y economía para estudiar la empresa, esta es “la gestión estratégica”.

Al interior de la gestión estratégica existen al menos dos corrientes principales de hipótesis que explican el éxito o fracaso de la empresa, tal como la teoría estructural de Porter basada en la posición competitiva dentro de los encadenamientos productivos y en las cinco fuerzas (poder de negociación con proveedores, negociación con clientes, amenaza de actuales competidores, amenaza de posibles competidores nuevos, y la amenaza de empresas que producen bienes sustitutos y complementarios), todas estas fuerzas en su conjunto determinan las ventajas competitivas.

Por otro lado, también existe la teoría de recursos y capacidades, que se basa en la posición de recursos difíciles de imitar, difíciles de sustituir, escasos y valiosos, mismos que determinan la posición competitiva de la empresa, mediante la reconfiguración de recursos y/o establecimiento de capacidades para alcanzar ventajas competitivas, lo cual es una teoría alternativa y/o complementaria con la teoría estructural de Porter.

El cambio tecnológico

La noción de cambio tecnológico como una forma de alterar y/o mejorar la estructura y organización de la producción, tiene una larga historia, ya que fue introducida en un principio por Smith en su obra *El origen de la riqueza de las naciones*, donde establece que las nuevas tecnologías (máquinas) hacen más productivos a los empleados. Desde ese momento, el cambio tecnológico jugaría un papel central en el entendimiento de la economía bajo sus diferentes paradigmas, ya que una forma de generar riqueza es mediante las mayores productividades bajo el paradigma de los clásicos.

Para los neoclásicos, el cambio tecnológico, entendido como el progreso tecnológico dentro de una función de producción, ha tenido algunos debates. El primer debate es si el cambio tecnológico es endógeno o exógeno al modelo de crecimiento, en este sentido una primera aproximación se generó mediante el modelo de crecimiento de Solow-Swan, donde el cambio técnico se define de forma residual, que fue llamado el “residuo de Solow”, cuantificado como la productividad total de los factores.

Así, bajo este paradigma, el cambio tecnológico es reconocido de manera exógena como todo aquel aumento de productividades que no está relacionado con la productividad del trabajo, ni del capital. Más adelante, Romer propone que el cambio tecnológico se da de manera endógena, pues existe una correlación entre el crecimiento económico y el desarrollo de sistemas de ciencia, tecnología e innovación en los distintos países. Por lo que la fun-

ción de producción debería de capturar estos efectos dentro del modelo y no fuera de este.

Para el paradigma austriaco, el cambio tecnológico es visto como el problema de producción de las empresas, pues los productores y emprendedores tienen que buscar nuevas formas de producir, para que después sus productos tengan una nueva valoración por parte de los consumidores. Por tanto, el libre mercado y establecimiento de precios, genera pistas sobre las mejores formas de aprovechar los insumos para generar productos. Por lo que la innovación es inherente al sistema de libre mercado para generar valor en la economía.

Bajo esta perspectiva, las regulaciones gubernamentales, generan distorsiones de precios y con ello problemas para mejores valoraciones de los factores de producción, por lo que las regulaciones inhiben la innovación y la generación de valor, por lo que siempre se apela al orden espontáneo de las innovaciones bajo el libre mercado.

En el paradigma marxista, el cambio tecnológico es visto bajo una doble determinación, ya que las relaciones sociales determinan la tecnología utilizada por las fuerzas productivas, pero además bajo un sistema de explotación de la clase trabajadora, las nuevas tecnologías utilizadas por las empresas determinan las relaciones sociales.

Bajo esta lógica, en una primera instancia, las relaciones sociales de producción tratan de extraer valor de trabajadores hacia capitalistas, bajo el uso de tecnologías que ayuden a este propósito. Pero en una segunda instancia, las fuerzas productivas se adaptan a las relaciones sociales determinando formas de producción que ayudan a extraer valor de los trabajadores.

Con el paradigma evolutivo, el cambio tecnológico es visto como la introducción de innovaciones tecnológicas, de mercado y de procesos productivos, que tiene un origen evolucionista donde las empresas siguen senderos tecnológicos hacia donde dirigen sus innovaciones incrementales, pero también se considera la innovación abierta mediante Sistemas Regionales de Innovación, donde los actores como la sociedad, empresas, gobierno y universidades colaboran para generar innovaciones en los mercados.

En este paradigma, se consideran los derechos de propiedad intelectual, tales como patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, derechos de autor, entre otros, como condiciones para proteger e impulsar las innovaciones, bajo el auspicio de un monopolio temporal que genere mayor valor agregado en los mercados en el largo plazo. Lo que da cabida al crecimiento económico.

Finalmente, bajo el paradigma institucionalista, el concepto de cambio tecnológico está ligado con la evolución y arreglos institucionales de cada país, de esta forma el paradigma institucional retoma algunos aspectos del paradigma evolutivo, tales como la innovación abierta para explicar las diferencias en innovación entre los distintos países. La diferencia fundamental respecto del paradigma de la economía evolutiva es que los institucionalistas no toman a sujetos en consideración, tales como la empresa, el gobierno o la universidad, sino que toman arreglos institucionales exógenos como explicaciones a las diferencias en resultados de innovación⁷⁶.

De esta forma, la hipótesis principal en los institucionalistas es que los arreglos institucionales tienen efectos sobre las capacidades organizacionales mediante el establecimiento de reglamentos, pero también tiene efectos sobre las innovaciones mediante la capacidad de regular las diferentes formas de registro y protección de conocimiento codificado (patentes, diseños industriales, modelos de utilidad, derechos de autor, etc.). Pero a su vez, las capacidades organizacionales y los reglamentos sobre registro y protección de conocimiento codificado moldean la forma en que se establecen los arreglos institucionales. Por ello las diferencias entre los paradigmas evolutivo e institucionalista se deben a esta doble causalidad, pero además a la existencia de interacciones debidas a reglas y no a sujetos involucrados.

Como se puede observar en los distintos paradigmas, el cambio tecnológico juega un papel central en la explicación del desarrollo y generación de riqueza de las naciones, solo que cada paradigma aborda de distinta manera

⁷⁶ Rogers Hollingsworth (2000). *Review of International Political Economy*, vol. 7 (4), pp. 595-644.

la forma de entender el cambio tecnológico y por tanto la forma de abordar políticas públicas que influyan sobre el mejoramiento del cambio tecnológico.

Particularmente, en países como México, se ha abordado el fenómeno del cambio tecnológico desde perspectivas de economía evolutiva y neoclásica, donde el mejoramiento de condiciones científico tecnológicas, y la generación de sistemas regionales de innovación pudieran ayudar a la generación de estructuras productivas que generen mayor valor agregado, no obstante, posturas como la institucionalista se han dejado de lado, ya que los arreglos institucionales tienen una dificultad mayor en cuando a su diagnóstico, que en la mayoría de los casos es cualitativo y más costoso; también, se ha dejado de lado la perspectiva austriaca, donde las regulaciones sobre las empresas en muchos casos inhiben las innovaciones de empresas y/o colaboraciones con universidades o centros de investigación para generar cambios tecnológicos.



*(R)evoluciones del pensamiento económico.
Linajes y descendencias*

Se terminó de editar en julio de 2023
en los talleres gráficos de Trauco Editorial
Camino Real a Colima 285. Int. 56
Teléfono: (33) 32.71.33.33
Tlaquepaque, Jalisco

El libro explora la fascinante diversidad de las escuelas de pensamiento económico y su influencia en la comprensión y análisis de fenómenos económicos. Mientras que aquellos familiarizados con la economía pueden aceptar fácilmente la existencia de distintas escuelas, para aquellos sin una formación específica en el campo, puede resultar sorprendente descubrir que existen múltiples enfoques que ofrecen respuestas diferentes a las mismas preguntas fundamentales. ¿Qué estudia realmente la economía? ¿Cuáles son las razones detrás del crecimiento dispar entre países? ¿Debe el gobierno intervenir en los mercados? Estas interrogantes y muchas más han sido abordadas desde una variedad de escuelas de pensamiento económico, que incluyen la escuela clásica, austriaca, marxista, neoclásica, keynesiana, evolucionista, institucionalista, del desarrollo, del comportamiento, economía ambiental y ecológica, así como el feminismo económico, por mencionar solo algunas. A través de un análisis riguroso y accesible, este libro ofrece una visión panorámica de estas escuelas, sus principales conceptos y teorías, y cómo han contribuido a nuestra comprensión de los fenómenos económicos. Ya sea que seas un estudiante de economía o simplemente alguien interesado en ampliar su conocimiento, esta obra te invita a explorar y apreciar la riqueza y diversidad del pensamiento económico a lo largo de la historia.

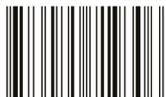
A través de una escritura accesible y cautivadora, el Dr. Alejandro Alarcón nos invita a cuestionar nuestras suposiciones y a comprender la importancia de las revoluciones intelectuales en el pensamiento económico. Con un enfoque único y apoyado en el pensamiento de Thomas Kuhn, este libro ofrece una visión panorámica de las distintas escuelas de pensamiento y su influencia en el desarrollo de la economía como disciplina. "(R)evoluciones del pensamiento económico. Linajes y descendencias" es una lectura esencial para aquellos interesados en profundizar su comprensión de las ideas que han dado forma a la economía y su impacto en nuestro mundo actual.



CUCEA

El mejor lugar para el talento

ISBN 978 607571930-6



9 786075 719306