

**EL EXPERTO Y EL PODER:  
EL ECONOMISTA COMO ASESOR POLÍTICO**

**Dr. Antonio Argandoña**

*Profesor Emérito de Economía, IESE Business School*

*Académico Numerario de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*

*Para el ciclo “Reflexiones sobre el Poder”, Instituto de España*

*Mayo 2019*

*Sería espléndido que los economistas consiguiesen  
verse a sí mismos como gente humilde  
y competente, al nivel de los dentistas  
J.M. Keynes, *Essays in Persuasion* (1931)*

## **Introducción<sup>1</sup>**

“¿Por qué nadie la vio venir?”, se lamentaba la Reina de Inglaterra en noviembre de 2008, refiriéndose a la crisis financiera, durante una visita a la *London School of Economics and Political Science*, un lugar privilegiado para la formación de los economistas que, se supone, debían haber anticipado un suceso tan clamoroso y de consecuencias tan importantes.

Y pregunta muy pertinente también para interrogarnos sobre las relaciones entre el economista y el poder. Aquí nos ocuparemos, más específicamente, de las relaciones entre *la economía y los economistas*, de un lado, y, del otro, los que elaboran las leyes, diseñan las políticas y gestionan la administración de los asuntos públicos, a los que llamaremos sin mucha precisión políticos, o también gobernantes o administradores: o sea, *los que detentan el poder político* (al menos teóricamente) o participan de él. El tema es muy amplio, y ha llamado la atención más de sociólogos y estudiosos de la ciencia

---

<sup>1</sup> Quiero manifestar mi agradecimiento al Presidente de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Excmo. Sr. Jaime Gil Aluja, el encargo que me hizo de preparar este escrito para el ciclo “Reflexiones sobre el Poder” del Instituto de España. La responsabilidad de su contenido es exclusivamente de mía, no de la Real Academia ni del IESE Business School.

política que de los mismos economistas, lo que da ya alguna pista sobre la actitud con la que estos últimos se enfrentan a la política<sup>2</sup>.

En la primera parte de este trabajo estudiaremos el paradigma o modelo hoy dominante en la *ciencia económica*, la llamada ‘síntesis neoclásica’<sup>3</sup>. No es el único vigente, pero es (¿todavía?), cuantitativa y cualitativamente, el más importante, al menos en las universidades occidentales. Tiene ciertos caracteres monolíticos, pero presenta también muchas variantes, y ha sido objeto de numerosas críticas. Nuestro objetivo no es ofrecer una visión completa de ese modelo, sino solo aquellos trazos que lo relacionan con la influencia de la economía en la política; tampoco pretende ser una defensa de ese paradigma, aunque sí intenta aclarar las razones que se han dado para su aplicación a la política.

A diferencia de otras ciencias sociales, como la sociología y la ciencia política, el tema del poder no ha sido desarrollado de manera explícita en la ciencia económica ortodoxa, pero sí lo han tratado algunas escuelas heterodoxas. En la segunda parte explicaremos cómo ha aparecido, una y otra vez, el tema del poder en la agenda de los economistas de la corriente dominante. Y, finalmente, en la tercera parte nos ocuparemos de las relaciones entre los economistas y los que toman las decisiones políticas y las ejecutan.

Las discusiones sobre el poder en economía acaban frecuentemente en un debate sobre *ideologías*. En este trabajo hemos procurado dejar de lado este tema, que suele bloquear los intentos de comprender otros puntos de vista. La ideología “entra en la misma planta baja, en el acto cognitivo preanalítico... [en el que] el modo como vemos las cosas apenas puede distinguirse del modo en que queremos que sean” (Schumpeter 1954, 42). A la hora de explicar la relación de los economistas con la política, lo que nos interesa aquí es la ciencia que ellos manejan, aunque pueda estar más o menos ideologizada o politizada.

---

<sup>2</sup> Los análisis de la política llevados a cabo ‘desde dentro’ por economistas que han ocupado posiciones de poder no son abundantes, con algunas excepciones, como Stiglitz (1998), que discute las limitaciones de la política para hacer posible lo que la economía propone.

<sup>3</sup> El lector se habrá dado cuenta ya de la falta de precisión con que se usan aquí muchos términos: economía significa unas veces el paradigma científico dominante, al que se califica de *mainstream*, dominante, ortodoxo o neoclásico; otras, es la ciencia explicada en nuestras universidades, rara vez de manera unitaria y coherente, y combinada con diversas técnicas; otra, lo que ‘hacen’ los economistas, especialmente cuando interaccionan con los políticos...; también hablaremos indistintamente de paradigma, modelo o teoría. El tema que nos ocupa es suficientemente ambiguo como para que no resulte procedente intentar una mayor precisión, al menos por ahora.

Por la misma razón, hemos evitado discutir sobre los *valores* de los economistas (cf. van Dalen 2019), a pesar de la evidencia de que esos valores existen, y de que influyen en sus recomendaciones. La tradicional separación entre hechos y valores (Hume 1888 [1739]), y la tesis de que el deber ser no se sigue del ser, sigue presente en la economía, y se pone de manifiesto en la reticencia con que sus profesionales manifiestan sus valores cuando se pronuncian sobre temas políticos, incluso cuando estos tienen dimensiones morales patentes, como las crisis financieras, el cambio climático o la evasión fiscal<sup>4</sup>. Por otro lado, esto acentúa la sospecha de contaminación ideológica: los economistas, como veremos, constituyen una profesión influyente, presente en muchos centros de poder y difundida en todo el mundo, de modo que la posibilidad de atribuir una ‘confabulación’ ideológica a sus actuaciones resulta atractiva<sup>5</sup>.

## **Primera parte**

### **EL ECONOMISTA Y LA ECONOMÍA**

#### **El economista**

No hay una definición generalmente aceptada de *quién* es un economista. A menudo se le identifica por su *formación*: desde este punto de vista, es economista el que tiene el título otorgado por unos estudios universitarios (diploma, master o doctorado) de Economía<sup>6</sup>, pero también hay otras carreras más o menos especializadas, como Administración y Dirección de Empresas, Marketing, Finanzas o Gestión, cuyo núcleo académico son las materias de economía, en sus diversas ramas (microeconomía, macroeconomía, economía internacional, laboral, crecimiento, desarrollo, dinámica, matemática...) o emparentadas con ellas (dirección de empresas, recursos humanos, estrategia, marketing, análisis de decisiones... y otras muchas). Pero, además, la economía está presente, como materia complementaria, en otras carreras (Derecho, Ingeniería, Informática, Arquitectura...), lo que implica que una persona puede tener

---

<sup>4</sup> “El hecho de que, como seres humanos, llevamos con nosotros una capacidad para la intuición y la tendencia a ver el mundo con el filtro de nuestros valores particulares y nuestras perspectivas personales es deliberadamente ignorado” en la economía dominante (Nelson 2009, 46).

<sup>5</sup> Es frecuente, entre algunos críticos, llamar a los economistas “los sirvientes del poder” (Bowles 1974).

<sup>6</sup> En España ese es el criterio seguido por el Real Decreto 871/1977, de 28 de abril, por el que se aprueba el Estatuto Profesional de Economistas y de Profesores y Peritos Mercantiles (BOE 101, de 28 de abril de 1977).

conocimientos y capacidades propios de un economista, aunque no sean la parte central de su formación.

Una manera alternativa de definir al economista sería identificar el *trabajo* que lleva a cabo<sup>7</sup>. Economista sería el que analiza, estudia y reflexiona sobre los fenómenos económicos para tomar decisiones, organizar el trabajo, gestionar empresas y otras muchas tareas. Pero esto traslada el problema a la definición de los fenómenos económicos: ¿son los que se refieren al dinero, al valor, a la riqueza, al nivel de vida de las personas, al bienestar material, a un orden social...? Cualquiera de esas precisiones sería arbitraria y, probablemente, demasiado limitada, al menos cuando tenemos en cuenta que la ciencia económica pretende ser, de alguna manera, una teoría general de las decisiones racionales. No hay unas tareas que son propiamente económicas, porque lo que hacen los economistas lo pueden hacer también otros profesionales, y los economistas hacen, a menudo, cosas que tienen poco que ver con su formación o con lo que hacen otros colegas.

Una tercera vía sería definir al economista como el que crea, desarrolla o aplica supuestos, criterios, juicios, métodos o modelos propios de la *ciencia económica*. Esta vía parece prometedora para entender las relaciones entre el economista y el político, en cuanto que este se ve influido por aquellas ideas, supuestos, propuestas, criterios o métodos del economista, a la hora de diseñar sus políticas, establecer sus procedimientos y valorar sus resultados, tanto cuando se enfrenta con problemas económicos, como por ejemplo el régimen de comercio exterior de un país, el control de las entidades financieras o la estructura del impuesto sobre el valor añadido, como también ante problemas habitualmente encomendados a otras autoridades, pero que tienen consecuencias económicas, como la organización de la enseñanza, que condicionará el funcionamiento del mercado de trabajo, o los efectos sobre el mercado de viviendas de un cambio en la normativa sobre inmigración.

O sea, aquí consideraremos como economista a la persona que, partiendo o no de una formación básica en economía, hace trabajos en los que aplica los conocimientos, técnicas, métodos y supuestos de la economía. Porque si el que usa los conocimientos e instrumentos de la economía no llevó a cabo estudios especializados de esta materia, está mostrando las relaciones de influencia mutua entre economía y política, que van más allá de lo que contempla una carrera universitaria o un trabajo específico.

---

<sup>7</sup> Se atribuye a Gunnar Myrdal (¡y también a Jacob Viner!) la frase: ‘economía es lo que hacen los economistas’.

## Qué es la economía

Por economía entendemos aquí una actividad intelectual, teórica o práctica, la *ciencia económica*, en la que incluimos también las *técnicas* y *métodos* que esa ciencia utiliza. Analizaremos sucesivamente la *grand theory* ortodoxa, formalizada, de raíz neoclásica en la microeconomía y combinada con la teoría keynesiana en la macroeconomía; las variantes de esa economía ortodoxa, que llamaremos también dominante, principal o *mainstream*, incluidas las versiones populares (de ‘Economics 101’), y las visiones que podemos llamar heterodoxas, que quedan fuera de la corriente principal.

### *La consolidación del paradigma neoclásico*

Aproximadamente hasta Adam Smith (1723-1790), la economía era una práctica, un arte o una rama de la filosofía moral. Su arraigo y su *crecimiento* fueron lentos hasta el siglo diecinueve, se aceleraron en el veinte, y experimentaron un gran desarrollo después de la segunda guerra mundial.

Las *causas de ese crecimiento* fueron tanto externas como internas. Entre las primeras figuran los cambios económicos ocurridos desde la Revolución Industrial, la incipiente pero creciente globalización, la extensión del proletariado, el desarrollo de las ciudades, el auge de los negocios y de las instituciones que llamamos empresas y los cambios en el nivel de vida y en la distribución del poder económico y político, sobre todo a raíz de la Gran Depresión de los años treinta y de las dos guerras mundiales.

Las causas internas de su crecimiento incluyen un cambio profundo en los contenidos y métodos de la ciencia económica a lo largo de los años, con la aparición y consolidación de las escuelas, el desarrollo de los métodos de investigación y la extensión en el uso de las matemáticas, y una demanda creciente de conocimientos por parte las empresas y los gobiernos, todo ello alentado por el desarrollo de las universidades, la creación de nuevos estudios y la dedicación de fondos para la educación superior y la investigación.

La Segunda Guerra Mundial supuso un cambio de dimensión en el desarrollo de la economía, especialmente en Estados Unidos<sup>8</sup>. Las necesidades militares y civiles exigían esfuerzos extraordinarios en la planificación de la producción y la programación de las operaciones, la gestión de inventarios, la prospección de las tendencias y el desarrollo de nuevas líneas de investigación, con la consiguiente canalización de recursos humanos, económicos y técnicos hacia esa ciencia. Los departamentos y centros de investigación en economía se volcaron en el esfuerzo militar, lo que les mereció reconocimiento y prestigio; los gobiernos solicitaron cada vez más la colaboración de los economistas en muchos frentes, y se establecieron numerosos puentes entre unos y otros. Y con el crecimiento de su autoridad profesional aumentó también su influencia política<sup>9</sup>.

Una consecuencia importante de ese desarrollo fue la *consolidación* de un cuerpo de conocimientos que constituyó el núcleo del pensamiento económico. Sus fundamentos se habían puesto en los años anteriores, cuando una nueva generación de economistas con sólida formación matemática entró en las universidades norteamericanas –y, con retraso y menos alcance, en las europeas. “Algo pasó a la economía neoclásica alrededor de 1930 (...), un momento decisivo en el estilo y la sustancia de la argumentación entre los economistas neoclásicos (...) Solo después de ese momento crítico se produjo un desplazamiento pronunciado en favor de las técnicas de maximización con restricciones y la construcción de modelos que son cerrados y, por tanto, determinados desde el punto de vista de las matemáticas” (Mirowski 1989, 175)<sup>10</sup>.

No es este el lugar adecuado para explicar los orígenes y el desarrollo de ese cuerpo ‘central’ de la ciencia económica, que ha sido objeto de muchos estudios. Aquí nos limitaremos a señalar algunos de sus caracteres, que son significativos para entender las relaciones entre la ciencia económica y la política. Esa corriente principal o *mainstream* se caracteriza por un modo particular de hacer teoría (microeconómica), que, en lo que llamaremos su *Versión A*, incluye<sup>11</sup>:

---

<sup>8</sup> “La economía hoy dominante es más o menos una invención norteamericana, y se ha mantenido en su vigor intelectual por el sistema de educación superior estadounidense, específicamente por la aparición de un gran número de universidades de investigación en el período de la posguerra (...), las ideas se movieron a través de las fronteras de organizaciones profesionales fuertemente organizadas en la amplia comunidad de los interesados en la economía” (Weintraub 2007, 8; cf. también Mirowski 2002).

<sup>9</sup> Por ejemplo, la *Employment Act* norteamericana de 1946 creó el *Council of Economic Advisers*, la única agencia atribuida exclusivamente a una ciencia social en la Casa Blanca.

<sup>10</sup> Sobre este cambio en el enfoque de la ciencia económica, cf. también Mirowsky (2002), Morgan y Rutherford (1998), Weintraub (2002, 2016). Sobre el papel destacado de Paul A. Samuelson en ese proceso, cf. Argandoña (2018).

<sup>11</sup> Lo que sigue está inspirado en Falgueras Salinas y Falgueras Sorauren (2019).

- La construcción de *modelos* (representaciones simplificadas de la realidad) como clave para encontrar las respuestas a todas las cuestiones que se formulan, y su formalización mediante el uso de las *matemáticas*. Se supone, pues, que los comportamientos económicos pueden explicarse a partir de un *número reducido de variables*, que tienen un correlato con la realidad<sup>12</sup>.
- Los modelos parten de una presentación de las elecciones de los *agentes individuales* (personas u organizaciones), que son la unidad básica de análisis, en una situación en la que la *escasez* de algún recurso no permite la satisfacción plena de todas sus necesidades. Esos comportamientos se basan en: a) las *preferencias* de esos agentes (porque se supone que, si eligen, es porque tienen preferencias), b) sus *dotaciones* de recursos (son creativos en la búsqueda de esos recursos)<sup>13</sup>, y c) la *tecnología*.
- Las *decisiones agregadas* remiten a las de los agentes individuales: las variables de las colectividades (demanda, oferta, consumo, empleo) no tienen vida propia. A diferencia de otras ciencias sociales, la economía no concibe las conductas de las personas como fundamentalmente condicionadas por su pertenencia a una clase social, grupo o comunidad.
- Se supone que el agente es *racional*, es decir, actúa siempre tratando de *maximizar una función objetivo* (de utilidad o de preferencias, en el caso de los agentes individuales; de beneficios, en el de las empresas)<sup>14</sup>; una maximización condicionada a las restricciones dadas por la información disponible (pasada, presente y futura, real o esperada), los recursos y la tecnología<sup>15</sup>.
- Los agentes no llevan a cabo elecciones sobre absolutos, sino que las toman en el *margen*; son capaces de reordenar los medios basándose en los *incentivos* con que

---

<sup>12</sup> Los modelos son el resultado de un proceso de abstracción, por el que se identifican unas pocas variables que se consideran relevantes y se prescinde de las demás, sea transitoriamente, para que el modelo sea manejable, o permanentemente, porque se supone que esas variables nunca serán relevantes en ese problema.

<sup>13</sup> Brunner y Meckling (1977) resumen los caracteres del agente (*REMM: resourceful, evaluating, maximizing man*) en tres capacidades: 1) tiene o busca *recursos*; 2) *evalúa* las situaciones (no es indiferente a lo que ocurre a su alrededor, clasifica las alternativas y las valora, convirtiéndolas en dimensiones conmensurables y está dispuesto a hacer intercambios, dando algo a cambio de lo que considera más valioso para él), y 3) *maximiza* u *optimiza* (porque los recursos son limitados).

<sup>14</sup> Los agentes no siempre optimizan, pero parece razonable suponer que habitualmente actúan así (cf. Samuelson 1971, 4-5). En todo caso, la ciencia económica necesita algún criterio sobre cómo actúan las personas y, en un mundo con recursos limitados y demandas potencialmente infinitas, el supuesto de racionalidad definido más arriba parecía, al menos, plausible y útil.

<sup>15</sup> La racionalidad se predica de los agentes, no de los agregados, que no optimizan. Además, las emociones y los sentimientos no desempeñan un papel relevante en las elecciones.

se enfrentan en sus decisiones, y todos los *intercambios (trade offs)* entre fines y entre medios son posibles (salvo, obviamente, en el caso de ‘soluciones de esquina’).

- El proceso de decisión conduce al agente a un *equilibrio*, una situación en la que el sujeto no se ve impulsado a cambiar nada; el equilibrio puede ser estático o intertemporal<sup>16</sup>.
- El agente *coordina* sus decisiones con las de los demás mediante algún tipo de interacción social que, habitualmente, se configura o puede configurarse como un *mercado*.
- Esa coordinación da lugar a un *equilibrio de mercado*: cada agente reacciona a los cambios que percibe, en un proceso que lleva un nuevo equilibrio, que puede ser único o múltiple, y estable o no.
- Ese equilibrio lleva a un *óptimo paretiano*, una situación en la que ningún agente puede estar mejor, a menos que otro esté peor; pero este óptimo puede no darse si se producen *fallos de mercado*, como información asimétrica, competencia imperfecta, bienes públicos o efectos externos.
- La correspondencia entre el modelo teórico y el mundo real exige que los resultados se sometan a *contrastación empírica*, para comprobar la validez de la teoría formulada.

Lo que hemos explicado es un resumen de la evolución de la corriente principal de la ciencia económica desde hace décadas. Durante mucho tiempo, el referente fue el libro *Fundamentos del Análisis Económico* (1947), la obra principal de Paul A. Samuelson que “prácticamente definió cómo hacer teoría económica rigurosamente: presentó la teoría de la maximización sujeta a restricciones; mostró cómo usar los métodos de álgebra lineal para derivar resultados de estática comparativa a partir de esos modelos; explicó cómo formular y analizar la dinámica económica; y sus apéndices desarrollaron muchas de las técnicas matemáticas que los economistas necesitan conocer” (Backhouse 2015, 140). Samuelson propuso “una teoría general, unificada, de la economía, basada en unos teoremas significativos, refutables, descubiertos a través del lenguaje matemático, y

---

<sup>16</sup> No hace falta postular que el agente se encuentra en una situación de equilibrio: se supone que, ante una necesidad o una oportunidad, es decir, ante una situación en la que identifica un resultado que podría llevarle a una situación mejor, de acuerdo con sus preferencias y dentro de sus restricciones, el agente toma una decisión que cambiará al menos una variable y que, supuestamente, le llevará a aquella situación mejor.



capaces de explicar gran parte de las decisiones económicas a partir de unos pocos principios fundamentales, sobre todo el de maximización y el de equilibrio estable” (Argandoña 2018, xxxii). Este planteamiento fue –y aun es hoy– muy atractivo para generaciones de economistas con buena formación matemática y la expectativa de una brillante carrera académica. Por eso se convirtió en el paradigma dominante, la economía ‘ortodoxa’, a pesar de las críticas<sup>17</sup>.

### *La macroeconomía*

En la *macroeconomía* el panorama era distinto. Tras la Gran Depresión, las economías avanzadas habían quedado sumidas en lo que parecía ser un equilibrio estable, pero sin pleno empleo. El paradigma vigente hasta entonces, la ‘economía clásica’<sup>18</sup>, preveía que un aumento del paro daría lugar a una reducción de los salarios, que motivaría a las empresas a contratar más trabajadores, volviendo al pleno empleo. Pero en la situación creada en los años 1930, la reducción de los salarios deprimía la demanda agregada, acentuando el problema. Fue John M. Keynes, con su *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* (1936), quien ofreció una explicación de esa anomalía, contradiciendo los supuestos de la microeconomía ortodoxa<sup>19</sup>.

Lo que los estudiantes encontraban en sus manuales en aquellos años – y aun hoy, con excepciones– era lo que se llamó *síntesis neoclásica*<sup>20</sup>: de un lado, los modelos microeconómicos tradicionales, que se ocupaban de la conducta de los agentes y el funcionamiento de los mercados, que conducía a un equilibrio estable y eficiente, con un uso pleno de los recursos; y de otro, los modelos agregados, que trataban de explicar que los mercados no siempre alcanzaban espontáneamente ese pleno empleo. A lo largo del tiempo se propusieron distintas causas de esa anomalía: fallos de información en los mercados, competencia imperfecta, rigidez de precios y/o salarios, trampa de la liquidez, decisiones de inversión que dependen de los *animal spirits* (expectativas a largo plazo, no necesariamente racionales), descoordinación temporal de las decisiones, ausencia de

---

<sup>17</sup> Particularmente virulentas fueron las críticas de finales de los años sesenta, con motivo del renacimiento del marxismo, la Nueva Izquierda y la economía radical, con figuras como Samuel Bowles, Herbert Gintis y Michael Zweig, y el *Anti-Samuelson* de Marc Linder (1977).

<sup>18</sup> Así se llama la de A. Smith, T.R. Malthus, J. Stuart Mill, J.-B. Say y D. Ricardo, entre otros.

<sup>19</sup> Poco después, Hicks (1937), Modigliani (1944) y otros formalizaron el ‘modelo keynesiano’.

<sup>20</sup> *Economics*, el libro de texto de Samuelson (1948), fue un gran instrumento de divulgación de esta síntesis neoclásica; él fue quien introdujo esa denominación, en la tercera edición, en 1955; cf. Blanchard (2008).

sustitución entre dinero y otros activos financieros, etc. (Blaug 2012, Patinkin 1990; cf. Argandoña 2018).

La introducción de esas explicaciones dio lugar a una variedad de escuelas y subescuelas: monetaristas, teóricos de los ciclos reales, nuevos clásicos, neokeynesianos, nuevos keynesianos, nueva síntesis neoclásica, etc., que difieren entre sí por alguno de los supuestos empleados: la información disponible, presente y futura, y cómo la usa el agente; la naturaleza de las perturbaciones externas, reales o monetarias; la rigidez o flexibilidad de los precios y/o salarios; el papel del dinero; la consideración o no de un sector financiero en los modelos; la existencia o no de fallos de mercado, etc. Todas ellas tratan de explicar las diferencias entre los resultados optimistas de los modelos que contemplan a los agentes individuales cuando toman decisiones personales y se coordinan entre sí por medio del mercado, y los resultados más pesimistas de los modelos agregados.

Ahora bien, todas esas escuelas participan, con mayor o menor fidelidad, del paradigma presentado antes, especialmente en lo que se refiere al supuesto de *escasez* (los recursos son escasos), *racionalidad* (los agentes tratan de ser optimizadores en sus decisiones o, al menos, sus conductas pueden aproximarse por los supuestos de racionalidad), se mueven por *incentivos* y costes, *coordinan* sus decisiones mediante algún mecanismo de mercado o similar, etc. En este sentido, todas ellas son parte de la economía ortodoxa<sup>21</sup>.

### *La economía 'ortodoxa' y el 'imperialismo' de la economía*

La descripción de la forma de hacer teoría explicada antes es relativamente realista, pero demasiado amplia para crear un cuerpo teórico sencillo, definido y comprensible. Es lógico, pues, que los libros de texto que recogen el núcleo formal de la ciencia económica, y algunas obras de divulgación, sean mucho más estrictos: lo que podríamos llamar la *Versión B* del paradigma oficial:

- Las *preferencias* de los agentes están dadas y son invariables; no hay 'aprendizajes' sobre las preferencias, solo hay aprendizajes operativos sobre los medios y su utilización.

---

<sup>21</sup> Queda en pie, con todo, el problema de los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía (cf. Weintraub 1979), porque las propiedades de las funciones de demanda agregadas no pueden deducirse de las de los agentes individuales, si estos pueden hacer planes mutuamente inconsistentes basados en creencias heterogéneas sobre el futuro. O sea: los resultados en el nivel agregado no se sostienen si los agentes individuales son diferentes entre sí, o sea, no son agentes representativos.

- Todos los agentes tienen *las mismas preferencias*: por tanto, el análisis puede hacerse en términos de un agente representativo (cf. Kirman 1992)<sup>22</sup>.
- Los agentes actúan racionalmente en todas sus decisiones: siempre tratan de *optimizar* alguna función, dada la información disponible y las restricciones. Esa racionalidad es una propiedad no solo de cada agente, sino del colectivo: por tanto, lo que se afirma como bueno para el agente representativo es bueno para todos<sup>23</sup>.
- El agente se ocupa solo de sus *intereses*<sup>24</sup>.
- La *información* de que disponen los agentes es completa, si la situación es de certeza. Y si hay incertidumbre, los agentes conocen el proceso estocástico de formación de las variables. Las *expectativas* son, pues, *racionales* (Lucas 1976): el agente las forma a partir de la información que ya posee, que incluye el modelo que siguen las variables en su formación<sup>25</sup>.
- Los mercados actúan en condiciones de *competencia perfecta* y, como regla general, no presentan fallos de mercado.
- Los mercados son *eficientes*: los precios de mercado, formados con la información perfecta disponible por todos los agentes, reflejan siempre el valor real de los bienes y activos<sup>26</sup>.
- Los mercados alcanzan un *equilibrio estable único*, que es un óptimo de Pareto.

Esta manera de utilizar los supuestos está ampliamente generalizada en la academia, quizás porque así se ponen de manifiesto los puntos fundamentales de su metodología, o quizás también por las propiedades didácticas de ese modelo, aunque también se reconoce la falta de realismo de estos supuestos: la manera de hacer teoría se aleja, poco o mucho, de la realidad.

---

<sup>22</sup> Si el número de agentes es fijo, y todos tienen siempre aproximadamente las mismas preferencias, las del agente representativo serán un cierto promedio de las de todos ellos.

<sup>23</sup> Esto abre la vía a la economía del bienestar, es decir, a poder decidir “si una configuración del sistema económico es ‘mejor’ o ‘peor’ que otra, o ‘indiferente’” (Samuelson 1947, 221).

<sup>24</sup> Detrás de esta hipótesis puede estar el deseo de evitar el compromiso de la ciencia económica con las actitudes individuales del economista: “el supuesto fundamental del auto-interés material [del agente económico] no se deriva de la observación, sino de los presuntos requerimientos de la metodología científica” (Nelson 2009, 43).

<sup>25</sup> Una consecuencia de lo anterior es que los modelos adecuados para estudiar los problemas macroeconómicos son los modelos dinámicos de equilibrio general estocásticos (*Dynamic stochastic general equilibrium models, DSGE*). Christiano, Eichenbaum y Trabandt (2018) explican los orígenes de este tipo de modelos, sus limitaciones, las críticas que se les han dirigido y su evolución para adaptarse a esas críticas.

<sup>26</sup> Se supone que existen mercados completos para todos los bienes, actuales y futuros.

En manos de algunos economistas, esos supuestos han recibido interpretaciones más amplias. En efecto, *si* el agente humano actúa de acuerdo con lo dicho antes, ese método se puede aplicar a *toda* conducta de un agente racional. La clave de esta concepción amplia de la ciencia económica se basa en algunos supuestos fundamentales, que presentaremos como la *Versión C* del paradigma neoclásico<sup>27</sup>:

- El agente trata siempre de *maximizar su bienestar*; no importa si es egoísta o altruista, maliciosa u honesto: lo importante es que el agente tiene *siempre* un comportamiento previsor y consistente a lo largo del tiempo, es decir, que trata de anticipar siempre las consecuencias presentes y futuras de sus decisiones y actuar con arreglo a ellas, sin desviaciones<sup>28</sup>.
- Las *preferencias* son *estables* en el tiempo. La ciencia económica no tiene una teoría sobre la formación de preferencias<sup>29</sup>, no encuentra aceptables las que le proporcionan otras ciencias sociales, y el recurso *ad hoc* al cambio de ‘gustos’ como explicación de los cambios en la conducta de los agentes se interpreta como un reconocimiento del fracaso del economista, que no encuentra una explicación convincente de aquellos cambios<sup>30</sup>.
- La coordinación de las decisiones individuales se lleva a cabo a través de los *mercados*, entendidos en un sentido más amplio que el encuentro entre oferentes y demandantes: puede hablarse, por ejemplo, de un ‘mercado’ de parejas para el matrimonio. De alguna manera, el concepto de mercado puede generalizarse a *cualquier forma de organización social* (cf. Hirshleifer 1992).

Esta ampliación de los supuestos en que se basa el análisis económico supone ir más allá del concepto de *homo oeconomicus* que introdujo John S. Mill (1836); abre muchas posibilidades para la ciencia económica y, al mismo tiempo, crea nuevos temas para el debate. Por ejemplo, la ciencia económica se presenta como ‘*la* ciencia de la acción humana’: toda acción humana puede ser explicada por sus postulados. Y algunos no dudan en aplicarla a la *biología* cuando, por ejemplo, presentan la conducta de los animales

---

<sup>27</sup> Véase Becker (1976, 1991, 1993), Becker y Stigler (1977), Michael y Becker (1973). Sobre esto, cf. Falgueras Salinas y Falgueras Sorauren (2019).

<sup>28</sup> En el límite, toda conducta humana puede ser calificada siempre de egoísta; el altruismo puede presentarse como el deseo (egoísta) de aparecer como una persona altruista, no por preocuparse efectivamente del bienestar de otros agentes (cf. Hirshleifer 1985).

<sup>29</sup> Desde que se rechazó el concepto de utilidad (Samuelson 1947), aunque este se conserva, a menudo, en los manuales de microeconomía.

<sup>30</sup> No se niega que las preferencias puedan cambiar, pero su explicación se remite a cambios en otras variables relevantes, como los recursos disponibles, los costes de oportunidad o la tecnología.

como el comportamiento ‘racional’ de acuerdo con sus ‘preferencias’ –por ejemplo, el imperativo de subsistir como especie– para adaptarse a los cambios en su entorno (cfr. Becker 1991; Hirshleifer 1977, 1978)<sup>31</sup>.

### *Las economías heterodoxas*

Fuera del paradigma principal están las *economías heterodoxas*, un conjunto de escuelas cuyos supuestos o métodos son suficientemente distintos de los ortodoxos como para no encontrar cabida en ellos (cfr. Foldvary 1996)<sup>32</sup>. No son ramas desgajadas del tronco neoclásico, sino que tienen raíces conceptuales distintas: unas proceden de ideologías de izquierda, como anarquistas, socialistas, marxianos, radicales, sraffianos, postkeynesianos, etc., en tanto que otras reciben la influencia de otras ciencias o filosofías: institucionalistas, economía evolucionaria, austríacos, economía social, ecologistas, behavioristas, teoría de la complejidad, economía binaria, economía participativa, bioeconomía, termoeconomía, etc. Y hay entre ellas no pocas interacciones cruzadas.

Este último grupo de escuelas heterodoxas mantiene relaciones, a veces amistosas<sup>33</sup>, con las ortodoxas: los institucionalistas, por ejemplo, ponen énfasis en el papel de las normas, reglas e instituciones, pero no niegan la relevancia de las decisiones individuales y extienden el análisis económico a los problemas de las organizaciones; los austríacos niegan el concepto de equilibrio, alegando que las conductas humanas siempre están cambiando, y no se puede afirmar que un mercado no ya alcance, sino ni siquiera que tienda a un equilibrio, y niegan también la validez del recurso a las matemáticas en los modelos, el análisis macroeconómico y el papel de la econometría, pero defienden la relevancia del concepto de coste de oportunidad y el marginalismo en la determinación de los precios, que también acepta la *mainstream*.

---

<sup>31</sup> Esto amplía el sentido de conceptos como escasez, competencia o equilibrio. Pero no cabe duda de que se está proponiendo ‘otro’ concepto de racionalidad: ¿en qué sentido puede decirse, por ejemplo, que una bacteria pone en ejercicio alguna ‘racionalidad’ al multiplicarse?

<sup>32</sup> La *International Confederation of Associations for Pluralism in Economics* (ICAPE) habla de pluralismo de escuelas, pero no ofrece una definición de economía heterodoxa –lo que no es de extrañar, dada la enorme variedad de candidatos a ese calificativo.

<sup>33</sup> La economía ortodoxa ha recibido últimamente influencias de otros paradigmas, como la *behavioral*, la de la complejidad, la evolucionaria, la experimental y la neuroeconomía, sobre todo en lo que se refiere a los supuestos de comportamiento del agente, pero no se ha encontrado aún una teoría general que permita explicar todo tipo de conductas.

Lo que caracteriza a las escuelas heterodoxas frente a la ortodoxa suele radicar: 1) en los *supuestos de conducta* de los agentes, que a menudo se suponen fuertemente influidos por la sociedad, la clase o las instituciones; 2) en el *papel de la historia*, porque los procesos históricos son determinantes y no reversibles; 3) en *el método*, porque las decisiones individuales interactúan con las estructuras sociales y, por tanto, 4) en *las consecuencias para la elaboración de políticas*.

Estas escuelas son críticas con el paradigma neoclásico, especialmente por los supuestos de racionalidad y equilibrio de mercado. Pero, más allá de esa crítica, su influencia sobre la elaboración de políticas es muy reducida. En todo caso, el ‘mercado’ de teorías no es, ni mucho menos, competitivo: son mercados segmentados, donde cada escuela atiende a un público más o menos cautivo, y donde los teóricos ‘venden’ modelos enfocados en los problemas que les preocupan en cada caso, modelos que, entre otros, ‘compran’ los políticos, como veremos más adelante<sup>34</sup>. Y los economistas tratan de aumentar su influencia mediante la captura, conservación y ampliación del control sobre la parte de ese ‘mercado’ que se refiere a ciertas tareas basadas en su conocimiento abstracto (Larson 1977).

### *La economía y las otras ciencias sociales*

No tiene sentido intentar una clasificación de las *ciencias sociales*<sup>35</sup> por su ‘importancia’, pero, en todo caso, la economía tiene un cierto *prestigio* entre ellas, por varias razones: 1) por su utilidad: los economistas utilizan instrumentos analíticos y técnicas que son útiles y necesarios para la política o para la empresa; 2) por su reconocimiento: es la única ciencia social que tiene un Premio Nobel específico para la profesión<sup>36</sup>; 3) por el estatus relativo de sus miembros, que suelen tener remuneraciones más altas (incluyendo el acceso a trabajos de consultoría o a oportunidades de inversión y a puestos directivos en empresas y en consejos de administración); 4) un alto grado de auto-selección; 5) un rápido crecimiento en el número de sus miembros; 6) altos niveles de diferenciación y especialización; 7) una disciplina interna asentada, alta cohesión y gestión de los asuntos

---

<sup>34</sup> Kuhn (1962) concluye que esa variedad de puntos de vista hace esperar la futura aparición de un nuevo paradigma unificador, pero no es fácil descubrir por dónde se abrirá paso.

<sup>35</sup> Las que estudian la sociedad y los comportamientos humanos: ciencia política, antropología, sociología, psicología, lingüística, semiología, arqueología, demografía, historia, ecología humana, geografía, pedagogía, etc.

<sup>36</sup> El “Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel”.

de la profesión ‘desde arriba’, y 8) una supuesta exclusividad en una amplia gama de materias. Por todo ello, parece probable que su *influencia social* sea mayor que la de otras disciplinas, hacia las que adoptan, a menudo, una actitud distante<sup>37</sup>, lo que provoca admiración, pero también resentimiento, hostilidad y, en ocasiones, burlas y chistes.

Sin embargo, “la economía, más que los otros campos, mira sobre todo *hacia adentro* y hacia la cumbre de su jerarquía interna. Este patrón puede ser interpretado de dos modos: hay más consenso entre los economistas que en la sociología o en la ciencia política; y hay más control (...) Los economistas tienen estándares internos de evaluación más homogéneos, más confianza en su juicio acerca de la excelencia en la investigación, incluso en otros campos, y una mayor probabilidad de hacer piña como grupo que con los panelistas de otras disciplinas (...) Desde el punto de vista del control, los economistas gestionan su campo más estrechamente. Los académicos han hecho notar desde hace tiempo que los altos departamentos de economía ejercen una patente influencia sobre el mercado de trabajo interno de la disciplina” (Fourcade, Ollion y Algan 2015, 96; destacado en el original).

La economía es, pues, una ciencia relativamente *aislada*, al menos cuando se compara con otras ciencias sociales: por ejemplo, tiene barreras de entrada, como son los altos costes de la exigencia de dominar las ecuaciones y modelos complejos, que se presentan como muestra de un contenido científico mayor. Esto tiene que ver con lo mencionado antes para la economía *mainstream*: 1) la premisa de que los procesos sociales no influyen en las decisiones económicas, porque las preferencias están dadas y no hay nada que decir sobre ellas: *de gustibus non est disputandum* (Stigler y Becker 1977); 2) los métodos cualitativos son poco relevantes en la investigación económica, en comparación con los cuantitativos, y 3) hay un orden jerárquico en los argumentos, que pone la economía por encima de otras ciencias (cfr. Fourcade, Ollion y Algan 2015).

Pero ese aislamiento de la economía respecto de otras disciplinas no se traduce en una menor influencia sobre la vida real de los negocios, la política, la opinión pública, etc. Además, intenta extender sus razonamientos a todo tipo de temas sociales, como la conducta sexual, las relaciones románticas, el matrimonio y el divorcio, la producción de niños, el crimen, la mentira y el fraude, las elecciones presidenciales, las revueltas y pánicos, el estatus económico de las mujeres, los precios de la enseñanza universitaria, la

---

<sup>37</sup> Las citas de trabajos de otras disciplinas en los artículos publicados en las revistas prestigiosas de economía son muchas menos que las de otras disciplinas entre sí. Cf. Fourcade, Ollion y Algan (2015), 92-95, 102-104.

familia, la religión, la racionalidad de los animales o la ley (cf. McKenzie y Tullock 1981). De hecho, los supuestos de comportamiento del agente individual desarrollados por la economía han entrado en otras disciplinas, como la ciencia política o la sociología. De ahí la acusación de *imperialismo de la economía* (Lazear 2000).

### *La economía ortodoxa: metáforas y abstracción*

La economía que hemos llamado ortodoxa o *mainstream*, representada por la síntesis neoclásica, no es un cuerpo de conocimientos monolítico, como a veces la presentan sus críticos, sino una gran variedad de escuelas y subescuelas que va cambiando en el tiempo, como consecuencia de sucesos externos, como la crisis, y de un proceso de evolución interna en el que influyen los avances y modas (algunas procedentes de otras ciencias), los desarrollos en la investigación, las tendencias políticas e ideológicas, la competencia entre instituciones y, como veremos más adelante, las relaciones con los políticos. En todo caso, es probable que un gran número de economistas se sientan más o menos identificados con los caracteres enunciados en la *Versión A* presentada antes. Este no es el lugar adecuado para llevar a cabo una crítica detallada de ese paradigma; solo haremos algunas observaciones sobre el uso de *metáforas* y sobre la abstracción.

La gran mayoría de la profesión utiliza modelos, y “los modelos son metáforas” (McCloskey 1995, 219)<sup>38</sup>, que los economistas suelen utilizar sin ser conscientes de ello: les parece que, por el hecho de utilizarlas, las metáforas existen: por ejemplo, la metáfora de los humanos como máquinas de calcular y elegir, que caracteriza la *Variante B* del paradigma neoclásico explicada antes (*Ibid.*, 223). Esta metáfora se puede entender de tres maneras:

1. Los agentes *actúan* así (sentido positivo). Esto admite también dos interpretaciones:
  - a. Todos actuamos siempre así, como máquinas calculadoras racionales, en todas las circunstancias –aunque nuestra propia experiencia parezca ser otra.
  - b. La mayoría actúa así en muchas ocasiones, pero también hay personas que se comportan de otro modo, moviéndose, por ejemplo, por intuiciones,

---

<sup>38</sup> El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua define la metáfora como “traslación del sentido recto de una voz a otro figurado, en virtud de una comparación tácita, como en *las perlas del rocío*, *la primavera de la vida* o *refrenar las pasiones*”.



rutinas o reglas de decisión sencillas (*rules of thumb*)<sup>39</sup>, emociones, etc. Estrictamente hablando, esto implicaría que la ciencia económica se basa en un supuesto falso; por eso el modelo de decisión racional mencionado antes no suele ser apropiado para explicar la conducta de una sola persona, o las interrelaciones en grupos reducidos, como las empresas. Pero puede seguir siendo útil cuando se trata de explicar la conducta de colectivos amplios: por ejemplo, el precio de un bien en el mercado será, probablemente, muy próximo al que determina el modelo, siempre que muchos agentes actúen de acuerdo con el mismo, que el impacto de los que se separan de ese modelo sea reducido y que se produzca algún tipo de compensación<sup>40</sup>. Esto es lo que se quiere decir cuando se afirma que los agentes se comportan *como si* fuesen decisores racionales.

2. La gente *debería* actuar así, porque es *la* manera racional de actuar (sentido normativo).
3. La gente no tiene por qué actuar así, pero la economía es una ciencia *performativa* (Callon 1998), que llega a cambiar las conductas: las personas no actúan como proponen los modelos, pero cuando los economistas los presentan, los agentes consideran que esa será la manera de actuar de los demás, de modo que ellos acomodan también su conducta al modelo<sup>41</sup>.

McCloskey (1995, 224) señala los que “lo que es problemático [en las metáforas neoclásicas] es el estatus ‘positivo’ y ‘objetivo’ que [los miembros de esa escuela] le adscriben”. Es decir, falta frecuentemente una reflexión sobre cuál de los sentidos mencionados antes es el relevante en cada caso concreto. “Los desacuerdos entre economistas se refieren frecuentemente a elecciones metafóricas que no se examinan porque no son conscientes” (*Ibid.*, 225).

Esto puede ocurrir también entre escuelas. Así, los economistas *marxistas* (por ejemplo, Bowles y Gintis 1990) sostienen que las relaciones laborales no se pueden

---

<sup>39</sup> Esas reglas son también racionales: por ejemplo, la rutina de tomar el paraguas al salir a la calle en un día nublado sirve para reducir el dedicado a calcular la probabilidad de lluvia, la intensidad de la misma, los trayectos que haremos durante el día, el deterioro posible de la ropa, etc.

<sup>40</sup> Una razón más para someter los resultados a la contrastación empírica. Esa fue la discutida propuesta de Friedman (1953).

<sup>41</sup> El ejemplo clásico es el del modelo de Black y Scholes (1973) sobre la valoración de opciones: antes de su publicación, el precio de una opción se calculaba de modos diversos, pero el método se unificó cuando los agentes concluyeron que ese era ‘el’ precio correcto, porque suponían que los demás agentes lo usarían en sus cálculos.

entender sin la consideración del poder del empleador. Por supuesto, es probable que, cuando se observa las relaciones entre un trabajador y su patrono en el entorno de un pequeño taller en una comunidad cerrada, el economista neoclásico reconocerá la existencia de ese poder y la posible explotación del trabajador. Pero cuando el marco se amplía, ese poder, que sigue existiendo, pierde relevancia: por ejemplo, si se trata de conocer los efectos de un cambio en el precio de las primeras materias sobre el salario medio, el poder del empleador no es una variable relevante. Con otras palabras: la metáfora del mercado, que es un lugar de relaciones impersonales, no sirve cuando contemplamos las relaciones en la corta distancia. Y, desde luego, tampoco sirve para responder las cuestiones que interesan a los economistas marxistas, aunque sí es útil para las que proponen los neoclásicos.

Otro ejemplo es el de los economistas *austriacos*, que “han argumentado durante décadas que el problema de la vida económica no es calcular qué hay que hacer *después* de conocer lo que necesitas conocer. El problema es llegar a conocer. Los austriacos ven la economía con la metáfora de la niebla, la niebla en la que hay que maximizar lo que los neoclásicos describen confiadamente como ‘funciones objetivas’ (...) El problema en una economía progresiva, dicen los austriacos, es, ante todo, descubrir las restricciones” (McCloskey 1995, 227, citando a Buchanan 1964; destacado en el original). De nuevo, la metáfora cambia no solo la interpretación del fenómeno, sino las mismas preguntas.

La economía, como toda ciencia, funciona mediante *abstracciones*: hay aspectos de la realidad que no se consideran relevantes. La calidad del trabajo científico dependerá, en buena medida, del acierto con el que se eligen en cada ocasión aquellos aspectos que son relevantes y lo que no lo son. La economía ortodoxa lleva a cabo esa selección, que viene resumida en alguna de las versiones mencionadas antes, y las representa mediante metáforas, que son útiles, pero que pueden ocultar la complejidad de la realidad.

### *La economía ortodoxa: el método*

La teoría de la acción humana incluida en la microeconomía neoclásica se centra en el concepto de *racionalidad*<sup>42</sup>. Esta puede entenderse en sentido *explicativo-predictivo* o *prescriptivo-normativo* (cfr. Langlois 2001; Sen 1987), según trate de explicar y predecir las conductas humanas tal como las observamos, o de proponer cuál tendría que ser la

---

<sup>42</sup> Aquí seguimos a Falguera Salinas y Falgueras Sorauren (2019, 44ss).

forma racional de comportarse. El concepto de racionalidad descansa en las creencias del agente sobre su entorno, en sus fines y en sus decisiones (Hamlin 1986).

Las *creencias* se basan en la información disponible; si esta es perfecta, las decisiones serán, por definición, correctas, y el agente maximizará su función de utilidad<sup>43</sup>. Si la información no es perfecta, el agente tendrá que extraer, de las variables que conoce, la información sobre las que no conoce, determinando las probabilidades, objetivas o subjetivas, de cada una, de modo que maximizará la función de utilidad *esperada*<sup>44</sup>. En todo caso, la decisión del agente será el resultado de la maximización de una función.

Los *fines* del sujeto vienen recogidos por su función de preferencias. Pueden ser egoístas, cuando el agente presta atención solo al interés propio, o no egoístas, por ejemplo, cuando practica conductas altruistas. Lo que se exigirá, en todo caso, es que las preferencias estén estructuradas de tal modo que las *decisiones* sean consistentes, esto es, no contradictorias entre sí. Pero, en todo caso, el concepto de racionalidad se equipara a la solución de un problema de optimización restringida (cf. Hamlin 1986; 14; Langlois 2001, 14-15).

Este concepto de racionalidad ha sido muy discutido, tanto desde la propia ciencia económica como desde fuera de ella. Por ejemplo, el Premio Nobel de Economía Herbert A. Simon señaló que “la capacidad de la mente humana para formular y resolver problemas complejos es muy limitada si la comparamos con la magnitud de los problemas que necesita solucionar, para lograr comportarse de forma racional en el mundo real –e incluso para aproximarse suficientemente a dicha racionalidad” (1957, 198-199). De ahí su propuesta de sustituirla por una ‘*racionalidad limitada*’, que sustituye la maximización de una función por la satisfacción de unos objetivos, que no serán la mejor opción de entre todas las posibles, pero que resultarán asequibles para la capacidad de información y racionamiento que exige aquella maximización<sup>45</sup>.

---

<sup>43</sup> Es posible que, a pesar de tener toda la información necesaria, el agente cometa errores y tome las decisiones equivocadas. Esto no es objeto de consideración por la economía neoclásica, pero sí por algunas de las escuelas heterodoxas, como la *behavioral*.

<sup>44</sup> Y si los resultados esperados dependen de las decisiones estratégicas de otros agentes, la teoría de los juegos muestra cómo se podrá llevar a cabo una estimación subjetiva de esas probabilidades.

<sup>45</sup> Otra manera de entender ese problema es tratar de evaluar los esfuerzos que tiene que hacer un agente para comportarse siempre de acuerdo con los requisitos de la racionalidad mencionados antes, lo que lleva a la conclusión de que, en ese caso, “lo racional es ser irracional, porque la deliberación y la estimación cuestan más de lo que valen” (Knight 1921 [2002], 67n). Pero Knight añade que “estas irracionalidades (sean o no racionales) tienden a compensarse unas con otras. La aplicación de la teoría general de la conducta a una persona en un caso particular tiende a dar resultados grotescos, pero en masa y en el largo

Falgueras Salinas y Falgueras Sorauren (2019, 60) hacen notar que estos problemas se presentan “al contraponer el método de la ciencia (el concepto de racionalidad teórica) con su tema (la racionalidad práctica humana), y porque se da una mayor importancia al método que al tema”. La conclusión es importante porque permite identificar la clave del paradigma ortodoxo, que está en el *método*: lo relevante para la aplicación del concepto de racionalidad económica “no es que los agentes estudiados *sean racionales o no*, sino que su comportamiento *se pueda* explicar mediante la caracterización usual de la racionalidad en Economía –es decir, la maximización de una función objetivo bien ordenada” (Falgueras Salinas y Falgueras Sorauren 2019, 61, citando a Vriend 1996; destacado en el original)<sup>46</sup>.

La economía neoclásica es, en definitiva, un *método* para explicar y predecir decisiones humanas; en el límite, el objeto no es relevante. La definición de Robbins (1932), que presenta la economía como “la ciencia que analiza el comportamiento humano como la relación entre unos fines dados y medios escasos que tienen usos alternativos”, no define suficientemente bien el *objeto*, probablemente porque la condición limitada del ser humano hace que, en definitiva, toda decisión se enfrente a una situación de escasez. Al final, el objeto viene definido por el método. Los *fines* que menciona Robbins se suponen dados, como explicamos antes: la economía no tiene una teoría sobre la formación de las preferencias.

La economía es una *teoría* (simplificada) *de la acción humana*, como reza el título de la célebre obra de Ludwig von Mises (1949). En la medida en que esa acción venga dada por unos fines dados (sobre los que la economía no se pronuncia), que esos fines estén debidamente representados en la función de preferencias, que sean conocidos por el agente y que no haya aprendizajes de preferencias (o sea, de fines), la economía será suficiente para explicar las acciones humanas. Pero si alguna de esas condiciones no se cumple, la economía no será suficiente (cfr. Argandoña 2005, 2008a, 2008b, 2011); y tampoco lo será si la coordinación se lleva a cabo mediante mecanismos no impersonales, es decir, los que no son propios del mercado: por ejemplo, en organizaciones reducidas, como la empresa o la familia, porque las decisiones del agente generarán aprendizajes en

---

plazo no es así. El mercado funciona como si las personas se dedicasen a calcular con la mayor precisión posible cuando toman sus decisiones”.

<sup>46</sup> Esto arroja luz sobre el problema del pluralismo en economía, que supone “el reconocimiento de que cada tema requiere un método de enfoque apropiado, que lo trate y entienda adecuadamente” (Falgueras Salinas y Falgueras Sorauren 2019, 66).

otras personas y, por tanto, cambiarán los futuros equilibrios de la interacción. En definitiva, las conclusiones no pueden ir más allá de lo que permitan sus supuestos.

Por tanto, ante un problema complejo, no adaptado a la metodología de la ciencia económica, el economista puede: 1) renunciar a estudiarlo, alegando que corresponde a otra ciencia; 2) relajar sus supuestos o dar entrada a otros que sean más relevantes en ese caso concreto: por ejemplo, dar entrada a las emociones o sentimientos en la toma de decisiones, o ampliar los motivos que mueven al agente (Pérez López 1991, 1993; Argandoña 2005, 2008a, 2008b), o establecer mecanismos de cooperación no de mercado (como los de las empresas, basadas en la jerarquía, o los de las entidades sin fines de lucro, basadas en la donación), etc.<sup>47</sup> o 3) intentar forzar el problema para que ‘quepa’ en sus supuestos y extender indebidamente las conclusiones de su análisis –y esto puede hacerlo consciente o inconscientemente, pero la tentación de hacerlo estará siempre ahí (Davis 2006).

### *El pluralismo metodológico*

Si la economía ortodoxa es, en el fondo, la aplicación de un método único, como acabamos de explicar, ¿sería deseable favorecer el *pluralismo* metodológico, la apertura a varios métodos alternativos? Examinemos brevemente esta propuesta.

El paradigma de la conducta racional que inspira los modelos de equilibrio general se basa en el supuesto de que todas las conductas y estructuras económicas se derivan, por vía deductiva, de un conjunto de axiomas común, de modo que los resultados pueden predecir la realidad, y la contrastación empírica dará a aquellas proposiciones un cierto carácter ‘definitivo’ (cfr. Dow 2007; Salanti y Screpanti 1997). Por tanto, el paradigma neoclásico rechaza el pluralismo en el método<sup>48</sup>. Hay, por supuesto, diversas metodologías parciales, pero ‘el’ método es único.

Dow (2007) distingue entre un *pluralismo débil*, que es el reconocimiento de la pluralidad de puntos de vista, y otro *fuerte*, que utiliza argumentos normativos para

---

<sup>47</sup> La cuestión es qué quedaría de esa teoría si se relajasen sus supuestos. Por ejemplo, la moderna economía de la información y los Nuevos Keynesianos mantienen el lenguaje neoclásico, pero introducen selectivamente más realismo en el análisis, de modo que sus conclusiones ponen en duda aspectos fundamentales del modelo neoclásico, como que los mercados se vacían, así como algunos teoremas fundamentales del bienestar asociados con el concepto de optimalidad paretiana. ¿Es esto una adaptación del modelo neoclásico, o el anuncio de su sustitución?

<sup>48</sup> Como señala McCloskey (1983), los economistas suelen afirmar que las discusiones sobre el método son una pérdida de tiempo.

defender la necesidad del pluralismo en economía. Hay también un *pluralismo teórico*, que propone el desarrollo de diferentes análisis de un problema, sugiere diversas soluciones y predice resultados diversos, y un *pluralismo de método*, en el que distintas teorías se basan en diferentes tipos de razonamiento y de evidencia. Lo que se necesita es, pues, algún criterio sobre cómo decidir entre los distintos métodos y teorías. Porque al economista le gustaría “tener un modelo multiuso, derivado explícitamente de fundamentos microeconómicos y que incorpore toda la información relevante, para analizar todos los temas de la macroeconomía (o quizás todos los temas de la economía). Pero todavía no estamos ahí (...) No tenemos otra solución que ser eclécticos” (Blanchard y Fisher 1989, 505; cf. Goodhart 1999).

Un método único implica un conjunto completo y cerrado de supuestos sobre la persona y la sociedad, propios de un sistema monista. Pero esto no se puede lograr, porque, de hecho, el sistema económico no se puede separar de otros aspectos de la realidad, sino que está íntimamente relacionado con ellos. O, dicho de otra manera, la ciencia económica no puede ignorar lo que otras disciplinas están diciendo acerca de las conductas e instituciones humanas que interesan a la economía.

Robbins (1932) propuso tomar la *escasez* como la variable que marca las fronteras de la economía; esta sería, pues, un sistema cerrado, en el que todas las variables relevantes pueden ser identificadas, unas como exógenas y otras como endógenas, y en que las relaciones entre variables son conocidas y no cambian. Por el contrario, un sistema es *abierto* cuando no todas las variables relevantes pueden ser identificadas y, por tanto, no se pueden conocer las fronteras exteriores; el sistema está sujeto a influencias externas, que no pueden ser identificadas por adelantado<sup>49</sup>.

Como señalaba Blaug (1980), admitir el pluralismo no implica defender un relativismo extremo, en el que el experto se enfrentaría a un número indefinido de teorías alternativas, sin criterios metodológicos para elegir entre ellas. Dow (2007) propone aprovechar los caracteres comunes que permiten el diálogo y la coordinación entre expertos: “del mismo modo que la naturaleza de la realidad social se puede entender como una pluralidad estructurada, los sistemas de conocimiento se pueden entender como pluralidades estructuradas, que den lugar a un conjunto finito de metodologías”. Esto implica el uso de diferentes metodologías para analizar distintos subsistemas.

---

<sup>49</sup> No obstante, aún puede proponerse que el conocimiento del sistema sea cerrado, aunque el sistema sea abierto. Pero esto deja en el aire la cuestión de cómo se corresponde la teoría con la realidad: si los axiomas no son una buena representación de la realidad, ¿cómo podemos extraer conclusiones sobre esta?

La economía, entendida como sistema abierto, supone que la conducta humana tiene un propósito, es creativa (es decir, no determinista) y es social, es decir, está influida por convenciones, culturas e instituciones, que cambian a lo largo del tiempo de manera no determinista. Esto da pie al pluralismo metodológico y a la pluralidad de escuelas, de modo que las distintas partes del análisis pueden no cuadrar entre sí en un todo coherente. Los distintos modelos serán, pues, parciales y provisionales. “El pluralismo metodológico mismo es bienvenido, porque proporciona una gama de medios para construir el conocimiento de un todo complejo. Dado que los cierres de este tipo de pluralismo son parciales y provisionales, están abiertos a la fertilización cruzada de las ideas entre paradigmas (...) En segundo lugar, el pluralismo metodológico se basa en la incapacidad de cualquier conjunto de principios metodológicos de convertirse en la mejor manera de construir el conocimiento (...) Diferentes paradigmas que emplean diferentes principios metodológicos emplearán diferentes conjuntos de métodos adecuados para esos principios (...) Esto será una elección consciente de un método derivada de una comprensión paradigmática de la naturaleza del mundo real y de la consiguiente elección de metodología” (Dow 2007).

#### *La unidad del método: Formalización y matemáticas*

Una crítica dirigida al paradigma neoclásico es la importancia del uso de las *matemáticas* como instrumento para la formalización de los modelos. Boettke (1996) afirma que “la economía hizo una fatídica elección en los 1930s y 1940s y eligió un camino de desarrollo intelectual que dio lugar a una bifurcación del pensamiento económico entre los sistemas teóricos, de un lado, y el mundo real que se supone que esos sistemas deben representar, y que esto no tiene fácil remedio. Se siguió (y se sigue) la precisión formalista, y el coste ha sido (y es) una pérdida de relevancia de la disciplina económica para el mundo desordenado en que vivimos. También en el frente empírico se desarrollaron técnicas afinadas, pero la riqueza del mundo empírico permanece oculta para la visión de los científicos. Afirmando que teóricamente y empíricamente, la tecnología elegida para la tarea en cuestión condujo, ex post, a un callejón sin salida”<sup>50</sup>.

¿Son las matemáticas un corsé o una guía útil para los economistas? La obra principal del premio Nobel Paul A. Samuelson, *Foundations of Economics Analysis*, lleva

---

<sup>50</sup> Más brevemente lo explica Buchanan: “Una vez que hemos quedado atrapados en el paradigma maximizador, la economía se convierte en matemática aplicada” (2000b, 22).

en su encabezamiento una frase del físico J. Willard Gibbs: “La matemática es un lenguaje” (Samuelson 1947, vi), que Samuelson reformuló más tarde: “La matemática es lenguaje” (Samuelson 1952, énfasis en el original). Y “este lenguaje es particularmente adecuado para formular y entender las complejidades multidimensionales de las interacciones económicas, en las que muchas entidades están interconectadas por vínculos bidireccionales de causa y efecto, y en la que la aleatoriedad tiene un gran papel” (Dixit 2012, 25).

Hay al menos tres razones que avalan el uso de las matemáticas en economía:

- 1) Una razón de eficiencia, porque “el laborioso trabajo literario sobre conceptos matemáticos esencialmente simples, como es característico de gran parte de la teoría económica moderna, no solo es ingrato desde el punto de vista del avance de la ciencia, sino que también involucra una gimnasia mental particularmente depravada” (Samuelson 1947, 6).
- 2) Porque el elevado grado de abstracción de las matemáticas permite aplicar el mismo esquema formal a numerosos problemas concretos: una vez se ha descubierto (o postulado) que un problema se presenta como un caso de optimización, su formalización y su solución son inmediatas<sup>51</sup>.
- 3) Porque “la formalización matemática parecía ofrecer una entrada al mundo desinteresado y frío de la razón pura. Los modelos matemáticos pueden ser alabados por su claridad, rigor lógico, precisión, elegancia, parsimonia y generalidad” (Nelson 2009, 47).

Desde este punto de vista, el uso de las matemáticas no es un defecto, sino más bien una ventaja de la ciencia económica. Pero puede tener *consecuencias no esperadas*. Por ejemplo, explicando el desarrollo del paradigma, Boettke (1996) hace notar que “los jóvenes que se introducían en la disciplina se encontraban con que, para continuar su programa de investigación ‘implacable e inquebrantablemente’ y para ‘hablar’ con sus colegas, tenían que ‘hablar’ el lenguaje de los modelos matemáticos (...) Cuando las matemáticas se convirtieron en el lenguaje de la ciencia económica, se produjo en toda la profesión el efecto de una externalidad de red. Debido a esta externalidad, la profesión quedó ‘encerrada’”. La matemática evita las inconsistencias, pero “no garantiza que los supuestos del modelo, las definiciones de las variables usadas en el modelo, o incluso el

---

<sup>51</sup> Según Samuelson (1947), eso es lo que da unidad a la ciencia económica.



supuesto de que ese modelo sea la mejor manera de enfocar el problema, estén libres de sesgo subjetivo” (Nelson 2009, 48).

Esta crítica es relevante, cuando contemplamos la *institucionalización* del paradigma, por ejemplo, a través de los requisitos para publicar en revistas prestigiosas, para acceder a puestos docentes en universidades de primer nivel o para fijar el contenido de los programas de doctorado<sup>52</sup>. Desde este punto de vista, la economía ortodoxa actúa como una comunidad –o un conjunto de comunidades emparentadas–, cerradas, con sus propias jerarquías internas<sup>53</sup>, que definen los problemas (que adquieren una dimensión moral, además de la técnica), establecen las agendas y crean barreras de entrada (los altos costes que puede suponer el dominio de las matemáticas y la econometría). El resultado, según los críticos, es el ejercicio de un ‘poder de mercado’ que frena la competencia y perpetúa su dominio, mediante el control de un ‘mercado’ de tareas específicas que exigen el dominio de ciertos conocimientos teóricos<sup>54</sup>.

Esto no debe sorprendernos: es un comportamiento que tiende a producirse en cualquier mercado, cuando algunos competidores consiguen ventajas relativas: en este caso, porque su ‘producto’ se introdujo antes (es decir, creó ‘economías de red’, dejando encerrados a los propios expertos) y supo adaptarse a los cambios que iban ocurriendo en el ‘mercado’. Lo importante, en nuestro caso, es si esto tiene consecuencias negativas para sus ‘consumidores’, especialmente los políticos y los gobernantes.

### *Conclusiones de la primera parte*

La ciencia económica se basa en los supuestos de la que hemos llamado la economía ortodoxa o neoclásica, principalmente los de *escasez* y *optimización*. Esto exige que haya una función de preferencias que recoja todos los fines u objetivos del agente, y que sea posible un intercambio (*trade off*) entre esos fines: o sea, todos los fines se pueden medir

---

<sup>52</sup> Esta manera es la manera de hacer ‘ciencia normal’ a la que se refería Kuhn (1962).

<sup>53</sup> La jerarquía se establece en la academia, no en la política. Esto le da una mayor apariencia de objetividad, aunque no impide que “una comunidad *particular* de investigadores, que comparten un sustrato cultural de puntos de vista y valores, cree un cuerpo de sesgos *compartidos*” (Nelson 2009, 48; énfasis en el original).

<sup>54</sup> Palley (2017) señala también otros mecanismos por los que los *insiders* (que pueden ser los expertos, pero también otros grupos) pueden bloquear la entrada de otros competidores, dificultando el cambio de política: los ‘costes de salida’, que dificultan el abandono de una política, cuando esta ya se ha implementado (cuyo ejemplo paradigmático podría ser la creación de la moneda única europea); la creación de grupos de intereses creados, beneficiados por la política, que bloquean el cambio; los efectos renta y riqueza que dificultan esos cambios y, en otro orden de cosas, los efectos de una política en la producción de nuevas ideas, la inversión de ‘capital político’ y la destrucción de capital social y organizacional debida a la política.

con una única unidad de medida ('todo tiene un precio') y, si se producen aprendizajes en el proceso de toma de decisiones, estos no pueden cambiar la función de preferencias<sup>55</sup> (Pérez López 1991, 1993; Argandoña 2008a, 2008b, 2015).

Como teoría de la acción, la economía convencional es insuficiente, porque no considera toda la gama de posibles motivaciones de los agentes (extrínsecas, intrínsecas y trascendentes o prosociales) y, cuando lo hace, no tiene en cuenta que se trata de motivaciones independientes, que no pueden valorarse en una función única, es decir, no son posibles todos los *trade offs* que se proponen. Después de una decisión, el proceso mismo de decisión del agente puede cambiar, de manera que no está garantizada la existencia de un óptimo paretiano, ni de un equilibrio no explosivo.

Esto quiere decir que el método de la ciencia económica que hemos explorado en las páginas anteriores no puede ser definitivo; puede ser útil en muchos casos en los que aquellos procesos de aprendizaje sean poco relevantes (por ejemplo, en decisiones de mercado que afectan a gran número de agentes en un entorno estable y con aprendizajes rutinarios, como ocurre en muchos problemas macroeconómicos), pero en otros no lo será. La ciencia económica se encuentra, pues, ante la necesidad de admitir otros métodos, como hemos sugerido antes.

Pero se resiste a ello: porque, como ya dijimos, no tiene una teoría generalmente aceptada sobre la formación de preferencias de los agentes, y porque su teoría de la acción no considera la relevancia de los aprendizajes. Una posible solución sería ampliar esa teoría de la acción, para que se convierta en 'la' teoría de la acción humana, pero esto haría inmanejables los modelos por su complejidad. Otra opción sería utilizar criterios de la filosofía y de otras ciencias sociales, al menos en dos momentos del análisis: a la hora de identificar las situaciones en las que el modelo no es adecuado, y a la de encontrar qué variables o enfoques le permitirían superar aquella dificultad (por ejemplo, cuando se introducen en la toma de decisiones criterios éticos basados en la virtud, se está ampliando la gama de motivaciones para considerar las de carácter intrínseco y prosocial, y se está considerando la existencia de aprendizajes que la economía no contempla (cf. Pérez López 1991). Esto es particularmente importante, como ya indicamos, cuando se trata de explicar el comportamiento de un agente o de un grupo reducido de agentes (una empresa,

---

<sup>55</sup> Para introducir los aprendizajes en la función de preferencias, el agente debe saber de antemano qué es lo que puede aprender: de alguna manera, el aprendizaje ya se ha producido, lo cual es contradictorio. Por eso, la economía ortodoxa puede tener en cuenta el aprendizaje de conocimientos y de capacidades, pero no los aprendizajes evaluativos o de virtudes (cf. Pérez López 1991, 1993).

por ejemplo), porque las decisiones económicas no son solo económicas, y no se pueden analizar solo con los instrumentos de la economía.

## Segunda parte

### EL PODER EN LA ECONOMÍA ORTODOXA

La ciencia económica no trata del *poder* o, al menos, no lo trata de frente, salvo algunas corrientes heterodoxas. Y esto tiene que ver con la manera de razonar de la ciencia económica, al menos la *mainstream*<sup>56</sup>. En efecto, en el paradigma neoclásico la economía está formada por un elevado número de agentes individuales independientes, que interactúan libremente, dando lugar a un orden social en el que el uso de los recursos escasos disponibles es eficiente. Esos agentes actúan racionalmente, de acuerdo con unas preferencias dadas, que no son manipulables por terceros; la información es perfecta, también la referente a los precios y la tecnología, que son iguales para todos; las reglas de funcionamiento del mercado también están dadas, y no pueden ser cambiadas a voluntad por ningún agente. Por tanto, no hay lugar para negociaciones, acuerdos fuera del mercado o comportamientos estratégicos. La economía es un *mecanismo abstracto* en el que no hay lugar para el poder<sup>57</sup>. En el modelo que hemos presentado antes, no tiene sentido hablar de poder, ni despierta el interés de los economistas por ese asunto, ni puede atribuirse a una ideología conservadora, o sea, a una desviación ideológica.

Hay otras situaciones dentro del modelo, pero no llevan a conclusiones diversas. Por ejemplo, Roemer (1988) considera que un trabajador puede ser explotado porque la distribución del capital es desigual (por ejemplo, su *stock* de capital humano es relativamente bajo), pero esto no tiene que ver con el poder, entendido como una situación en la que un agente obliga, para su propio beneficio, a otro a tomar decisiones que no habría tomado si el primer agente no hubiese intervenido<sup>58</sup>. Otro caso sería la consideración de la sociedad como un conjunto de contratos celebrados libremente: el

---

<sup>56</sup> Aquí seguimos el análisis de Baland y Platteau (1993).

<sup>57</sup> Si hay situaciones que reclaman un cambio, estas no son debidas a acciones de unos agentes que perjudiquen a otros: los pobres lo son porque sus dotaciones de recursos iniciales son desiguales, porque la tecnología los perjudica (por ejemplo, trabajadores no cualificados cuyo empleo es poco demandado debido a un cambio tecnológico) o porque sus preferencias les llevan a conductas que los empobrecen. Asimismo, la existencia de esclavos es el resultado de una distribución desigual de los derechos de propiedad, no imputable a los propietarios de esclavos.

<sup>58</sup> Este es el concepto de coerción de Elster (1985, 211-212), que se diferencia del concepto de fuerza, que tiene el carácter de una restricción en la que no hay elección previa, como sería el caso de una persona que ha perdido la vista debido a una enfermedad. Cf. Baland y Platteau (1993), 12.

sometimiento de los siervos a los señores feudales sería un acuerdo voluntario, en el que los primeros aceptan la sumisión a los segundos como contrapartida de la protección que reciben de estos (North y Thomas 1973).

Con el tiempo, el paradigma fue complicándose, y el poder volvió a llamar a su puerta. La competencia perfecta no es la situación ordinaria en los mercados, lo que llevó a discutir el *poder de mercado*, en sus diversas modalidades (monopolio, oligopolio, competencia imperfecta), ya que el que tiene poder de mercado puede apropiarse el excedente del consumidor o del productor, manipulando los precios o las cantidades. Y esto obliga a tratar el origen de ese poder de mercado: rendimientos crecientes a escala, barreras de entrada, colusión para controlar los precios, etc. (Tirole 1988).

La teoría de juegos permite también ampliar las vías para introducir el poder en el mercado, a través del concepto de *racionalidad estratégica*: en vez de tomar los precios como dados, los agentes tratan de considerar explícitamente las reacciones esperadas de sus competidores y clientes. Las transacciones económicas ya no son impersonales, sino que implican a agentes concretos, que pueden ocultar información, llevar a cabo amenazas creíbles o no, etc. Las posibilidades de analizar comportamientos que llevan consigo poder de mercado se multiplican, y “lo que parece un intercambio voluntario resulta ser, indirectamente, una coerción” (Basu 1986, 260). Por ejemplo, la existencia de un *dictador*, que puede ser una persona o un grupo, puede coaccionar las conductas aparentemente libres de los agentes, no mediante un uso formal de la fuerza, sino a través de la expectativa de unas represalias futuras, compartida por otros agentes, de modo que el poder del dictador procede del resultado colectivo de las acciones de un conjunto de agentes. Lo relevante en este tipo de situaciones es que “no hay un actor denominado ‘sociedad’; las acciones de masas resultan de multitud de elecciones individuales” (Kuran 1991, 10). Y, al mismo tiempo, el ‘agente’ ya no es una persona, sino un colectivo, cuyas acciones se derivan de las conductas racionales de sus miembros –lo que sigue siendo coherente con el paradigma neoclásico. En todo caso, este análisis del poder se ocupa solo de su ejercicio: el análisis de su origen sigue ausente en el paradigma.

En el paradigma neoclásico la *información* es pública y simétricamente distribuida entre todos los agentes. La relajación de este supuesto ofrece otra vía para la introducción del poder. Hay información asimétrica cuando algunos agentes tienen información privada, que no desean hacer pública porque esto perjudicaría a sus intereses. De alguna manera, la dotación de recursos de esos agentes se ve incrementada por ese conocimiento, que se convierte en una fuente de poder, porque pueden ocultar total o parcialmente,

deformar o manipular esa información a los otros agentes e influir de este modo en sus decisiones<sup>59</sup>.

Pero el análisis del poder en el paradigma ortodoxo no es fácil, porque el mercado necesita siempre una estructura (mínima), unas *reglas del juego*, dentro de la cual se muevan los agentes (Field 1984): el poder de decisión de cada agente está claramente asignado ex ante, y no puede ser alterado por fuerzas endógenas, es decir, por la decisión de los propios agentes. “Por tanto, aunque los economistas pueden ahora explicar algunos fenómenos económicos como el resultado del poder relativo de los agentes que llevan a cabo los intercambios, tienen aún poco que decir sobre el origen del poder, es decir, sobre el origen de los conjuntos de oportunidades y de las reglas fundamentales con las que los agentes se encuentran en sus transacciones económicas” (Baland y Platteau 1993, 17). Esta cuestión no entra en el análisis de los economistas por “su enfoque analítico (opuesto el holístico) gracias al que derivan proposiciones rigurosas a partir de un conjunto de supuestos bien definidos que cuentan un ‘relato plausible’ sobre el mundo” (*Ibid*, 17). O sea: en la medida en que la ciencia económica siga los supuestos del paradigma ortodoxo, no puede entrar en la discusión profunda del poder y de su origen.

Pero nos falta todavía por considerar otro elemento del poder en la economía: *el papel del Estado*. Tradicionalmente, los economistas lo han tratado como un *mecanismo abstracto* que representa los intereses colectivos de la sociedad: el ‘dictador’ o ‘déspota benévolo’ (Mill 1859), que no tiene un interés propio, sino que conduce a los ciudadanos libres hacia un óptimo social, mediante instrumentos como subvenciones e impuestos: un agente todopoderoso, cuyo poder se esfuma, porque actúa en beneficio de todos.

La idea del déspota benévolo fue criticada por la ‘*nueva economía política*’, en la que el Estado está sujeto a las presiones de grupos de interés, que, de acuerdo con su poder relativo, tratan de inclinar las decisiones del Estado hacia sus intereses particulares. En este modelo, el Estado es una ‘caja negra’ que transforma las presiones de los distintos grupos, que “compiten por la influencia política, invirtiendo tiempo, energía y dinero en la producción de presión política” (Becker 1983, 377)<sup>60</sup>.

---

<sup>59</sup> Medios para llevar a cabo el ejercicio de ese poder son, por ejemplo, la tecnología ahorradora de trabajo, la segmentación del mercado laboral de acuerdo con el nivel de salarios y el grado de protección del empleo, el control de factores de producción escasos (tecnología, conocimiento especializado), etc. (Baland y Platteau 1993, 16).

<sup>60</sup> El análisis de la ‘lógica de la acción colectiva’ (Olson 1965) muestra, por ejemplo, cómo, cuando los beneficios de una acción de ese tipo están concentrados en un grupo reducido, y los costes se reparten ampliamente en muchos agentes dispersos, esa acción tiene muchas probabilidades de tener éxito.

Otro enfoque del tema del poder del Estado es el de la *teoría de la creación de rentas*. Las rentas son pagos a un factor de la producción por encima de la cantidad necesaria para conseguir la participación de ese factor en la producción. El Estado puede crearlas utilizando mecanismos distintos de los precios: por ejemplo, cuando limita la competencia en una profesión, exigiendo una licencia a los que la ejercen. La existencia de rentas da lugar a una competencia ineficiente (cf. Krueger 1974), que puede incluir el intento de influir en la decisión del gobierno para llevar a cabo regulaciones que creen rentas de las que se pueda aprovechar un grupo de interés o un agente.

La *teoría de la elección pública* (*public choice theory*) (Buchanan y Tullock 1962; Downs 1957) se ocupa de los problemas relacionados con la política partiendo de los supuestos del paradigma económico, a saber, los políticos, gobernantes, legisladores, administradores y funcionarios se comportan como agentes privados, maximizando una función de preferencias<sup>61</sup> que responde a los criterios dados más arriba, es decir, que puede ir desde el egoísmo al altruismo. La política se convierte así en un ‘mercado político’, en el que se trata de optimizar los resultados electorales, actuando los partidos como oligopolios. En esta teoría, una vez más el problema del poder no aparece: el Estado se convierte en un canal por el que se expresan las preferencias de los ciudadanos acerca de los bienes públicos y/o las rentas creados por las decisiones políticas.

### *Conclusiones sobre el poder en la ciencia económica*

En resumen, el poder, que inicialmente no interesaba a los economistas, entró en sus análisis ‘por la puerta de atrás’ (Baland y Platteau 1993, 18). Esto ocurrió, por ejemplo, cuando se amplió el concepto de competencia, que pasó de ser una fuerza impersonal resultante de las preferencias libres de agentes individuales independientes, a ser el resultado de las interacciones con oponentes identificables, que pueden ser objeto de influencia, coacción y poder. En todo caso, el enfoque económico es limitado: se fija en los mecanismos por los que se ejerce y se reproduce el poder, más que en su origen y formación: los economistas “miran siempre al poder desde un ángulo determinado por su enfoque analítico específico. Y allí donde está su fortaleza, está también su debilidad: su análisis puede producir visiones poderosas (...) y resultados bien articulados, pero no alcanza una visión completa del tema, e incluso es probable que pase por alto aspectos

---

<sup>61</sup> O maximizando las oportunidades creadas por los presupuestos públicos para conseguir sus objetivos, privados, de grupo o de partido.

que otros consideren esenciales” (Baland y Platteau 1993, 18). Es decir que, a la hora de estudiar el poder dentro del paradigma ortodoxo, hay que invocar supuestos y aportaciones de la filosofía y de las otras ciencias sociales, como ya señalamos.

### **Tercera parte**

#### **EL ECONOMISTA EN LA POLITICA**

“La economía es una profesión destacadamente interrelacionada con las administraciones públicas, las empresas y las organizaciones internacionales” (Fourcade, Ollion y Algan 2015, 107). En la tercera parte de este artículo nos ocuparemos de las relaciones del economista y de la economía con la *política*: un tema complejo, que presenta grandes diferencias entre lugares y entre épocas, del que solo podemos dar algunos trazos poco ordenados.

En la actualidad encontramos economistas en toda la gama de posiciones políticas, en todos los países<sup>62</sup>, a saber:

1. Cargos *políticos de alto nivel*, electivos o de designación directa: ministros, directores generales, miembros de las cámaras legislativas, etc., en los que predomina la dimensión política. La presencia del economista se justifica aquí, principalmente, por su adscripción política y sus preferencias, así como por su prestigio personal y quizás también el de la profesión<sup>63</sup>.
2. *Funciones de confianza* encargadas por los políticos: asesores, consultores, etc. Lo que cuenta aquí son, principalmente, los conocimientos y la experiencia, apoyada en el prestigio de la profesión.
3. *Funcionarios o administradores*, especialmente dedicados al diseño, puesta en práctica y control de las políticas, o a funciones técnicas. Se incluyen aquí los que trabajan en instituciones independientes que, desde fuera de la estructura política

---

<sup>62</sup> Esta clasificación es arbitraria, y debe adaptarse a cada país y situación. No se trata de posiciones exclusivas para economistas, ni son todas a tiempo completo: un asesor ministerial puede simultanear su tarea con otras, como la docencia universitaria. Y la relevancia de los economistas en cada posición puede ser muy distinta: un funcionario de bajo nivel puede tener una gran influencia en las decisiones de su ministerio, mientras que el cargo de director general puede ser poco más que honorífico.

<sup>63</sup> Es probable que los que ocupan altos niveles en la política de un país no necesiten conocimientos científicos avanzados; por eso, los ministros de economía, finanzas u otras materias económicas no siempre son economistas, aunque necesitan el consejo y la ayuda de estos. Contando su experiencia como Secretario Adjunto de Defensa en los Estados Unidos en la década de 1960, Alain Enthoven (1963, 422), profesor de la Universidad de Stanford, comentaba que “la teoría económica que usábamos [en esos cargos] es la de los estudiantes de segundo año (*sophomore*)”.

y administrativa, se dedican a la recogida y elaboración de datos, la preparación de programas, la organización de reuniones de expertos, el enlace con comunidades, asociaciones, empresas, sindicatos y ciudadanos, etc., e influyen por esta vía en la elaboración de las políticas.

4. Los que trabajan en *instituciones internacionales o multinacionales*, como Naciones Unidas (NU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), incluidos organismos plurinacionales, donde ocupan también cargos de naturaleza política, técnica o de asesoría.<sup>64</sup>
5. Los que forman parte de *autoridades privadas* o actores no estatales (*nonstate actors*) (Bull 1977; Cutler, Haufler y Porter 1999; Hall y Biersteker 2002) y los que les asesoran y ayudan, dado que estos actores ocupan un lugar relevante en la política, sea presionando a los gobiernos, sea negociando con ellos, sea desempeñando acciones cuasi-públicas, en lo que algunos llaman la ‘retirada del estado’ (Strange 1996), que delega en ellos algunas de sus funciones, o desarrollando desde fuera actividades de fijación de estándares o guías para la administración<sup>65</sup>.
6. Muchos economistas son simplemente *mano de obra cualificada* en las organizaciones privadas o públicas. Cuentan para ello con una amplia formación, dominan o son capaces de aprender en poco tiempo muchas técnicas, suelen tener una visión de conjunto de la sociedad<sup>66</sup>, tienen capacidad de hacer frente a la complejidad, etc. Y, naturalmente, ejercen una notable influencia.

---

<sup>64</sup> Seabrooke (2011, 639-641) califica a algunos de esos funcionarios de organismos internacionales como ‘tecnócratas’, que usan sus conocimientos y técnicas para, de un lado, proponer sus soluciones políticas y, de otro, negociar esas soluciones de manera informal con los representantes del país; y a otros como ‘corredores’ (*brokers*), que reúnen a diferentes partes en una discusión (por ejemplo, a funcionarios de varios países), y que actúan también como mediadores, utilizando sus conocimientos y la información privilegiada a la que tienen acceso, no con el desinterés propio del mediador, sino tratando de conseguir determinados intereses, los que promueve su organización. Seabrooke (2011, 641) añade que “el número de actores que llevan a cabo este tipo de trabajos ha crecido, y las profesiones compiten por quién tiene derecho a hacerlo”.

<sup>65</sup> La existencia de estos niveles cuasi-públicos plantea problemas, en los que aquí no entraremos, como la ‘privatización’ *de facto* de las decisiones públicas, el diseño privado de instrumentos públicos, etc. Esto es particularmente importante en los entes públicos no sujetos al control político, como pueden ser los bancos centrales (cfr. Dyson y Marcussen 2009). Otro tipo de problemas es el planteado por las ‘puertas giratorias’ (*revolving doors*) entre administración pública y sector privado; como señala Seabrooke (2011, 636), los actores que tratan de circular a través de las ‘puertas giratorias’ valoran de manera diferente el conjunto de capacidades que son típicamente representativas de la empresa privada y de la administración pública, y consideran deseable aplicar en una de ellas algunas de las habilidades desarrolladas en la otra, aunque esto puede provocar conflictos de intereses (véase Argandoña 2006).

<sup>66</sup> Quizás por su comprensión del equilibrio general.



Por supuesto, las distintas categorías se solapan y confunden, y cada una de ellas puede ser ocupada también por otros profesionales<sup>67</sup>. Finalmente, conviene señalar que las tareas que desempeñan los economistas en cada uno de esos cargos se basan en su conocimiento de la ciencia económica, pero también en el de otras ciencias o técnicas, además de sus capacidades y experiencias.

### *Las 'ideas' en la política*

La materia prima de las políticas son las *ideas* porque, “de alguna manera, todas las políticas se basan en ideas” (Schmidt 2008, 307), aunque no hay acuerdo sobre cuáles son esas ideas y por qué son relevantes (cf. Mehta 2011). Hay muchos tipos de ‘ideas’; las que nos interesan aquí son hipótesis, creencias, teorías, supuestos, modelos, certezas... acerca de cómo funciona el mundo o una parte de él, y cómo se puede cambiar, desde los grandes paradigmas hasta los instrumentos de política; pueden tener funciones *descriptivas* o *normativas*. Hay ideas que son *conocimientos* y otras que funcionan como propuestas o *planes de acción*. Por supuesto, son enormemente cambiantes, en el tiempo, en el espacio y en los problemas sobre los que tratan.

También pertenecen a la categoría de ideas, y tienen una gran influencia en las políticas, los *sentimientos públicos* u opinión pública (Campbell 2004) y las *ideologías políticas* (Freeden 2003). Estas proporcionan modelos o plantillas cognitivas y normativas, visiones del mundo que definen la identidad de partidos, grupos de presión y ciudadanos. “Estas ideologías políticas, de movimiento lento y omnicomprendidas, constituyen el lado macro-histórico del paisaje ideacional, interactuando con las ideas políticas propiamente dichas, por ejemplo, en la definición de los problemas, al tiempo que aparecen como posibles fuentes de símbolos que los actores y emprendedores políticos pueden emplear para configurar los sentimientos públicos y, más generalmente, oponerse o apoyar programas sociales concretos” (Béland y Petersen 2017, 18)<sup>68</sup>.

---

<sup>67</sup> Con alguna excepción: el gobernador del banco central y los miembros de su equipo de gobierno suelen ser economistas.

<sup>68</sup> No entraremos aquí en la discusión de si los intereses importan más que las ideas o no; cf. Vanberg y Buchanan (1989). Esta cuestión se ha planteado desde varios puntos de vista: por ejemplo, el ‘análisis ideacional’, que da primacía a las ideas (Campbell 2002); el de las ‘variedades del capitalismo’, que destaca la influencia de las instituciones económicas, como los mercados (Hall y Soskice 2001), y el de los ‘regímenes de conocimiento’, que subraya el papel de la organización política (Campbell y Pedersen 2015).

“Las ideas pueden venir de cualquier parte... Nadie tiene un monopolio de las ideas” (Kingdon 1995, 72). Lógicamente, los expertos ocupan un lugar destacado en la lista, pero también las organizaciones no gubernamentales, los líderes empresariales, los sindicatos, los medios de comunicación, la opinión pública... A veces se puede dar un nombre propio a esas ideas, pero la gran mayoría son el resultado de las aportaciones de muchas personas que actúan como creadores, transformadores o difusores, una comunidad de la que las ideas reciben reconocimiento, legitimidad y prestigio<sup>69</sup>.

Las ideas que nos interesan aquí, las que aportan los economistas, son en gran medida *transnacionales*: se difunden por todo el mundo<sup>70</sup>, porque se basan en una ciencia que se extiende por todos los países, aunque a menudo conserva caracteres nacionales específicos. En esta difusión tienen un papel relevante las estructuras de la ciencia (investigación, publicaciones, universidades) y las organizaciones internacionales, como el FMI, el BM, la OCDE y otras muchas. Estas organizaciones desarrollan ideas propias sobre las políticas, pero también difunden las de otras fuentes, mediante conferencias de expertos, informes, etc., y crean, coordinan y propagan metodologías a través de colecciones de buenas prácticas, recomendaciones, pautas (*guidelines*), informes y evaluaciones, etc.

### *El economista como ‘proveedor’ de ideas*

En el mundo de la política hay un cierto *mercado de ideas*, complejo, diferenciado y sometido a una intensa competencia, en el que los oferentes son los economistas y otros científicos, expertos y personas prácticas, que generan ideas, habitualmente en la investigación, junto con los distribuidores y divulgadores, que desarrollan, explican, critican, combinan y recombinan las ideas. Los demandantes son políticos y administradores (y también empresarios y otros colectivos) que, en función de su ideología, de las circunstancias del momento, de sus objetivos políticos y del estado de la competencia, acuden a unos u otros proveedores en busca de ideas para elaborar sus políticas.

---

<sup>69</sup> Hayek (1949, 223) distingue entre los ‘académicos’ (*scholars*), que definen los fundamentos filosóficos, y los ‘intelectuales’, que difunden las ideas de la anteriores: “son los intelectuales (...) los que deciden qué puntos de vista y qué opiniones llegarán a nosotros, qué hechos son suficientemente importantes para que nos los cuenten, y de qué forma y en qué ángulo nos los presentarán”; probablemente ahora atribuiríamos buena parte de esa función a los medios de comunicación y a las redes sociales.

<sup>70</sup> Un ejemplo paradigmático es la economía keynesiana, nacida en el Reino Unido, pero rápidamente difundida y desarrollada en otros países.

Los que ‘venden’ ideas no son meros proveedores pasivos, sino que tratan de innovar y crear nuevas ideas, a menudo a propósito de la aparición de nuevos problemas o de nuevas ‘tecnologías’ para la generación de aquellas. La competencia en ese mercado puede ser aburrida, pero también hay episodios más activos y frecuentes ‘guerras de ideas’<sup>71</sup>, con la aparición de nuevos competidores y la formación de coaliciones<sup>72</sup>. También los demandantes, los políticos, están activos en ese mercado, sea presentando nuevos problemas, sea buscando otras soluciones a los problemas ya identificados, o incluso adoptando actitudes de oposición a todo, cuando los problemas son suficientemente complejos y las soluciones que se ofrecen no resultan aceptables para los votantes. En todo caso, la existencia de una amplia variedad de oferentes y demandantes facilita la innovación, pero no necesariamente el triunfo de unas ideas sobre otras.

Por tanto, podemos suponer que los economistas ofrecen sus ideas como un servicio a la sociedad, o para apoyar determinada posición política o un interés personal; y que los políticos llaman a los economistas, a menudo para recibir esas ideas, o también para trasladarles la responsabilidad por ciertas decisiones difíciles, lo que da respetabilidad y legitimidad a los gobiernos, porque “los técnicos parecen más serios” (Montecinos 1990), según la frase de un político chileno; cf. Markoff y Montecinos 1993, 54)<sup>73</sup>.

¿Qué ‘ideas’ son esas? Podemos distinguir varios niveles:

1. El más elevado es el que resulta de la *investigación académica*, la que hacen los economistas para alcanzar sus objetivos académicos, principalmente mediante su publicación en revistas científicas de reconocido prestigio, dirigida principalmente a sus colegas.

---

<sup>71</sup> Por ejemplo, la estanflación en los años sesenta propició el auge del monetarismo, a costa del keynesianismo hasta entonces vigente (véase Bimber 1996).

<sup>72</sup> Esto puede deberse también a crisis de credibilidad, por ejemplo, cuando “algunas organizaciones de investigación política empezaron a preocuparse porque cada vez había menos personas que las tomaban en serio y estuviesen dispuestas a reconocer que actuaban con objetividad y de manera no partidista” (Campbell y Pedersen 2015, 687).

<sup>73</sup> Quizás por ello, los gobiernos “cultivan la atmósfera de crisis constante” (Bledstein 1976, 100), en la que los economistas aparecen como los que tienen las soluciones necesarias, aunque, si conviene, pueden ser también ‘chivos expiatorios’. Nettle y Robertson (1968) señalan que los fracasos de los economistas como asesores políticos no suele reducir su presencia en ese ámbito, lo que atribuyen a esa condición de chivos expiatorios, que serán sustituidos por otros en la próxima crisis, porque la necesidad de esa función nunca desaparece, ni puede ser reemplazada por otros profesionales: “la economía quizás no funciona adecuadamente, pero por lo menos se puede decir que se recurrió al mejor conocimiento económico disponible; se entiende así que el problema era genuinamente insoluble y el sistema político queda protegido de las consecuencias del fallo, aunque este fuese evitable” (Markoff y Montecinos 1993, 55-56).

2. Otro nivel es el de la *investigación aplicada*, también dirigida a sus colegas, pero orientada a menudo a problemas aplicados que pueden interesar a los políticos<sup>74</sup>.
3. El siguiente nivel, que se solapa con el anterior, es el de los *estudios y 'análisis políticos'* (*policy studies and analysis*), orientados a identificar los fines de las políticas, evaluar alternativas, proponer nuevas acciones de política, valorar sus posibilidades y resultados, etc. (cf. Dunn 2008), sea espontáneamente o por iniciativa de los políticos y gobernantes, o de sus críticos, y desde la academia o desde *think tanks*, institutos públicos o privados, comisiones, tribunales, agencias regulatorias, etc.
4. Finalmente, hay que mencionar los *trabajos de divulgación*, artículos periodísticos, panfletos, conferencias, cursos, etc., dirigidos al público en general, pero que pueden tener una mayor o menor influencia sobre los políticos.

La *investigación académica* suele tener poco interés para el político. El investigador propone un problema que le parece relevante, identifica sus causas y busca soluciones, sin entrar en los detalles de su puesta en práctica<sup>75</sup>; actúa de acuerdo con estándares intelectuales, buscando aumentar el conocimiento (o esto es lo que se espera) y no tanto cambiar la realidad, que es lo que interesa al político. Por ello, suele suponerse que las investigaciones abstractas, aunque sean muy bien valoradas por la academia, no ofrecen ideas útiles para los *policy makers*<sup>76</sup>.

Al planear una *investigación aplicada*, del segundo tipo, el economista debe ser consciente de que sus planteamientos pueden no coincidir con los del político. El economista suele suponer que lo que el político desea es 'encontrar la mejor solución', y que estará dispuesto a aplicarla si el economista le ofrece argumentos convincentes. Pero el político suele actuar bajo otros condicionantes: la medida que se adopte debe ser aceptable para sus votantes, debe pasar los filtros del proceso legislativo, debe poder ser negociada con otros grupos políticos, etc. Para el gobernante, lo más importante es identificar el problema 'político' (que no tiene por qué ser el que el economista piensa),

---

<sup>74</sup> En este bloque, y quizás también en el siguiente, se incluye lo que Nelson y Winter (1982, 46) llaman 'teoría apreciativa', "cuando los economistas llevan a cabo trabajo aplicado que tiene interés por razones políticas o... explica por qué sucedieron ciertos acontecimientos".

<sup>75</sup> A menudo, el académico se limita a criticar las políticas vigentes o propuestas, sin entrar en las soluciones posibles. Para un académico, esto es ya una aportación científica relevante, pero no para el político, aunque este puede apoyarse en el prestigio del académico para avalar su posición política o ideológica y criticar la de sus contrarios.

<sup>76</sup> Aunque pueden ser muy fecundas a largo plazo, cuando la investigación avance hacia temas más relacionados con la política.

y poder concluir que ese problema puede ser resuelto, y todo esto aun antes de discutir el cómo y de prever los efectos que, en la última etapa, serán lo que más le interese<sup>77</sup> (cf. Coleman 1972; Mead 2015). “Para ser escuchados por el gobierno, los estudiosos de las políticas deben unir sus argumentos con el análisis político. Deben mostrar cómo hacer frente al problema no solo por lo que el problema mismo representa, sino *también* discutir sus limitaciones políticas e institucionales. Para hacer que la política deseada y el proceso político sean consistentes, pueden hacer falta cambios en una y otro” (Mead 2015, 260-261; destacado en el original; cf. Mead 2013).

Frecuentemente, la investigación académica, también la aplicada, mira al pasado, trata de explicar lo que ocurrió y valora la elegancia, de modo que tiene que limitar el análisis a unas pocas causas, dejando fuera de su análisis a las demás, controlando su influencia mediante métodos estadísticos o de experimentación. El político mira al futuro y trata de averiguar qué ocurrirá si adopta el curso de acción que se le propone (cfr. Aaron 2000; Manski 2011). La política no trata las variables no contempladas como meros sujetos de control, sino que dirige hacia ellas una atención preferente, porque son las que pueden hacer fracasar sus expectativas. El gobernante prefiere predicciones robustas basadas en muchas consideraciones, para que sea menos probable que resulten equivocadas, aunque el análisis no sea relevante (cfr. Coleman 1972). Y también atribuye importancia a las experiencias pasadas, que le pueden orientar sobre si tales medidas pueden funcionar ahora o no.

La investigación dirigida a la política debe ser más amplia e integrada que la académica, porque en ella debe contar, sobre todo, la certeza y la robustez. El académico reduce el ámbito de los problemas para que el análisis sea más riguroso y elegante; el político y sus asesores prefieren razonar con amplitud y de manera poco rigurosa sobre muchas consideraciones y apoyándose en su propia experiencia. “En los argumentos de política, hay una tensión entre las ideas nuevas, que exigen una dosis de fe, y el escepticismo, o la necesidad de someter las ideas a la prueba de los resultados” (Mead 2015; cf. Hargrove 1975).

Otro motivo por el que la investigación política suele ser ignorada por los decisores es que no tiene en cuenta el marco institucional en que esas decisiones se toman y, por tanto, las condiciones en que operará el que las tenga que implementar; o la existencia de otros programas que ya están en marcha, porque esto supone, por ejemplo,

---

<sup>77</sup> A veces, el político decide actuar porque le parece que hay soluciones posibles, aunque no sean las que el economista califica como mejores.

negociar con los que los dirigen, disputar sobre su financiación, desplazar las decisiones de unas oficinas a otras, etc.<sup>78</sup>

En resumen, si el experto desea tener un impacto relevante en el político, deberá:

1. Desarrollar un argumento más amplio: no se puede limitar a mostrar que el gobierno puede obtener unos resultados determinados, sino que debe discutir el cambio que la política puede producir en el gobierno;
2. Utilizar el lenguaje del político: por ejemplo, explicar los conceptos técnicos y traducir sus resultados estadísticos a términos comprensibles por el decisor;
3. Implicarse más directamente en el gobierno, aprendiendo de los que ya están allí, cambiando impresiones con los legisladores, con sus asesores y con los que les preparan su trabajo, etc. (Mead 2015, 268).

Todo esto no quiere decir que los economistas académicos no puedan aportar buenas propuestas para la política; en su favor juega, por ejemplo, el hecho de que, al estar alejados de los procesos políticos y de la urgencia de los problemas, pueden tener una visión más amplia y objetiva<sup>79</sup>.

Esto tiene también implicaciones para la *formación académica* de los economistas. El desarrollo de la carrera de investigador o de profesor implica incentivos y limitaciones, que condicionan el tipo de investigación que lleva a cabo, dónde la publica, con qué estándares se juzga, etc. El estudio de las políticas, la elaboración de análisis de política, escribir para el político y tratar de tener influencia en él supone un proceso de aprendizaje y unos incentivos que no coinciden con los de la carrera académica, aunque existen también ‘puertas giratorias’ entre una y otra<sup>80</sup>.

El tercer nivel de aportación de ideas, la elaboración de *estudios y análisis para la política*, suele tener lugar en diferentes instituciones:

---

<sup>78</sup> Muchas de estas observaciones no serán incorporadas a la investigación misma, pero deben ser tenidas en cuenta y, en su caso, el economista o su equipo deben estar en condiciones de atenderlas, cuando llegue el momento de presentarlas al *decision maker*.

<sup>79</sup> Pero conviene recordar las críticas dirigidas a la formación de los economistas, especialmente en los cursos de posgrado, cuando se centran demasiado en temas sofisticados (micro y macroeconomía, matemáticas, estadística) y abandonan otros (historia de las ideas y de los hechos económicos, psicología social, sociología, filosofía, etc.), que podrían abrir su mente.

<sup>80</sup> De hecho, el trabajo de muchos economistas tiene poca relación con su formación intelectual: “el aparato teórico en el que los economistas basan su reivindicación de profesionalidad puede tener solo una remota relación con los problemas concretos, mientras que los que carecen de esa formación pueden tener, de hecho, una participación total en las decisiones prácticas” (Markoff y Montecinos 1993, 48). Pero, probablemente, la manera de pensar del economista, su enfoque de los problemas, la amplitud de su visión, etc. serán más relevantes.

- 1) Organizaciones privadas de investigación, más o menos próximas a la academia, que producen monografías y artículos científicos, con más o menos inclinación partidista e influencia en la política.
- 2) Centros de investigación con fines de promoción o defensa de intereses (*advocacy*), más partidistas, enfocadas en el ‘empaquetado’ y la diseminación agresiva de ideas para influir en la política pública<sup>81</sup>.
- 3) Instituciones de investigación ligadas a un partido, que proporcionan asesoramiento a sus líderes.
- 4) Aquellas que forman parte o están directamente conectadas con departamentos gubernamentales (Campbell y Pedersen 2015, 683).

La proximidad de los que llevan a cabo estos estudios con los que deben aplicarlos permite corregir algunos de los defectos mencionados antes e introducir aspectos más relevantes para la toma de decisiones del político, teniendo en cuenta sus intereses. También merecen atención las *evaluaciones*, que no tratan de crear conocimiento teórico, sino de contrastar ideas, con fuerte apoyo en los argumentos políticos, y que suelen implicar de cerca a los agentes que luego tendrán que tomar la decisión o ponerla en práctica.

Las ideas inciden en el proceso político principalmente en cuatro *momentos*<sup>82</sup>:

1. *La identificación del problema*, que no tiene por qué ser un momento único, sino que se presenta a menudo de forma imprecisa, cambia con el tiempo y da lugar, a menudo, a redefiniciones de los problemas.
2. *El diseño y la elaboración de la política*, en que los expertos suelen formular soluciones alternativas al problema identificado; en esta fase suele ser frecuente que las ideas de la escuela o del paradigma económico adquieran importancia. Pero los que intervienen en esta fase no siempre desarrollan propuestas coherentes, sino una forma de ‘bricolaje’ (cf. Carstensen 2011), combinando una variedad de ideas a partir de diversas fuentes<sup>83</sup>. Esta fase culmina con las propuestas concretas que el político asumirá, en un ejercicio de estrategia, y con

---

<sup>81</sup> Suelen diferenciarse de los grupos de presión (*lobbies*), en que estos representan los intereses concretos de sus financiadores, más que aquellas ideas amplias que promueven una política.

<sup>82</sup> Aquí reelaboramos las tres ‘corrientes’ (*streams*) propuestas por Kingdon (1995).

<sup>83</sup> A menudo, la tarea del economista consistirá en recordar a los políticos las limitaciones que tienen en su trabajo (cf. Furton y Martin 2018). “La misión fundamental de los economistas (...) es decir ‘no’ a nuestras esperanzas, no invocando apasionadamente el disgusto de la divinidad, sino invocando de manera desapasionada las restricciones del mercado”: Markoff y Montecinos (1993, 63).

el que él y sus aliados tratan de convencer a otros actores políticos y al público en general para que su propuesta sea aceptada (cf. Béland 2005)<sup>84</sup>.

3. *La implementación de la política*, en la que suelen entrar otros actores (funcionarios, sindicatos, representantes de los trabajadores, organizaciones sociales), que pueden tener un gran impacto, e incluso cambiar partes sustanciales de la política aprobada.
4. *La evaluación de los resultados*, cuando las ideas vuelven a tener un papel relevante, extrayendo conclusiones sobre futuras políticas, sobre su aplicación a otros países, etc.

#### *Otras capacidades del economista en la política*

Las aportaciones de los economistas a la elaboración, desarrollo y puesta en práctica de las políticas no se limitan a la presentación de ideas. Como hemos explicado en los párrafos anteriores, el economista que trabaja junto con el político aporta no solo unos conocimientos económicos, sino también una *concepción* de la sociedad y de la política, que quizás exija una visión más amplia que la del paradigma dominante. Debe conocer las distintas visiones de la realidad, asumir la complejidad<sup>85</sup>, entender a las personas, ser capaz de formular juicios sensatos, enfrentarse a situaciones de incertidumbre... En definitiva, los conocimientos especializados del economista dan paso a su capacidad como generalista: sentido común, capacidad de juicio y sabiduría (cf. Ambirajan 1981)<sup>86</sup>.

Hay otro ámbito, distinto del diseño de políticas específicas, en el que el economista puede tener un papel importante: la creación y desarrollo del *marco* en que se mueven esas políticas, el de las leyes fundamentales y de las instituciones, como el estado de derecho, la legislación sobre contratos e incluso el funcionamiento del régimen democrático (cf. Buchanan 2000a; Hayek 1991; Nelson y Winter 1982; Ostrom 2010).

---

<sup>84</sup> El componente estratégico puede adoptar formas muy diversas: por ejemplo, una propuesta ambigua, que contenga aspectos que puedan resultar atractivos para diversas formaciones políticas, o una propuesta que añada argumentos particularmente atractivos para ciertas audiencias, etc.

<sup>85</sup> La complejidad de esta tarea se debe a la necesidad de coordinar y desarrollar un gran volumen de recursos y de planificar y gestionar la economía, al tiempo que aumenta la regulación, se multiplican las agencias especializadas, crece la interdependencia entre países, se producen transformaciones tecnológicas importantes y se multiplican las turbulencias políticas.

<sup>86</sup> Además de otras capacidades, como la capacidad de compromiso y negociación, que se pone de manifiesto, por ejemplo, en las tareas de los expertos que trabajan en organizaciones internacionales (cf. Markoff y Montecinos 1993).



Los cambios en ese marco institucional ocurren principalmente por deliberación, lo que abre otro frente al papel del economista<sup>87</sup>.

### *Las vías de influencia del economista en la política*

La *influencia* de los economistas en la política tiene lugar, según Hirschman y Berman (2014), por tres vías: autoridad profesional, posición institucional y estructura cognitiva.

1. La *autoridad profesional* del economista está ligada, de un lado, al estatus de la disciplina, que es variable en el tiempo y en el espacio (cf. Fourcade 2009), y, de otro, a su valía personal. Lo que se espera de un buen economista es un análisis objetivo, un juicio independiente y una propuesta que vaya más allá de las posturas ideológicas, y eso es lo que le da legitimidad en la política, porque hacen que esta tenga –o parezca tener– un fundamento racional en la ciencia económica; esto forma parte de la tendencia moderna a dar a la ‘ciencia’ el carácter de fuente última de autoridad<sup>88</sup>.
2. La *posición institucional* se refiere a la presencia de los economistas en las instituciones o entre las élites que toman las decisiones. También aquí las situaciones son muy variadas: por ejemplo, la presencia de economistas al frente de los bancos centrales supone delegar en ellos las decisiones sobre la política monetaria, y su colaboración en instituciones multinacionales les abre una vía de influencia decisiva sobre los gobiernos.
3. La *infraestructura cognitiva* incluye los *principios centrales* y los modos legitimados de enfocar los problemas, que los economistas proponen, y que acaban condicionando el modo cómo los *policy makers* llevan a cabo su análisis; y también los *dispositivos de política* (*policy devices*), herramientas que llevan a ver el mundo de determinada manera (por ejemplo, enfocando el crecimiento económico como la maximización del producto interior bruto) o condicionan la

---

<sup>87</sup> “Para los que planifican desde arriba (...) las estimaciones imprecisas son mejores que las máximas abstractas. Esto es verdad tanto si los planificadores han sido elegidos como si no. Pero para ciudadanos que se autogobiernan, los principios son mejores que los teoremas. No solo se captan más fácilmente, sino que también facilitan el uso del conocimiento local y del juicio” (Furton y Martin 2018, 20). “Esta manera de ver el papel de la economía no es compatible con la autoconcepción de los economistas como ‘salvadores de la sociedad’. Pero los economistas pueden contribuir con visiones únicas y vitales si participan junto con sus compañeros ciudadanos en una discusión abierta y honesta” (*Ibid.*, 22).

<sup>88</sup> Por ello Fourcade, Ollion y Algan (2015, 108) concluyen que “estos criterios sancionan positivamente una orientación [de los economistas] hacia la adjudicación de políticas y el asesoramiento, y una voluntad distintiva, casi un afán de servir e intervenir”.

toma de decisiones (por ejemplo, mediante el análisis coste-beneficio) (cf. Muniesa, Millo y Callon 2007), modelando así el enfoque de los problemas por los políticos, incluso cuando estos ignoran las recomendaciones específicas de los economistas<sup>89</sup>.

La relación entre el experto y el político viene mediada por el *lenguaje*. Este influye en varias direcciones. De un lado, la profesión de economista desarrolla su propio lenguaje, técnico, a menudo difícil de comprender por el lego, pero que suele acabar imponiéndose, porque aceptar el lenguaje implica reconocer un contenido científico y técnico, que contribuye al prestigio del académico, razón por la que este intenta mantener su ventaja en el uso de ese lenguaje.

De otro, para entenderse con el político el economista debe acomodarse al lenguaje de aquel, especialmente cuando se trata de temas no directamente económicos, en los que el experto pierde su ventaja comparativa. Finalmente, están los otros lenguajes, como los de la opinión pública. En todo caso, la terminología que se utiliza no es neutral: los conceptos tienen, a menudo, “categorías culturales” (Steensland 2006), que condicionan las percepciones de los actores y, en última instancia, las mismas decisiones de política. O sea: las ideas se transmiten a través del lenguaje, pero este condiciona el significado de las ideas, como un actor más en la batalla política.

### *La profesión de economista y la política*

Nótese que, en los párrafos anteriores, el sujeto ha dejado de ser el economista y ha pasado a ser la *profesión*: “las profesiones cuentan porque proporcionan un lenguaje común a los que generan el conocimiento de las políticas, y tensan y prueban las fidelidades a los intereses nacionales cuando estos entran en conflicto con las ideologías y creencias de la profesión” (Seabrooke 2011, 629-630). Pero el problema va más allá del lenguaje: ¿cuál es el papel de la profesión en las relaciones entre el economista y la política? ¿Hasta qué punto condiciona la profesión la identidad y la independencia de pensamiento y decisión del economista? Nos parece que no puede haber una respuesta clara sobre estas

---

<sup>89</sup> Por ejemplo, las variables económicas (producto interior bruto, inflación, desempleo) definen la información que llega al decisor; las técnicas, como el análisis coste-beneficio, los procesos de subasta del espectro electromagnético o los criterios de auditoría de las cuentas públicas, modelan los procesos de decisión, etc.

cuestiones: como señala Seabrooke (2011, 635), “suponer que las identidades dictan los intereses es un juicio pre-social sobre cómo actúan los actores en un entorno social”<sup>90</sup>.

En todo caso, la existencia de organizaciones profesionales de economistas tiene consecuencias sobre su actuación como expertos y su impacto en las políticas públicas: por ejemplo, reivindicando la exclusividad sobre ciertos tipos de actividades (cf. Abbott 1988).

La profesión de economista no está tan institucionalizada o reglamentada como otras (médico, abogado, arquitecto, piloto de aviación, etc.). En todo caso, como indicamos antes, al menos en el plano académico hay una jerarquía, unos modos de investigar y unas buenas prácticas, que contribuyen a su prestigio y constituyen también barreras de entrada a la profesión, al menos en sus niveles altos.

Una de las consecuencias del desarrollo de la profesión de economista en la política es su propia *promoción*: la presencia de unos economistas llama a otros, porque sus conocimientos y actividades son complementarios. Por ejemplo, cuando los economistas empezaron a desempeñar tareas cuasi-diplomáticas en organismos internacionales, los gobiernos tuvieron que contratar economistas en sus estructuras, para preparar los materiales y participar en las negociaciones<sup>91</sup>. También la presencia de economistas en el sector privado aconseja o aun exige la presencia de otros economistas que hablen su lenguaje y entiendan sus propuestas en la administración pública, y viceversa. Asimismo, las organizaciones nacionales se van pareciendo cada vez más entre sí y con las de otros países, en su estructura y objetivos, a menudo porque los asesores de los organismos internacionales promueven ese parecido, que facilita su trabajo y unifica los comportamientos.

Otra consecuencia de la multiplicación de los economistas alrededor de la política es la internacionalización o *desnacionalización* de los temas: cada vez más los problemas son comunes y las soluciones también; las acciones que se proponen como buenas prácticas se extienden, y la conversación tiene lugar, cada vez más, en foros internacionales; el orden económico internacional supera, cada vez más, los límites de un país. Por ejemplo, la búsqueda de financiación internacional por el gobierno de un país

---

<sup>90</sup> Seabrooke está refiriéndose aquí a la identidad pública o privada del agente político, pero su observación puede ser válida también para el tema que nos ocupa.

<sup>91</sup> La jerga económica ha pasado a ser un lenguaje internacional (Cairncross 1981), pero el número de usuarios capacitados es limitado.

emergente exige la presentación de informes, discusión de temas y negociación con expertos internacionales o de otros países (cf. Markoff y Montecinos 1993).

¿Son *independientes* los economistas que se acercan a la política? “Los expertos implicados en procesos políticos han sido presentados tradicionalmente como ‘los que dicen la verdad al poder’” (Keren 1993, 331; la cita es de Wildawsky 1979). Es decir, son o pretenden ser apolíticos, solo les preocupa la verdad que pueden conocer con su ciencia; su presencia en la política es la propia de los tecnócratas. Pero esto no se corresponde con la realidad de la amplia presencia de economistas en los procesos políticos, donde tratan de dictar la agenda, definir las opciones abiertas y sus límites, delinear las ventajas e inconvenientes que se derivarán de esas opciones y, por tanto, influir muy directamente en las decisiones y en su puesta en práctica (cf. Amacher 1984)<sup>92</sup>. Al actuar de este modo, se supone que los economistas se mueven por las mismas razones que los demás ciudadanos, incluidos los políticos: la acumulación de capital simbólico (estatus, influencia) y material, dentro de un *juego de poder* (Keren 1993, 332).

Hay otra manera de explicar cómo actúa la profesión: como una fuerza propia, con criterios profesionales propios: su fuerza es la *autonomía*. Este punto de vista sugiere que los economistas entran en la política un poco a pesar suyo, más bien como un servicio a la sociedad. Ambos modelos, el del juego de poder y el de la autonomía, son plausibles; alguna profesión puede preferir el primero, otras el segundo, e incluso es posible que se presenten ambos en diversas proporciones en el mismo entorno. Pero los que solo quieren autonomía pueden encontrarse, a la larga, excluidos de las relaciones con los políticos (excluirlos es una forma de quitarles poder). “Los profesionales no deben implicarse en las coaliciones políticas hasta el punto de perder sus caracteres distintivos, pero deben determinar el entorno material y simbólico que necesitan para su bienestar y deben definir sus componentes como activos políticos por los que luchar, sin abstenerse de usar las estrategias y tácticas necesarias” (Keren 1993, 344)<sup>93</sup>.

Como regla general, los economistas son más influyentes en situaciones que se interpretan como *técnicas*, más que políticas, porque entonces pueden usar su autoridad

---

<sup>92</sup> Esto fue patente, por ejemplo, en la publicación de *Economics*, el famoso libro de texto de Samuelson (1948). El libro tenía una intención ‘política’, porque se propuso demostrar que la economía clásica prekeynesiana no había podido explicar los problemas de la Gran Depresión, y mucho menos ofrecer soluciones, de modo que hacía falta un cambio en la política económica para evitar su repetición y preparar la economía norteamericana para una nueva era (cf. Argandoña 2018).

<sup>93</sup> En todo caso, parece conveniente que la profesión promueva debates abiertos y amplios, para determinar los límites aceptables de su politización –y que los economistas participen más activamente en el debate sobre los objetivos políticos.

técnica para pronunciarse sobre temas normativos. Su influencia es también mayor en propuestas que están *poco definidas*, especialmente en las primeras fases de elaboración de la política, como la de diseño de la agenda, en las que la incertidumbre mueve a los políticos a delegar en los expertos la búsqueda de nuevas soluciones<sup>94</sup>. Por el contrario, en cuestiones muy politizadas los economistas suelen tener una menor influencia.

Además de la influencia directa de los economistas, hay otra, *indirecta*, muy importante, a través de canales de difusión abiertos al público en general: docencia, conferencias, prensa, redes sociales, etc. La extensión del discurso económico influye en cómo entienden los problemas los políticos y los ciudadanos; asimismo, la gama de herramientas técnicas utilizadas determina la información disponible por el decisor político y, por tanto, el proceso de decisión mismo (Hirschman y Berman 2014, 780).

### *El pluralismo económico y la política*

Como hemos visto, el que tiene que tomar decisiones políticas espera que los economistas le ofrezcan propuestas sobre lo que tiene que hacer. Y, como es lógico, si pide consejo a varios de ellos, sobre todo si pertenecen a escuelas distintas, recibirá varias opiniones que no serán coincidentes. Se encuentra, pues, ante la necesidad de *elegir* entre las opciones que se le ofrecen. Pero, si él no es experto en ese tema, se encontrará ante una dificultad, que ya hemos presentado en la primera parte, cuando planteamos el problema del pluralismo de métodos en economía.

Como ya vimos, en el plano teórico el *pluralismo* tiene una razón de ser: el mundo es complejo y cambiante y nuestra aproximación a él será siempre necesariamente parcial e incompleta, de modo que distintos expertos, enfocando un problema desde distintos puntos de vista, acabarán encontrando un conocimiento más completo, aunque queda la tarea, siempre difícil, de discernir la parte de verdad que tiene cada una de esas aportaciones. Pero esto, que parece ser una buena recomendación para el trabajo del economista teórico, puede constituir una dificultad importante para el que debe elaborar

---

<sup>94</sup> Si el conocimiento técnico se acepta como autoritativo, puede ser también performativo (Callon 1998), modelando la conducta de los que están expuestos al mismo, de modo que algunos aspectos de las teorías económicas y de sus técnicas se incorporan a procesos de la vida real y forman parte del equipamiento que los actores económicos y los ciudadanos usan en sus interacciones económicas: “la economía tiene así el poder de hacer que las teorías económicas sean más ciertas” (Fourcade, Ollion y Algan 2015, 109). Hirschman y Berman (2014, 787) citan el caso de la contratación de expertos en teoría de juegos por la *US Federal Communications Commission* para el diseño de subastas del experto electromagnético, que llevó a las empresas del sector a contratar a otros expertos como interlocutores.

y aplicar las políticas, porque se encontrará ante diversas teorías con diferentes soluciones para cada problema particular, que además parten de diferentes supuestos, usan la evidencia de diversas maneras, la interpretan de manera diferente, e incluso usan lenguajes diferentes, que dificultan la comparación entre las diversas teorías, y todo esto sin contar con un criterio más o menos aceptado para la elección de la mejor teoría para ese caso.

Dow (2007) concluye que el político tendrá que elegir la teoría más adecuada, de acuerdo con la concepción de la naturaleza del proceso económico que subyace en las diversas teorías, es decir, en las escuelas de pensamiento económico. Y añade que necesitará estar más alerta que los economistas académicos a la posibilidad de que el paradigma elegido no sea el más adecuado para los problemas a los que se enfrenta, “dado que el mundo real y, por tanto, la naturaleza de los problemas a los que se enfrenta el tomador de decisiones, cambian a lo largo del tiempo, un enfoque único puede ser seriamente inadecuado”.

Ahora bien, parece poco realista que el político sea capaz de hacer esa reflexión y la consiguiente elección por sí solo. Lógicamente, esta debe ser una de las tareas del economista que le asesora, bien porque él mismo esté abierto a una variedad de paradigmas, o porque se rodee de un equipo de economistas de diversas tendencias que, separadamente o en grupo, le ayuden en esa reflexión y decisión. Lo más probable es que el político busque el asesoramiento de expertos de acuerdo con su ideología, de modo que el pluralismo es un ideal difícilmente alcanzable –aunque sí debería obligar al economista a considerar seriamente las diversas alternativas que se abren en cada caso<sup>95</sup>. Dow (2007) concluye que “la facultad que la persona que toma las decisiones necesita ejercitar en estos retos es el juicio (...) la maestría en el juicio, es decir, el ejercicio de la razón práctica, es esencial para la toma de decisiones efectiva”.

---

<sup>95</sup> La diversidad de ideologías, y la insensibilidad de los políticos (y de los economistas) a las otras ideologías, hace buena la imagen de “dos barcos ideológicos que se cruzan en la noche” (Higgs 2015). En ese artículo, Higgs señala cómo la simple discrepancia sobre si los mercados funcionan bien o mal lleva consigo otras discrepancias, sobre el funcionamiento de los modelos, el grado de abstracción de los mismos, el tipo de soluciones que se proponen, etc. “Vemos, pues, que las diferencias metodológicas e ideológicas se mezclan naturalmente con las identidades personales y profesionales (...) Tales diferencias impiden el encuentro analítico de las mentes entre miembros de los dos grupos, porque cada parte de los profesionales mira con recelo a los miembros del otro grupo (...) Las filiaciones institucionales refuerzan y perpetúan las distinciones en las profesiones” (*Ibid.*, 39).

## *Conclusiones sobre el economista en la política*

El diseño, ejecución y evaluación de las políticas económicas constituye un ámbito en el que los economistas están presentes, probablemente más presentes que otros científicos sociales. Esa presencia se amplió considerablemente a raíz de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial, y no ha dejado de extenderse desde entonces, también mediante la proliferación de organismos internacionales y multinacionales.

En la política, el economista aporta, sobre todo, *ideas* (teorías, supuestos, hipótesis, creencias, modelos, planes de acción, programas, proyectos...), pero también métodos de trabajo, técnicas y *capacidades* que, probablemente, están relacionadas con su formación: visión de conjunto de los problemas<sup>96</sup>, capacidad negociadora, comprensión de la complejidad, objetividad, capacidad de juicio... No es el único que tiene esas habilidades, ni todos los economistas las tienen en el mismo grado. En todo caso, esos conocimientos y capacidades son lo que el economista puede ofrecer, en competencia con otros profesionales: y no cabe duda de que es, a menudo, una mano de obra altamente cualificada, gracias a su formación.

¿Qué ideas son esas que propone el economista y que forman parte de toda política? Indudablemente, las que están fundadas en la *ciencia* que el economista conoce, así como en su práctica y en su experiencia –y también en la cultura de su ambiente, en la opinión pública y en la ideología. Hay un ‘mercado de ideas’ en que los economistas compiten como oferentes con los de otras escuelas y con otros profesionales, y al que acuden los políticos como demandantes, además de otros compradores potenciales.

Los economistas ofrecen en ese mercado una amplia gama de ideas, algunas de alto nivel, derivadas de su investigación académica, pero que tienen probablemente escasa influencia sobre la elaboración de las políticas (aunque, a largo plazo, pueden ser muy importantes para la mentalidad dominante); otras son fruto de investigaciones aplicadas, que tratan de problemas más próximas a la política, así como de *policy analysis*, dirigidos más inmediatamente al *decision maker*; en estos casos, la interacción entre el político y el economista es compleja.

Las ideas que aporta el economista se apoyan en el prestigio de la ciencia económica y de la profesión, pero ejerce también una presión cuando invoca la

---

<sup>96</sup> Quizás como consecuencia de su concepción del equilibrio general.

complejidad de los problemas, utiliza un lenguaje especializado y aprovecha un cierto ‘poder de mercado’.

¿Es independiente el economista? Probablemente, no más ni menos que cualquier otro experto que participe en los procesos de elaboración y ejecución de las políticas, porque tendrá una dependencia respecto de sus superiores y, en su caso, de las directrices de su partido, si está comprometido con alguno. Además, al asumir los contenidos de la ciencia económica está aceptando también los supuestos, hipótesis y métodos en los que aquellos contenidos se basan, tal como hemos explicado antes, al tratar de la economía ortodoxa; y esto es inevitable, de modo que no puede haber un economista ‘independiente’, en el sentido de que no ha recibido influencias de otros en su manera de pensar<sup>97</sup>. Lo que no quiere decir que, por su aceptación de unas teorías, supuestos y métodos, sea esclavo de una ideología<sup>98</sup>.

Por ello, es deseable, en primer lugar, que el economista sea consciente de cuáles son esos supuestos, a los que nos hemos referido antes, y lo que esos supuestos implican; segundo, que sea capaz de interpretar con sentido crítico las afirmaciones de su ciencia, a la vista de aquellos supuestos, de las aportaciones de otras ciencias y de la evidencia empírica; y tercero, que esté dispuesto a dialogar con los de otras escuelas o disciplinas, para tratar de entender sus puntos de vista y comprender por qué son distintas sus propuestas políticas.

## Referencias

- Aaron, H. J. (2000), “Presidential address—seeing through the fog: Policymaking with uncertain forecasts”, *Journal of Policy Analysis and Management*, 19, 193–206.
- Abbott, A. (1988), *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Amacher, R.C. (1984), “Economics and public policy”, en G.J. McCall y G.H. Weber, eds., *Social Science and Public Policy: The Roles of Academic Disciplines in Policy Analysis*. Port Washington, N.Y.: Associated Faculty Press.

---

<sup>97</sup> El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua define independiente como “que no depende de otro”, entre otras acepciones; también como autónomo, “que tiene autonomía”, “condición de quien, para ciertas cosas, no depende de nadie”.

<sup>98</sup> Que el mencionado Diccionario define como “conjunto de ideas fundamentales que caracteriza el pensamiento de una persona, colectividad o época, de un movimiento cultural, religioso o político, etc.”



- Ambirajan, S. (1981), "India: The aftermath of Empire", en A.W. Coats, ed., *Economists in Government. An International Comparative Study*. Durham, NC: Duke University Press, 98-132.
- Argandoña, A. (2003), 'Preferencias y aprendizajes', en *De Computis et Scripturis. Estudios en homenaje a Mario Pifarré Riera*. Barcelona: Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, 51-77.
- Argandoña, A. (2005), "La teoría de la acción y la teoría económica", en R. Rubio de Urquía, E.M. Ureña y F. Muñoz Pérez, eds., *Estudios de Teoría Económica y Antropología*. Madrid: Unión Editorial, 615-646.
- Argandoña, A. (2006), "Conflicto de intereses: el punto de vista ético", en J.W. Ibáñez, A. Partal y P. Gómez, eds., *El paradigma de la ética económica y financiera*. Madrid: Marcial Pons, 33-55.
- Argandoña, A. (2007), "Economics, ethics and anthropology", en M.L. Djelic y R. Vranceanu, eds., *Moral Foundations of Management Knowledge*. Cheltenham: Edward Elgar, 67-84.
- Argandoña, A. (2008a), "Integrating ethics into action theory and organizational theory", *Journal of Business Ethics*, 78(3), 435-446.
- Argandoña, A. (2008b), "Anthropological and ethical foundations of organization theory", en S. Gregg y J.R. Stoner, eds., *Rethinking Business Management. Examining the Foundations of Business Education*. Princeton, NJ: The Witherspoon Institute, 38-49.
- Argandoña, A. (2011), "From action theory to the theory of the firm", en J. Canals, ed., *The Future of Leadership Development*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 119-142.
- Argandoña, A. (2018), "Paul A. Samuelson y la creación de la economía moderna", en P.A. Samuelson, *Fundamentos del análisis económico*. Madrid: Fundación ICO y Thomson Reuters Aranzadi, xxi-lxx.
- Backhouse, R.E. (2015), "Samuelson, Keynes and the search for a General Theory of economics", *Italian Economic Journal*, 1, 139-153.
- Baland, J-M. y J-P. Platteau (1993), "Are economists concerned with power?", *Ids Bulletin*, 24(3), 12-20.
- Basu, K. (1986), "One kind of power", *Oxford Economic Papers*, 38(2), 259-282.
- Becker, G.S. (1976), *The Economic Theory of Human Behavior*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.

- Becker, G. (1983), “A theory of competition among pressure groups for political influence”, *Quarterly Journal of Economics*, 98(3), 371-400.
- Becker, G.S. (1991), *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Becker, G.S. (1993), “The economic way of looking at behavior”, *Journal of Political Economy*, 101(3), 385-409.
- Becker, G.S. y G. Stigler (1977), “*De gustibus non est disputandum*”, *American Economic Review*, 67(2), 76-90.
- Béland, D. (2005), “Ideas and social policy: an institutionalist perspective”, *Social Policy and Administration*, 39 (1), 1–18
- Béland, D. y K. Petersen (2017), “Exploring social policy ideas and language”, en P. Kennett y N. Lendvai, eds., *Handbook of European Social Policy*. Cheltenham: Edward Elgar, 15-28.
- Bimber, B. (1996), *The Politics of Expertise in Congress*. Albany, NY: State University of New York Press.
- Black, F. y M. Scholes (1973), “The pricing of options and corporate liabilities”, *Journal of Political Economy*, 81, 637–659.
- Blanchard, O.J. (2008), “Neoclassical synthesis”, en S.N. Durlauf y L.E. Blume, eds., *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London: Palgrave Macmillan.
- Blanchard, O y S. Fischer (1989), *Lectures in Macroeconomics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Blaug, M. (1980), *The Methodology of Economics; Or How Economists Explain*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blaug, M. (2012), *Economic Theory in Retrospect*. 5ª ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bledstein, B. J. (1976), *The Culture of Professionalism. The Middle Class and the Development of Higher Education in America*. New York, NY: Norton.
- Boettke, P.J. (1996), “What is wrong with Neoclassical economics (and what is already wrong with Austrian economics)”, en F. Foldvary, ed., *Beyond Neoclassical Economics. Heterodox Approaches to Economic Theory*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bowles, S. (1974), “Economists as servants of power”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 64(2), 129-132.

- Bowles, S. y H. Gintis (1990), “Contested exchange: New microfoundations of the Political Economy of Capitalism”, *Politics and Society*, 18, 165-222.
- Buchanan, J.M. (1964), “What should economists do?”, *Southern Economic Journal* 30 (3), reproducido en *What Should Economists Do?*, Indianapolis, IN: Liberty Press, 1979, 17-38.
- Buchanan, J.M. (2000a), “Economics as a public science”, en *The Collected Works of James M. Buchanan, Vol. 12: Economic Inquiry and Its Logic*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, 44-51.
- Buchanan, J.M. (2000b), “General implications of subjectivism in economics”, en *The Collected Works of James M. Buchanan, Volume 12: Economic Inquiry and Its Logic*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, 22-29.
- Buchanan, J.M. y G. Tullock (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Brunner, K. y W.H. Meckling (1977), “The perception of man and the conception of government”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 9, 70-85.
- Bull, H. (1977), *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*. New York, NY: Columbia University Press.
- Cairncross, A. (1981) “Academics and policy makers”, en F. Cairncross, ed., *Changing Perception of Economic Policy. Essays in Honor of the Seventieth Birthday of Sir Alec Cairncross*. London: Methuen, 5-22.
- Callon, M. (1998), “The embeddedness of economic markets in economics”, en M. Callon, *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell, 1–57.
- Campbell, J.L. (2002), “Ideas, politics, and public policy”, *Annual Review of Sociology*, 38, 21 –38.
- Campbell, J.L. (2004), *Institutional Change and Globalization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Campbell, J.L. y O.K. Pedersen (2015), “Policy ideas, knowledge regimes and comparative political economy”, *Socio-Economic Review*, 13(4), 679-701.
- Carstensen, M.B. (2011), “Ideas are not as stable as political scientists want them to be: A theory of incremental ideational change”, *Political Studies*, 59, 596-615.
- Christiano, L.J., M.S. Eichenbaum y M. Trabandt (2018), “On DSGE models”, *Journal of Economic Perspectives*, 32(3), 113-140.
- Coleman, J.S. (1972), *Policy Research in the Social Sciences*. Morristown, NJ: General Learning Corp.

- Cutler, A.C., V. Haufler y T. Porter, eds. (1999), *Private Authority and International Affairs*. Albany, NY: State University of New York Press.
- Davis, J.B. (2006), “The turn in economics: Neoclassical dominance to mainstream pluralism”, *Journal of Institutional Economics*, 2(1), 1-20.
- Dixit, A. (2012), “Paul Samuelson’s legacy”, *The Annual Review of Economics*, 4, 1-31.
- Dow, S.C. (2007), “Pluralism in economics”, en J. Groenewegen, ed., *Teaching Pluralism in Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 22-39.
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*. New York, NY: Harper.
- Dunn, W.N. (2008), *Public Policy Analysis: An Introduction*. Upper Saddle River, NJ: Pearson-Prentice Hall.
- Dyson, K. y M. Marcussen (2009), “Scientization of central banking: The politics of apoliticization”, en K. Dyson y M. Marcussen, eds., *Central Banks in the Age of the Euro: Europeanization, Convergence and Power*. Oxford: Oxford University Press, 373-390.
- Elster, J. (1985), *Making Sense of Marx*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Enthoven, A.C. (1963), “Defense and disarmament. Economic analysis in the Department of Defense”, *American Economic Review*, 53, 413–423.
- Falgueras Salinas, I. y Falgueras Sorauren, I. (2019), “La posible y dispar ayuda entre filosofía y economía en relación con algunos problemas básicos de la teoría económica actual”, en J.A. García González, ed., *Sobre la Filosofía de Leonardo Polo: Familia, Educación y Economía*. Madrid: Ideas y Libros, Ediciones, 23-80.
- Field, A.J. (1984), “Microeconomics, norms and rationality”, *Economic Development and Cultural Change*, 32(4), 683-711.
- Foldvary, F., ed. (1996), *Beyond Neoclassical Economics. Heterodox Approaches to Economic Theory*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Fourcade, M. (2009), *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Great Britain and France, 1890s to 1990s*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fourcade, M., E. Ollion y Y. Algan (2015), “The superiority of economists”, *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), 89-114.
- Freeden, M. (2003), *Ideology: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Friedman, M. (1953), “The methodology of positive economics”, en M. Friedman, *Essays in Positive Economics*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 3-43.

- Furton, G.L. y A.G. Martin (2018), "What can economists do? Appreciative theory, market design, and open systems", <https://ssrn.com/abstract=3276897>.
- Goodhart, C.A.E. (1999), "Central bankers and uncertainty", *Bank of England Quarterly Bulletin*, febrero, 102-116.
- Hall, R.B. y T. Biersteker, eds. (2002), *The Emergence of Private Authority in Global Governance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hall, P. y Soskice, D., eds. (2001), *Varieties of Capitalism*. New York, NY: Oxford University Press.
- Hamlin, A.P. (1986), *Ethics, Economics and the State*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- Hargrove, E.C. (1975), *The Missing Link: The Study of the Implementation of Social Policy*. Washington, DC: Urban Institute.
- Hayek, F.A. (1949), "The intellectuals and socialism", en *Socialism and War. The Collected Works of F.A. Hayek*, vol. 19. Indianapolis, IN: Liberty Fund, 221-237.
- Hayek, F.A. (1991), *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. Edited by W. W. III Bartley, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Hicks, J.R. (1937), "Mr. Keynes and the classics: A suggested reinterpretation", *Econometrica*, 5(2), 147-159.
- Higgs, R. (2015), "Two ideological ships passing in the night", *EconJournal Watch*, 12(1), 36-41.
- Hirschman, S. y E.P. Berman (2014), "Do economists make policies? On the political effects of economics", *Socio-Economic Review*, 12(4), 779-811.
- Hirshleifer, J. (1977), "Economics from a biological viewpoint", *Journal of Law and Economics*, 20(1), 1-52.
- Hirshleifer, J. (1978), "Natural economy vs. political economy", *Journal of Social and Biological Structures*, 1(4), 319-337.
- Hirshleifer, J. (1985), "The expanding domain of economics", *American Economic Review*, 75(6), 53-68.
- Hirshleifer, J. (1992), "Foreword", en S. Grossbard-Shechtman y C. Clague, eds., *The Expansion of Economics. Toward a More Inclusive Social Science*. London: M.E. Sharpe, ix-xi.
- Hume, D. (1888 [1739]), *A Treatise of Human Nature*, ed. L.A. Selby-Bigge (reimpresión, Oxford, Clarendon Press, 1964).
- Keren, M. (1993), "Economists and economic policy making in Israel: The politics of expertise in the stabilization program", *Policy Sciences*, 26(4), 331-246.

- Keynes, J.M. (1931 [1972]), *Essays in Persuasion*, en *Collected Writings of Johan Maynard Keynes*, Vol. IX, London: Macmillan.
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York, NY: Harcourt Brace.
- Kingdon, J. W. (1995). *Agendas, Alternatives, and Public Policies*, 2nd ed. New York, NY: Harper Collins.
- Kirman, A.P. (1992), “Whom or what does the representative individual represent?”, *Journal of Economic Perspectives*, 6, 117–136.
- Knight, F.H. (1921 [2002]), *Risk, Uncertainty and Profit*, reimpresión de la edición de 1921. Washington: Beard Books.
- Krueger, A.O. (1974), “The political economy of the rentseeking society”, *American Economic Review*, 64(3), 291-303.
- Kuhn, T.S. (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kuran, T. (1991), “Now out of never: The element of surprise in the East European revolution of 1989”, mimeo, Los Angeles, CA: Department of Economics, UCLA.
- Langlois, R.N. (2001), “Rationality in Economics”, *International Encyclopedia of Business and Management*. London: Thompson International Publishers.
- Larson, M.S. (1977), *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Lazear, E.P. (2000), “Economic imperialism”, *The Quarterly Journal of Economics*, 115(1), 99-146.
- Linder, M. (1977), *The Anti-Samuelson*. New York, NY: Urizen Books, 2 vol. (original alemán en 4 vol.), con la colaboración de Julius Sensat.
- Lucas, R.E. (1976), “Econometric policy evaluation: A critique”, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 1, 19–46.
- Manski, C.F. (2011), “Policy analysis with incredible certitude”, *Economic Journal*, 121, F261–F289.
- Markoff, J. y V. Montecinos (1993), “The ubiquitous rise of economists”, *Journal of Public Policy*, 13(1), 37-68.
- McCloskey, D. (1983), “The rhetoric of economics”, *Journal of Economic Literature*, 21, 481-517.
- McCloskey, D. (1995), “Metaphors economists live by”, *Social Research*, 62(2), 215-237.

- McKenzie, R. y G. Tullock. (1981), *The New World of Economics. Exploration into the Human Experience*. Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc.
- Mead, L. (2013), “Teaching public policy: Linking policy and politics”, *Journal of Public Affairs Education*, 19, 389–403.
- Mead, L.M. (2015), “Only connect: Why government often ignores research”, *Policy Sciences*, 48(2), 257-272.
- Mehta, J. (2011), “The varied roles of ideas in politics: from ‘whether’ to ‘how’”, en D. Béland y R.H. Cox, eds., *Ideas and Politics in Social Science Research*. New York NY: Oxford University Press.
- Michael, R.T. y G.S. Becker (1973), “On the New Theory of consumer behavior”, *Swedish Journal of Economics*, 75(4), 378-396.
- Mill, J.S. (1836 [1844]), “On the definition of political economy; and on the method of investigation proper to it”, en *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. <https://librivox.org/essays-on-political-economy-by-john-stuart-mill/>
- Mill, J.S. (1859), *On Liberty*. London: Longmans, Green, Reader and Dyer.
- Mises, L. von (1949), *Human Action. A Treatise on Economics*. New Haven, CN: Yale University Press.
- Mirowski, P. (1989), *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mirowski, P. (2002). *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Modigliani, F. (1944) “Liquidity preference and the theory of interest and money,” *Econometrica*, 12, 45–88.
- Montecinos, V. (1990) “Economists and democratic transition. The quest for governability in Chile”, en D. Ethier, ed., *Democratic Transition and Consolidation in Southern Europe, Latin America and Southeast Asia*. London: Macmillan.
- Morgan, M.S. y M. Rutherford, eds. (1998), *From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism*. Annual Supplement to *History of Political Economy*, Durham, NC: Duke University Press.
- Muniesa, F., Y. Millo y M. Callon (2007), “An introduction to market devices”, *Sociological Review*, 55, 1-12.

- Nelson, J.A. (2009), “Economic writing on the pressing problems of the day: The roles of moral intuition and methodological confusion”, *Revue de Philosophie Économique*, 11(2), 37-68.
- Nelson, R.R. y S.G. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Nettl, J. P. y R. Robertson (1968), *International Systems and the Modernization of Societies. The Formation of National Goals and Attitudes*. New York, NY: Basic Books
- North, D. y R. Thomas (1973), *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ostrom, E. (2010), “Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems”, *American Economic Review*, 100 (3), 641–672.
- Palley, T. (2017), “A theory of economic policy lock-in and lock-out via hysteresis: rethinking economists’ approach to economic policy”, *Economics: The Open-Access, Open Assessment E-Journal*, 11, 1-18.
- Patinkin, D. (1990), “On different interpretations of the *General Theory*”, *Journal of Monetary Economics*, 26(2), 205-243.
- Pérez López, J.A. (1991), *Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal*. Madrid: Rialp.
- Pérez López, Juan A. (1993), *Fundamentos de la dirección de empresas*. Madrid: Rialp.
- Robbins, L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Roemer, J. (1988), *Free to Lose: An Introduction to Marxist Economic Philosophy*. London: Radius, Century Hutchison Ltd.
- Salanti, A y E. Screpanti, eds. (1997), *Pluralism in Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Samuelson, P.A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1ª ed.
- Samuelson, P.A. (1948), *Economics*. New York, NY: McGraw Hill.
- Samuelson, P.A. (1952), “Economic theory and mathematics: An appraisal”, *American Economic Review*, 42(2), 56-66.



- Samuelson, P.A. (1971), "Maximum principles in analytical economics", *Les Prix Nobel en 1970*. Stockholm: The Nobel Foundation, 273-288.
- Schmidt, V.A. (2008), "Discursive institutionalism: The explanatory power of ideas and discourse", *Annual Review of Political Science*, 11, 303-326.
- Schumpeter, J.A. (1954), *History of Economic Analysis*. New York, NY: Oxford University Press.
- Seabrooke, L. (2011), "Economists and diplomacy. Professions and the practice of economic policy", *International Journal*, September, 629-642.
- Sen, A. (1987), *On Ethics and Economics*. Oxford: Basil Blackwell
- Simon, H.A. (1957), *Models of Man. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York, NY: John Wiley & Sons.
- Steenland, B. (2006), "Cultural categories and the American welfare state: The case of guaranteed income policy". *American Journal of Sociology*, 111, 1273-1326.
- Stiglitz, J. (1998), "The private uses of public interests: Incentives and institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 12(2), 3-22.
- Strange, S. (1996), *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tirole, J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, MA: MIT Press.
- van Dalen, H. (2019), "Values of economists matter in the art and science of economics", *Kyklos*, <https://doi.org/10.1111/kykl.12208>, 1-28.
- Vanberg, V. y J. Buchanan (1989) "Interests and theories in constitutional choice", *Journal of Theoretical Politics*, 1, 49 –62.
- Vriend, N.J. (1996), "Rational behavior and economic theory", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 29, 263-285.
- Weintraub, E.R. (1979), *Microfoundations: The Compatibility of Microeconomics and Macroeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weintraub, E.R. (2002), *How Economics Became a Mathematical Science*. Durham, NC: Duke University Press.
- Weintraub, E.R. (2007), "History of thought introduction: Economists talking with economists. An historian's perspective", en P.A. Samuelson y W.A. Barnett, eds., *Inside the Economist's Mind. The History of Modern Economic Thought as Explained by Those Who Produced It*. Malden, MA: Blackwell, 1-12.
- Wildavsky, A. (1979). *Speaking Truth to Power: The Art and Craft of Policy Analysis*. Boston: Little, Brown.