SE SUPONE QUE ES CIENCIA

Reflexiones sobre la nueva economía

Fernando Escalante Gonzalbo

Jornadas
171

EL COLEGIO DE MÉXICO

JORNADAS 171

CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

SE SUPONE QUE ES CIENCIA
Reflexiones sobre la nueva economía

Fernando Escalante Gonzalbo

EL COLEGIO DE MÉXICO

330.019
E742s
Escalante Gonzalbo, Fernando
Se supone que es ciencia : reflexiones sobre la nueva economía / Fernando Escalante Gonzalbo -- 1a. ed. -- Ciudad de México : El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2016.
179 p. ; 16.5 cm. (Jornadas ; 171)

ISBN 978-607-628-078-2

1. Economía -- Aspectos psicológicos. I. t. II. ser.

Primera edición, 2016

D.R. © El Colegio de México, A.C.
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 Ciudad de México
www.colmex.mx

ISBN 978-607-628-078-2

Impreso en México

Para Beatriz, exactamente igual:
veintinueve años después

Índice

1. Una idea de la ciencia
19

2. Naturaleza muerta con números:
la economía como ciencia
35

3. Apología *pro domo sua*
57

4. Brindis al sol:
el programa de la economía conductual
85

5. Un caso ejemplar:
la identidad según George Akerlof
119

6. Y algunos temas más
147

Final: se supone que es ciencia
168

Bibliografía
173

This is supposed to be science. You need a model.
John Cochrane

La crisis de 2008 tendría que haber tenido consecuencias serias, no sé si catastróficas, para la economía como disciplina académica (para la versión dominante, al menos).[1] No ha tenido prácticamente ninguna. Aparte de unos cuantos gestos para la galería, algunas pullas en la prensa, disculpas y defensas puramente retóricas, se sigue enseñando lo mismo, se sigue publicando lo mismo, se sigue recomendando prácticamente lo mismo, como si no hubiese pasado nada.

Desde luego, esa ausencia de reacciones es un modo de reaccionar, y muy revelador –pero ya hablaremos de eso. Antes de seguir conviene introducir un matiz. Se ha escrito bastante sobre la crisis: reportajes, crónicas, historias, y se ha escrito también mucho sobre las políticas económicas de las tres décadas anteriores, y el modelo neoliberal. Entre los libros, el más interesante para mi

[1] Por sus comentarios, gracias a Antonio Azuela, Javier Elguea, Claudio Lomnitz, Carlos David Lozano y Mauricio Tenorio.

gusto es el de Pierre Dardot y Christian Laval,[2] pero están también, y son muy populares, los de Paul Krugman, Joseph Stiglitz, Robert Reich, Ha-Joon Chang, en México los de Jaime Ros, y como críticas de la teoría económica neoclásica, los de John Quiggin, Steve Keen, Deirdre McCloskey, Jonathan Schlefer o el proyecto colectivo de *Core-Econ*. No obstante, los gobiernos mantienen las mismas políticas, el mismo arreglo institucional (incluso en lo que ha tenido peores consecuencias), y en el espacio público, en todas partes, domina absolutamente la misma retahíla de consejos: privatización, liberalización, desregulación, que se apoya sobre todo en los modelos de la economía neoclásica –o en el uso retórico de los modelos de la economía neoclásica.

En lo fundamental, por ahora, no ha cambiado el modo en que se enseña la economía en las universidades ni han cambiado las convicciones básicas de la mayor parte de los asesores de las instituciones financieras. El problema, el más obvio, es que se suele definir a la economía por su capacidad

[2] Pierre Dardot y Christian Laval, *La nouvelle raison du monde: Essai sur la société neoliberale*, París: La Découverte, 2010; (tiene una secuela, de intención más explícitamente política: Dardot y Laval, *Ce cauchemar qui n'en finit pas*, París: La Découverte, 2016).

para hacer predicciones, y los economistas están especialmente orgullosos de ello –quieren que eso acredite su condición científica. Sin embargo, pudo llegar un desastre de esas dimensiones, sin que nadie hubiese avisado. Más todavía: no es sólo que no se hubiera previsto, que no se hubiera anticipado la crisis, sino que muchos de los más prestigiosos miembros de la profesión (y muchos de los modelos con los que se enseñaba y se enseña la economía) decían con absoluta seguridad que era imposible que sucediera algo así. Y eso es ya más grave. Porque significa que la falla no es accidental. Aparte de eso, es claro que en mucho la crisis es una consecuencia directa de las políticas que han recomendado de manera casi unánime los economistas de todo el mundo en los últimos cuarenta años. Y que, además, el detonador fueron los "productos financieros" diseñados por el sector más audaz, más dinámico y mejor pagado dentro de la profesión.[3]

Es decir, que la economía como disciplina académica tiene una responsabilidad directa en la gé-

[3] No hay una única historia de la crisis, no hay una explicación definitiva. Pero todas las versiones coinciden en que la especulación favorecida por los nuevos instrumentos financieros fue fundamental (véase Alejandro Villagómez, *La primera gran crisis mundial del siglo XXI*, México: Tusquets, 2012, *passim*).

nesis de la crisis financiera. Bastante para pensar que fuese necesario revisar algunos de sus planteamientos básicos. No ha sucedido nada de eso. Al contrario: la mayoría de los economistas conserva el mismo sentimiento de superioridad con respecto a las demás ciencias sociales, basado en la idea de que la economía es más rigurosa –y sí, capaz de hacer predicciones, y verificar sus hipótesis. Insisto: como si no hubiese pasado nada. En el mejor de los casos, se atribuye la crisis al impacto de factores externos, imprevisibles.

No es nada nuevo, por cierto. Pero sí resulta llamativo, incluso un poco alarmante. Porque lo malo no es la inmodestia de la identidad gremial, que puede ser más o menos ridícula pero es irrelevante, sino el relativo aislamiento de la disciplina (y un aislamiento deliberado, buscado), que la hace inasequible para la crítica. Y que se traduce a fin de cuentas en el predominio de una determinada manera de pensar la economía en las universidades, en las revistas especializadas, pero también en las instituciones financieras, hacendarias, comerciales, en todo el mundo.[4]

[4] Se dirá que hay otras profesiones que tienen también un lenguaje propio, y un aislamiento parecido, incluso mayor (pienso en médicos, abogados, ingenieros). Es verdad. En todos los casos hay problemas derivados del ais-

Acaso vale la pena matizar un poco. La inmodestia sí es un problema, pero no como defecto moral, por desagradable que resulte, sino como defecto cognitivo. La arrogancia está de tal modo incorporada en la manera como se enseña la economía, que condiciona el ejercicio de la profesión. En las facultades de economía, en los libros de texto, no se aprende una manera de estudiar los fenómenos sociales o algunos aspectos de los fenómenos sociales, sino la única ciencia de lo social. Y eso hace que la disciplina, en conjunto, sea particularmente incapaz de autocrítica. Es una limitación seria.[5]

A ver si consigo explicarme bien. Desde hace algunas décadas domina en el mundo académico una versión particular de la teoría económica, la

lamiento. Ahora me interesa el gremio de los economistas –que no ahorra la crítica de los demás.

[5] Carlos David Lozano me llama la atención sobre ese efecto de la arrogancia en el desarrollo de la disciplina. Es particularmente reveladora la serie de entrevistas de John Cassidy, en 2010, con los principales economistas de la Universidad de Chicago. Pregunta, para empezar, a Eugene Fama por su Hipótesis de los Mercados Eficientes, a la luz de la crisis: "Creo que ha funcionado muy bien […] Eso era exactamente lo que se podía esperar si los mercados eran eficientes". John Cassidy, "Interview with Eugene Fama", *The New Yorker*, 13 de enero de 2010.

que por abreviar se puede llamar neoclásica (con variaciones más o menos significativas, pero un mismo método –y la idea de una macroeconomía con microfundamentos). Tanto que para no pocos economistas se trata sencillamente de "la teoría económica", la única digna del nombre.[6] Es una manera de entender la economía que resulta particularmente abstrusa para los no iniciados, sobre todo por el recurso de modelos matemáticos, que producen fórmulas bastante aparatosas –y que a los legos les impresionan mucho. La economía viene a ser casi un saber hermético, inalcanzable para la mayoría. Inalcanzable e incomprensible también, y por eso impermeable a las críticas. Sobre esa base han establecido los economistas un dominio sólido, absoluto o casi absoluto, en todas las instituciones económicas.

El problema no es ése, o no sólo ése, porque no deja de ser delicado que la economía sea asunto sólo

[6] Por si hace falta, aclaro de entrada que cuando hablo de los economistas, en lo que sigue, me refiero normalmente a los adeptos de esa tradición –no lo repito a cada paso porque sería innecesariamente aburrido. Sigue habiendo otras tradiciones, otros programas de investigación en economía, como los ha habido siempre. Pero son hoy estrictamente marginales en el sistema de educación superior. Me refiero a algunos de ellos un poco más adelante.

de expertos, sino que esa exclusividad se justifica por la calidad científica, el extraordinario rigor, por la capacidad de predicción de la ciencia económica. Y a la vista está que es una pretensión por lo menos desmedida.

Bien: todo esto para decir que estoy convencido de que la crítica de la economía es asunto que nos concierne a todos. No sólo la crítica de estas o aquellas políticas, estas o aquellas recomendaciones concretas, sino el método que siguen los economistas para llegar a esas recomendaciones. Tiene sus dificultades, pero no es imposible. En general, la reacción de los economistas, enfrentados a las críticas de los profanos, consiste en defender el aislamiento profesional del gremio: lo que pasa, nos dicen, es que los legos no entienden los modelos, porque son demasiado complicados. Y la discusión viene a quedar en nada. Es una salida en falso.

En las páginas que siguen hay sólo una breve, modesta incursión en ese territorio, de la crítica de la economía académica. Me interesa tratar de entender en qué consiste, en qué se funda el arrogante sentimiento de superioridad de los economistas, y proponer unos cuantos jalones críticos del pensamiento económico, con especial énfasis en lo que se llama "economía conductual". La elec-

ción no es arbitraria: la economía conductual (*behavioral economics*) se señala con frecuencia como uno de los campos más activos, originales, más prometedores de la teoría económica, y se supone que ha contribuido a corregir algunos de los defectos más notorios de los modelos de la economía neoclásica. Además, la economía conductual es, o se supone que tendría que ser, una especie de puente tendido hacia otras disciplinas, en particular la psicología, pero también la sociología. Conviene verlo con algún detenimiento.

1. Una idea de la ciencia

La clave de ese hermetismo del gremio de los economistas es una idea de la ciencia que deja fuera a todas las demás ciencias sociales, y que confiere a los profesionales un estatuto singular –y sobra decir que superior (que no está al alcance de los legos). No es una idea muy sofisticada, más bien todo lo contrario, pero coincide con la imagen del conocimiento científico que se hace el sentido común, y por eso resulta muy eficaz. Para entendernos, es la idea que hay detrás de la contraposición coloquial de las "ciencias duras" y las "ciencias blandas".[7]

No hay ninguna definición seria de los términos "blando" y "duro", que se usan de manera bastante laxa, porque se supone que es obvio a qué se refieren, y que cualquiera lo entiende. Aunque no hay una lista, y sería muy difícil establecerla, en general se entiende que las ciencias duras son las

[7] La economía suele definirse frente a las demás ciencias sociales precisamente en esos términos, como una ciencia "dura" –para emparentarse con las ciencias naturales. Pero de eso hablamos más adelante.

ciencias naturales, las de bata blanca y laboratorio, y las blandas son todas las demás.[8] La "dureza" de las ciencias duras significa, o se quiere que signifique objetividad: datos, conjeturas, explicaciones contrastables, definitivas, indiscutibles (descontando que por las resonancias que tiene el adjetivo en inglés, se asume que las "*hard sciences*" son más difíciles). La implicación es que las "blandas" no son realmente ciencias porque carecen de rigor, de eso definitivo, material, exacto, que tienen la física o la biología molecular.[9]

[8] Cualquier criterio que se use para la definición (probabilidad de repetir o reproducir, experimentación, universalidad) deja fuera campos enteros de investigación que nadie dudaría de que son "científicos". La expresión tiene utilidad retórica, nada más –básicamente para descalificar a las ciencias sociales.

[9] La discusión puede parecer trivial, pero reaparece con una insistencia notable. En el recorrido más superficial aparecen docenas de referencias. Los más moderados concluyen que la diferencia no es tan dramática (un ejemplo: "los resultados de los experimentos físicos pueden no ser mucho más consistentes que los de experimentos sociales o conductuales", Larry V. Hedges, "How Hard is Hard Science? How Soft is Soft Science?", *American Psychologist*, vol. 42, núm. 2, mayo de 1987). Otros siguen preocupados todavía porque hay disciplinas que "progresan más rápidamente", mientras otras "parecen andar en círculos" (Massimo Pigliucci, "Hard Science, Soft Sci-

Es una fórmula popular para hacer una distinción bastante vieja, que viene del entusiasmo que inspiraron los descubrimientos de la física y la química a fines del siglo XVIII, que dio lugar a la idea de que algunas ciencias "progresaban", y otras no. Ese entusiasmo, y esa idea de la ciencia, era lo que tenía en la cabeza Auguste Comte cuando se propuso desarrollar una "física social": se trataba de explicar los fenómenos sociales mediante fórmulas simples, definitivas, como la ley de gravitación universal.[10] A partir de entonces, sobre todo en inglés, la palabra ciencia comenzó a emplearse con un nuevo sentido, más restringido, para de-

ence", en *Nonsense on Stilts. How to Tell Science from Bunk*, Chicago: University of Chicago Press, 2010). Siempre hay quienes siguen pensando que lo que hace falta es seguir el modelo de la física (James O. Weatherall, *The Physics of Finance*, Nueva York: Mariner Books, 2014). Y hay quienes prefieren buscar una salida lateral: "los científicos sociales deberían tratar de identificarse no con las ciencias más duras *(harder sciences)* ni con las humanidades, sino con la ingeniería", John Horgan, "Is Social Science an Oxymoron? Will That Ever Change?", *Scientific American*, 4 de abril de 2013 <*http://blogs.scientific american.com/cross-check/is-social-science-an-oxymoron-will-that-ever-change/*>. En cualquier caso, la distinción les parece a todos significativa.

[10] Era una ambición típicamente ilustrada: ser "el Newton de las ciencias morales".

signar exclusivamente a las ciencias naturales –y el resto vino a quedar poco a poco en ese cajón de sastre que son las humanidades, que es un lugar muy incómodo para buena parte de las disciplinas (también se llamaron en algún tiempo, en Alemania, "ciencias del espíritu", pero la designación tampoco es muy afortunada).

El famoso alegato de C. P. Snow sobre las "dos culturas"[11] contribuyó a añadir dramatismo a la oposición, porque no era sólo que hubiese diferentes disciplinas, métodos, sino que unos correspondían al pasado, y otros al futuro. Snow escribía en 1959. Ponía de un lado a los "intelectuales literarios", y del otro a los "científicos", con la física como modelo. Según él, entre los dos grupos había no sólo distancia, sino hostilidad, incomprensión y desprecio, desconocimiento, y una absoluta falta de comunicación. No se entienden, no se hablan, viven en mundos separados: los científicos no leen libros, decía, desde luego no la clase de libros que valoran los intelectuales,[12] pero en

[11] C. P. Snow, *The Two Cultures and the Scientific Revolution*, Nueva York: Cambridge University Press, 2012.

[12] La mayoría de los científicos sencillamente no tiene interés por la lectura: "Si uno les pregunta qué libros han leído, la mayoría confesará modestamente: 'He intentado leer algo de Dickens', como si Dickens fuese un escritor

contrapartida, pocos literatos saben en qué consiste la segunda ley de la termodinámica –que equivale a no haber leído a Shakespeare.

Pero no era sólo un problema de conocimiento, de saber de una cosa u otra, sino algo mucho más básico. Las dos, decía Snow, son culturas "en el sentido antropológico de la palabra", es decir, que cada grupo tiene actitudes propias, y estándares, pautas de conducta, enfoques, supuestos. Y eso da un carácter enteramente distinto a la oposición.

En la idea de Snow, los intelectuales literarios representan la "cultura tradicional", anticientífica –y en el fondo, antimoderna, de inclinación "*luddita*". Los científicos, en cambio, miran al futuro y son casi por definición optimistas, prácticos, puesto que están dedicados a resolver problemas; sus discusiones suelen ser "mucho más rigurosas y casi siempre de un nivel conceptual más elevado que las discusiones de los literatos".[13] Por otra parte, la cultura literaria es con frecuencia socialmente regresiva: "hay de hecho una conexión… entre algunas tendencias del arte de los primeros años del siglo xx y las expresiones más imbéciles del senti-

extraordinariamente esotérico, confuso y de dudoso interés, como Rainer Maria Rilke", *Ibid.*, pp. 51-52.

[13] *Ibid.*, p. 52.

miento antisocial".[14] Los científicos, en cambio, por la naturaleza de su trabajo, se preocupan sobre todo por el bienestar colectivo y por el futuro de la humanidad. Es decir, que la diferencia entre ambos grupos es también, y casi sobre todo, una diferencia moral.[15]

Las ideas de Snow: toscas, exageradas, deliberadamente polémicas, fueron motivo para una discusión larga, que no hace falta seguir.[16] Para lo que

[14] Menciona la opinión de un anónimo científico: "Yeats, Pound, Wyndham Lewis, nueve de cada diez entre quienes han dominado la sensibilidad literaria de nuestro tiempo, ¿no han sido, no sólo políticamente ineptos, sino políticamente malvados? La influencia de lo que ellos representan, ¿no contribuyó a acercarnos a Auschwitz?", *Ibid.,* p. 49.

[15] En un primer ensayo sobre el tema, unos años antes, esa superioridad moral de la ciencia se explicaba también en otros términos: el tono de la cultura científica es "firmemente heterosexual", sin nada de "lo felino y oblicuo" que hay en la cultura literaria. Véase Stefan Collini, "Introduction", *Ibid.,* p. 14 y ss.

[16] Es famosa, con justicia, la primera réplica, de F. R. Leavis. Varios años después, la conferencia seguía siendo materia de discusión; un ejemplo: Susan Sontag, "One culture and a new sensibility", en Sontag, *Against Interpretation and other Essays*, Nueva York: Noonday, 1966. Entre las cosas más interesantes, con la idea de las "dos culturas" como término de referencia, el libro de Wolf Lepenies, *Las tres culturas. La sociología entre la literatura*

nos interesa, lo que importa es que la conferencia puso en blanco y negro lo que dice hasta la fecha el sentido común: *las ciencias* son las ciencias naturales, y el resto es poco menos que especulación ociosa, falta de rigor. Y permite entender, además, que la disputa por el nombre de "ciencia" no es una nadería nominalista, no es el prurito de que una disciplina se llame de una manera o de otra, porque la palabra tiene una carga normativa que no es posible dejar de lado –y que tiene implicaciones graves cuando se emplea como criterio de distinción entre los diferentes programas de investigación en las ciencias sociales.

En todo caso, la tesis de Snow era parte del espíritu de la época –una deriva del "fisicalismo" del Círculo de Viena. En esos mismos años, Claude Lèvi-Strauss definía su particular programa intelectual a partir de distinciones muy parecidas: "las ciencias humanas y sociales –decía– se han resignado, durante uno o dos siglos, a contemplar el universo de las ciencias exactas y naturales como

y la ciencia (México: Fondo de Cultura Económica, 1994). Una síntesis relativamente reciente: Roger Kimball, "'The Two Cultures' today. On the C. P. Snow-F. R. Leavis controversy", *The New Criterion*, vol. 12, núm. 6, febrero de 1994 <*http://www.newcriterion.com/articles.cfm/-The-Two-Cultures--today-4882*>.

un paraíso cuyo acceso les estaba vedado para siempre".[17] Ya no más. Según su idea, el enfoque estructural podía cambiar eso, y hacer de la antropología "una verdadera ciencia".[18]

Pero volvamos al argumento. Para esa idea popular, el modelo del trabajo científico es el de la física experimental, el de la química o el de ciertas ramas de la biología. Lo fundamental es que supone que hay un único propósito del conocimiento científico, que es la búsqueda de leyes universales, es decir, explicaciones, nexos causales y unívocos, que puedan generalizarse –que tengan vigencia sin importar el contexto, como tiene vigencia por ejemplo la ley de gravitación universal. Y por lo tanto, si la ciencia se define por ese propósito, si todas las disciplinas aspiran, o deberían aspirar, a esa clase de conocimiento, estonces las diferencias entre ellas sólo pueden significar que unas lo hacen mejor que otras –y el corolario es que unas son más "científicas" que otras. En la práctica eso

[17] Claude Lèvi-Strauss, *Antropología estructural*, Barcelona: Paidós, 1995, p. 111. La metáfora no es trivial: las ciencias naturales son nada menos que el paraíso.

[18] *Ibid*., p. 336. No es por casualidad que la comparación a la que recurre con más frecuencia sea la astronomía (llega a decir que "el antropólogo es el astrónomo de las ciencias sociales", p. 389).

quiere decir que la distinción entre ciencias duras y blandas, que es secuela de esa idea, es en realidad una clasificación jerárquica.

Insisto: es una imagen del conocimiento científico muy rudimentaria, que quienes se dedican a la filosofía de la ciencia descartaron hace más de un siglo.[19] No obstante, el prestigio de las ciencias naturales, con el encanto añadido de la tecnología, hace que siga teniendo vigencia como modelo. La idea se filtra insensiblemente en la educación secundaria, en los textos en que se enseña "el método científico", y se ratifica de manera oblicua en la organización burocrática de las universidades –que tienen ramas de ciencias y de humanidades.

Es claro que no hay una elaboración sistemática de la idea, porque es un precipitado para uso cotidiano, una noción un poco de andar por casa. Pero sí hay unos cuantos rasgos que sirven como criterio informal de demarcación, y en los que vale la pena reparar. Subrayo tres de ellos.

En primer lugar, la convicción de que la investigación científica tiene que proceder mediante hipótesis. Está en todos los libros de texto de secundaria, en todos los cursos de metodología, y

[19] Todo lo que se ha escrito a partir de *Conjeturas y refutaciones*, de Popper, ya sea en la línea de Thomas Kuhn o de Paul Feyerabend, en la de Bruno Latour o Imre Lakatos.

se exige con frecuencia en los protocolos de tesis, como si fuese algo absolutamente obvio, indispensable. De modo que en muchos casos, para cumplir con el requisito se retuercen, se recortan, se reducen los objetos de estudio hasta que permiten formular alguna hipótesis, definida en términos lo bastante simples para permitir una prueba estadística. Parece elemental, pero en algunos campos es directamente absurdo. Proceder mediante hipótesis supone que el investigador tiene de antemano una idea acerca de lo que va a estudiar, una idea y una explicación tentativa, y que puede proponer un nexo causal susceptible de probarse (o no) –eso es una hipótesis. Y a continuación, somete a prueba esa hipótesis, idealmente con un experimento.

Es bastante sabido que la predilección por los experimentos como criterio de cientificidad deja fuera a una buena cantidad de ciencias de las indiscutibles, de las que nadie dudaría que lo son, pero que no pueden experimentar, como la astronomía, por ejemplo, o la geología, la ecología. Y desde luego, uno de los modelos del conocimiento científico: la teoría de la evolución. Pero el verdadero problema no es el experimento, sino la exigencia de que haya una hipótesis como punto de partida, y una hipótesis que proponga un nexo cau-

sal, susceptible de medición.[20] Es un problema, entre otras cosas, porque es una forma de entender el conocimiento que deja fuera muchas preguntas, que no pueden ni siquiera formularse legítimamente.[21] Para empezar, la pregunta por el sentido: el sentido de una práctica, de una conducta, un fenómeno, una expresión, el sentido de un proceso, porque el sentido no es asequible para una investigación empírica mediante hipótesis causales.

Muchas ciencias se orientan a partir de lo que descubren en el terreno, sobre la marcha, a lo largo del proceso de investigación, porque en eso consiste su saber. No hubo ninguna hipótesis para orientar la teoría de la evolución de Darwin, por ejemplo. No hay una hipótesis que haya guiado el

[20] Por supuesto, en el fondo está la idea de que el propósito único de la ciencia es identificar relaciones de causalidad, algo bastante problemático en cualquier disciplina, e imposible en la mayor parte de ellas.

[21] "Es evidente que las ciencias empíricas modernas no sólo aportan ganancias cognitivas (y no negamos en absoluto que así sea), sino que también traen consigo la pérdida de algunos problemas. […] ninguna ciencia tiene ya derecho a tratar los problemas que se pierden, so pena de que le sea retirada su cientificidad", Odo Marquard, "¿Ciencia unificada o pluralismo científico?", en Marquard, *Individuo y división de poderes. Estudios filosóficos*, Madrid: Trotta, 2012, p. 110.

trabajo de Malinowski en *Los argonautas del Pacífico Occidental*, tampoco hay ninguna en el *Negara* de Clifford Geertz ni en *Los hijos de Sánchez* ni en *La invención de América* de Edmundo O'Gormann, no hay hipótesis en *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, no la hay en *Street Corner Society,* de William Foote Whyte, ni en *Las brujas y su mundo*, de Julio Caro Baroja ni en *La sociedad cortesana*, de Norbert Elias. Los ejemplos son literalmente innumerables. Significa que tendríamos que descartar prácticamente todo lo que han producido las ciencias sociales, la historiografía toda, y mucho de lo que ha producido la biología, las ciencias del ambiente, y hacerlo a un lado como saber anecdótico, irrelevante, poco científico, o bien descartar la idea de que la ciencia tiene que partir de hipótesis. Y esto último parece sin duda lo más sensato.

El segundo rasgo definitorio de la ciencia, según la idea que se hace el sentido común, es la formulación matemática. No suele decirse de ese modo, pero se supone que el conocimiento científico tiene necesariamente una expresión numérica (y en el fondo, aunque se haya olvidado, está la formulación de Kant: "en cada doctrina natural particular solo puede encontrarse tanta ciencia en sentido propio cuanto pueda hallarse de mate-

mática").[22] El prestigio de los números es contundente: ofrecen una representación exacta del mundo[23] –y susceptible de prueba, objetivamente– y por eso se supone que tienen una validez mayor. Desde luego, los números son utilísimos, casi indispensables para cualquier descripción, para plantear preguntas, pero su exactitud es con frecuencia ilusoria: decir que hay un 63% de probabilidades de que suceda algo no significa gran cosa; el número sirve para hacer comparaciones si se tiene una serie, pero básicamente equivale a decir que es probable que eso suceda, nada más. Ahora bien, tiene una sonoridad muy distinta. En general, cuando se refieren a cualquier acontecimiento concreto (que llueva mañana, que tenga buen éxito un tratamiento médico, que gane las elecciones este partido o el otro), las estimaciones tienen que ser aproximadas, conjeturas probabilísticas, o sea, nada verdaderamente exacto –útil, sin duda, pero en esos términos.

[22] Tomo la cita, de los *Principios metafísicos de la ciencia natural*, de Odo Marquard, "¿Ciencia unificada o pluralismo científico?", en Marquard, *op. cit.*, p. 111.

[23] Se entiende: lo que es exacto son los números. Y por lo tanto, lo es la medición de cualquier cosa susceptible de medida, con alguna unidad. Dicho con propiedad, entonces, mediante los números podemos ofrecer una representación exacta de algunos aspectos del mundo –los que pueden decirse con nuestro lenguaje aritmético.

Entre paréntesis, el fetichismo de los números hace que se hable con frecuencia de "datos duros" para referirse a cualquier expresión numérica; los resultados de encuestas de opinión, por ejemplo, que son todo menos "duros": la muestra, las preguntas, el método, todo es dudoso, variable, pero el contenido mismo, lo que se quiere observar es algo tan volátil, incierto, tan cambiante como la "opinión". En realidad, lo "duro" son los números. De modo que si algo puede decirse con números, significa que puede decirse con mucha más seguridad.

La predilección por las fórmulas matemáticas tiene consecuencias. No sólo parece más insegura, menos confiable una explicación que no se apoye en números, sino que, poco a poco, la matemática se convierte en el criterio básico de selección, y sólo parece un objeto de estudio legítimo aquello que es susceptible de representación numérica.[24]

[24] Adicionalmente, como ha dicho Paul Romer, las fórmulas matemáticas pueden servir para disimular argumentos políticos (véase Paul Romer, "Mathiness in the Theory of Economic Growth", *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 105 (5), 2015). Pero no sólo porque las fórmulas sean ambiguas o inexactas, sino que el lenguaje matemático en sí mismo oscurece tanto como ilumina (habrá que hablar más largo sobre esto, en adelante).

Finalmente, está el que con más frecuencia se señala como característico de la ciencia: la capacidad para predecir.[25] Eso subraya la utilidad de la ciencia, la distingue de la magia o la fantasía, y sirve como demostración irrefutable de cualquier explicación. Ahora bien, el problema es que hay muchas ciencias que no pueden predecir nada, no digamos ya predecir con exactitud. Sobre todo, no pueden predecir hechos concretos: si lloverá aquí, y a qué hora; si fulanito se enfermará de gripe este año; en qué fecha ocurrirá un terremoto. Tan es así que la posibilidad de predecir no entra en los propósitos de la mayor parte de las ramas del conocimiento.

Es bastante fácil de entender. Sólo los fenómenos simples se repiten, y sólo se repite su estructura básica –lo que tienen de genérico. De modo que una predicción tiene sentido sólo en esos términos. La velocidad a la que cae una piedra, por ejemplo, es hoy la misma que era en el siglo XVI, y por eso se puede predecir mediante una fórmula; nunca será la misma piedra, ni caerá en el mismo lugar: en la

[25] Es una herencia directa del positivismo más craso: "el verdadero espíritu positivo consiste sobre todo en ver para prever, estudiar lo que es para concluir lo que será, según el dogma general de la invariabilidad de las leyes naturales", Auguste Comte, *Discurs sur l'esprit positif*, <*www.eBooksLib.com*>, p. 20.

medida en que eso no es importante, la predicción funciona. Pero si cualquier detalle del contexto fuese relevante, la fórmula carecería de interés, porque no podría decir lo que necesitamos saber.

Puesto en otros términos, la posibilidad de predecir depende de que haya hechos comparables; pero sólo puede haber hechos comparables si se puede prescindir del contexto, es decir, si la singularidad de cada caso es irrelevante para la explicación, si no tiene ninguna importancia que el fenómeno se produzca en Francia o en Camerún, en 1914 o en 2016. Y aquí aparece uno de los rasgos característicos de las ciencias sociales: que no pueden prescindir del contexto, porque tienen que dar cuenta de fenómenos singulares. En general, cuando se trata de asuntos humanos, es difícil imaginar leyes de validez universal con algún contenido sustantivo, es decir, que ofrezcan explicaciones útiles, sin importar que se trate del Congo o de Bélgica, de algo sucedido antes o después de la caída del Muro de Berlín, antes o después de la crisis de 1929, o de la de 2008. En eso quiere distinguirse la economía.[26]

[26] Creo que no hace falta aclarar a cada paso que digo "economía" por abreviar, pero que me refiero a las teorías dominantes en la profesión (las variantes de la síntesis neoclásica), a sabiendas de que hay otras maneras de estudiar y explicar la economía.

2. Naturaleza muerta con números: la economía como ciencia

Las discusiones de quienes se dedican a la filosofía de la ciencia son muy otras, y mucho más interesantes que todo eso.[27] Sin embargo, me interesa ese mínimo recorrido por las ideas populares acerca de la ciencia, incluida la distinción entre ciencias duras y blandas, porque de eso depende en mucho la identidad profesional de la economía como disciplina. Y su enclaustramiento.

La contraposición de ciencias duras y blandas se reproduce, con parecida vaguedad, en el campo restringido de las ciencias sociales. Pero ahí tiene una significación muy concreta, puesto que como ciencia social "dura" viene a quedar tan sólo la economía (y la que practican algunos sociólogos, politólogos, que adoptan el "enfoque económico").

[27] La correspondencia entre Lakatos y Feyerabend ofrece un repertorio de temas verdaderamente apasionante, variadísimo, ¡y es de principios de los años setenta…! (Imre Lakatos y Paul Feyerabend, *For and Against Method. Including Lakatos' Lectures on Scientific Method and the Lakatos-Feyerabend Correspondence*, Chicago: The University of Chicago Press, 2000).

O sea, que la aspiración a la "dureza" entraña un programa intelectual de perfiles muy claros, y que tiene implicaciones de muchas clases, porque no es trivial que la noción de ciencia, la palabra "ciencia" en realidad, cuando se trata de asuntos sociales, se identifique con un enfoque muy particular de una de las disciplinas.

Desde su origen como ciencia moderna, hace doscientos años, la economía ha aspirado a seguir el modelo de la física. Y de hecho, algunas de las fórmulas más elementales están directamente copiadas de las de la física de la primera mitad del siglo XIX (anteriores al descubrimiento del segundo principio de la termodinámica, dicho sea de paso).[28] El modelo supone que la economía tiene que trabajar a partir de hipótesis, y elaborar modelos matemáticos que permitan establecer leyes de validez universal, que sirvan de base para hacer

[28] Lo explica con cuidadoso detalle Philip Mirowski. Hablando de Jevons, por ejemplo: "la metáfora de la ciencia física era en realidad el principio unificador, y no una eflorescencia retórica" (Philip Mirowski, *Against Mechanism: Protecting Economics from Science*, Nueva York: Rowman & Littlefield, 1988, edición electrónica para kindle, posición 310-320). Y más: "el corazón de la teoría económica neoclásica es la adopción de la física de mediados del siglo XIX como un paradigma rígido…" *Ibid.,* posición 543-548.

predicciones. Y eso significa que la economía tiene que prescindir del contexto, de todos los datos que hacen singular una situación, un proceso: geografía, historia, cultura, y trabajar con elementos abstractos: individuos, bienes, precios.

Conviene aclarar algo antes de seguir. Es frecuente que se identifique a las "ciencias duras" con los métodos cuantitativos, y a las "blandas" con los cualitativos. No es exacto. Las ciencias sociales, todas, trabajan con números: los antropólogos, los sociólogos, los historiadores, cuentan cosas, hacen cálculos, estiman probabilidades, usan para muchas cosas toda clase de números, encuestas, censos, bases de datos, aunque normalmente no se limitan a eso (los números suelen ofrecer un magnífico punto de partida: son un recurso para plantear preguntas, pero pocas veces ofrecen la respuesta). Y por otra parte, la economía con frecuencia no cuenta nada; los modelos de la economía teórica son fórmulas lógicas o ecuaciones integradas por magnitudes que es imposible determinar con un número –la "utilidad", para empezar.[29]

No obstante, el equívoco persiste, y es indispensable para consolidar la imagen profesional (y la

[29] Es uno de los defectos capitales que señala Deirdre McCloskey en *The Secret Sins of Economics* (Chicago: Prickly Paradigm Press, 2002).

autoestima) de los economistas. Las fórmulas, construidas mediante los supuestos más descabellados, funcionan como invocaciones mágicas: arcanas, indescifrables, imponentes.[30] Y de hecho, sirven como sustituto del análisis económico. Es algo que había señalado Wassily Leontief, hace mucho: "El entusiasmo acrítico por la formulación matemática con frecuencia tiende a ocultar el efímero contenido sustantivo que hay detrás de esa formidable fachada de signos algebraicos".[31]

La economía se define como ciencia a partir de ese esquema: abstracción, modelos matemáticos,

[30] Entre las que encuentro más curiosas, la serie de fórmulas mediante las que Mas-Collel define la función de bienestar social a partir de un *individuo representativo*: "Supongamos un proceso hipotético, una autoridad central benevolente tal vez, que para un nivel de precios **p** y un nivel de riqueza agregada **w**, redistribuye la riqueza para maximizar el bienestar social. Es decir, que para cualquier p, w, la distribución de la riqueza [w_1 (p, w), …], w_1 (p, w) se resuelve así: máx W [v_1 (p, w_1), …, v_1 (p, w_I)]…" Andreu Mas-Collel, Michael Whinston y Jerry Green, *Microeconomic Theory*, Oxford: Oxford University Press, 1995, p. 117. Las fórmulas sirven para disimular los supuestos, que son ridículos.

[31] Wassily Leontief, "Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts", *The American Economic Review,* 1971, <*https://blogs.warwick.ac.uk/files/dennisleech/leontieftheoassnonfacts.pdf*>.

leyes universales. Y se ampara en la idea que se hace de la ciencia el sentido común, empezando por la reificación del "método científico". Es interesante como indicador del aislamiento profesional de los economistas. Ningún filósofo de la ciencia del último medio siglo se tomaría en serio la idea de que haya un "método científico", con una serie de pasos escrupulosamente ordenados; pero es exactamente eso lo que hay en las primeras páginas de cualquier manual de economía. Sólo a título de ejemplo, tomo uno de los libros de texto más usados en esta segunda década del siglo: "Como las ciencias físicas y las ciencias de la vida, y como otras ciencias sociales, la economía se basa en el método científico" –el singular ("el método") aparece con perfecta naturalidad, como algo indiscutible.[32] A continuación se enumeran los pasos del método: observación, hipótesis, prueba de la hipótesis: "Si se acumulan resultados favorables, la hipótesis se convierte en teoría. A una teoría bien probada y ampliamente aceptada se le llama 'ley económica' o 'principio económico'…"[33] Ninguna ciencia procede así. Nadie fuera de un salón de clases piensa que ese sea "el

[32] Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue y Sean M. Flynn, *Economics. Principles, Problems and Policies*, Nueva York: McGraw-Hill, 2014 [20 ed.], p. 7.

[33] *Ibid.,* p. 7.

método" científico. Ni siquiera la economía neoclásica sigue esos pasos. Pero la invocación tiene una eficacia indudable como recurso de legitimación.

El aislamiento profesional de los economistas se ratifica a partir de ahí mediante la generalización del método de la economía neoclásica como análogo del "método científico". El proceso es como sigue. Se da por sentado que la economía es una "ciencia dura", la única entre las que se ocupan de los hechos sociales, y que lo es porque puede elaborar modelos matemáticos de validez general, independiente del contexto, como la ley de gravitación universal. El resto es pura lógica. Dado que hay un único propósito que define a la ciencia (y es ése: formular leyes), y dado que hay un único método que se orienta a ese fin (la elaboración de modelos matemáticos), es claro que el resto de las disciplinas tendrían que adoptar el mismo método, e imitar a la economía, si aspiran a la consideración de ciencias.

Gary Becker fue de quienes más pronto, y con mayor audacia, se lanzó a emplear lo que él llamaba el "enfoque económico" a todos los demás fenómenos humanos, desde el matrimonio al deporte, la educación o la delincuencia.[34] Otros muchos han recorrido el mismo camino, y han inventado

[34] Aparte de los libros de análisis más o menos detallado de la educación y la familia, Becker publicó docenas

una ciencia política y una sociología calcadas del modelo de la economía neoclásica: racionalidad, maximización, equilibrio. El resultado no es sorprendente: el modelo se puede generalizar, y se puede aplicar a muchos otros campos, con sólo un poco de imaginación. Todo consiste en usar al mercado como metáfora de lo que sea, y elaborar el modelo consiguiente: podemos pensar el matrimonio como un mercado, podemos pensar la educación como un mercado, podemos pensar la religión como un mercado.[35] La única dificultad estriba

de artículos en que usaba el mismo enfoque para explicar los fenómenos más dispares, en una columna que se hizo pronto muy popular en el semanario *BusinessWeek* (Becker, *The Economics of Life: From Baseball to Affirmative Action to Imigration. How Real-World Issues affect our Everyday Life*, Nueva York: McGraw-Hill, 1998). Más tarde hizo algo parecido en un *blog*, escrito junto con Richard Posner (G. Becker y R. Posner, *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*, Chicago: The University of Chicago Press, 2010).

[35] En un ejemplo típico: podemos pensar que la educación es un mercado en el que las escuelas son empresas que compiten por tener estudiantes. En ese caso, la mejor manera de elevar la calidad educativa en los barrios pobres es intensificar la competencia, y para eso lo que hace falta es privatizar, y distribuir *vouchers*, para que los estudiantes elijan su escuela (Becker, *The Economics of Life…, op. cit.*, p. 66). No hace falta trabajo empírico, ni perder el tiem-

en encontrar algo que sea susceptible de medida, y que los "agentes" quieran maximizar. Los ejercicios pueden ser muy ingeniosos, el problema es que el resultado está siempre en las premisas: los modelos son juegos lógicos, cuya solución depende enteramente de las restricciones que se hayan planteado en un principio, como supuestos.

De momento no es eso lo que me interesa, los hallazgos son bastante triviales, sino el efecto que tuvo esa expansión sobre la disciplina. En su discurso para agradecer el Premio Nobel, Gary Becker decía: "el modelo de elección racional ofrece el fundamento más prometedor para contar con un enfoque unificado para el análisis del mundo social…".[36] La verdad es que treinta o cuarenta años después de que se generalizase el empleo de esos métodos no hay ningún avance notable que se les pueda atribuir, aparte de una breve biblioteca de modelos y tipos de juegos, ningún libro digno de recordarse por su contribución para explicar un fenómeno concreto,

---

po con la pedagogía ni con la sociología de la educación: el modelo captura todo lo relevante, y ofrece respuestas.

[36] Gary Becker, "The Economic Way of Looking at Life", 9 de diciembre de 1992, *Chicago Unbound*, Chicago: The University of Chicago Law School, <*http://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1509&context=law_and_economics*>.

el que sea (ni desde luego leyes universales de nada). Los ejercicios de Becker, de Posner y muchos otros son ingeniosos, pero nada más. Y los modelos económicos de la política, o derivados de teoría de juegos, no aportan más (normalmente mucho menos) que los enfoques tradicionales.

Ronald Coase ironizaba sobre esa ambición imperialista de la economía. Los economistas, decía, incursionan cada vez con más frecuencia en otras disciplinas; han desarrollado una teoría económica de la política, y una teoría económica del matrimonio, y no es sorprendente que haya también una teoría económica del suicidio, como la hay de la educación, la defensa nacional y el derecho. Y eso, ¿por qué?

> Una explicación enteramente satisfactoria (en más de un sentido) sería que los economistas han resuelto ya todos los problemas fundamentales del sistema económico, y que, para no quedar desempleados, o verse obligados a analizar los problemas triviales que todavía quedan, han decidido emplear sus talentos, obviamente considerables, para alcanzar un éxito similar en otras ciencias sociales.[37]

[37] Ronald Coase, "Economics and Contiguous Disciplines", *The Journal of Legal Studies*, Chicago: The University of Chicago Press, 7 (2), junio de 1978, p. 203.

No parece ser el caso. En todas las áreas de la economía hay problemas sin solución, problemas importantes, y preguntas fundamentales para las que no se tiene respuesta. O sea, que ese movimiento de los economistas hacia campos adyacentes no obedece a que se hayan resuelto los problemas económicos; de hecho, "parecería más verosímil el argumento de que los economistas están buscando algún campo en el que puedan tener éxito". En todo caso, el motor de ese movimiento expansivo es el dominio de un conjunto de técnicas, características de la economía académica, cuya capacidad para explicar otros fenómenos es por lo menos dudosa.[38]

Curiosamente, el efecto más importante de ese movimiento expansivo hacia otros campos ha sido acentuar el aislamiento profesional de los economistas. Y eso por dos razones. La primera es que los partidarios del "enfoque económico", en cualquiera de sus versiones, no entran verdaderamente en diálogo con las otras disciplinas; en realidad, ni siquiera se ocupan de los mismos problemas,

[38] De hecho, dice Coase, la impresión que uno tiene al leer las revistas especializadas es que el campo de interés de los economistas, lejos de abrirse hacia otros horizontes, se ha ido estrechando, y es cada vez más técnico. *Ibid.*, p. 204 y *passim*.

porque desde el punto de vista "económico" sólo es interesante lo que puede construirse como elección racional para maximizar algo –mejor dicho: sólo es susceptible de estudiarse lo que puede construirse así. Con frecuencia toman la información que han producido otros estudios (blandos, descriptivos, impresionistas, ¡qué se le va a hacer!), pero sólo para elaborar a partir de ella los juegos lógicos del modelo económico.

Pienso, por ejemplo, en el largo trabajo histórico y sociológico de Gilles Kepel acerca del islamismo en Argelia, en Bosnia, en Francia; pienso en el estudio antropológico y psicológico de Tania Luhrmann sobre la experiencia evangélica en Estados Unidos; o en el extraordinario libro de Vincent Crapanzano sobre el "literalismo" en la cultura estadounidense.[39] Tres vías para entender la religiosidad contemporánea. Y pienso, del otro lado, en el modo en que Gary Becker mira la religión: según su idea, el campo religioso es sen-

[39] Gilles Kepel, *Jihad: expansion et déclin de l'islamisme* (París: Gallimard, 2000) *Quatre-vingt-treize* (París: Gallimard, 2013); Tania H. Luhrmann, *When God Talks Back: Understanding the American Evangelical Relationship with God* (Nueva York: Vintage, 2012); Vincent Crapanzano, *Serving the Word: Literalism in America from the Pulpit to the Bench* (Nueva York: The New Press, 2001).

cillamente un mercado en el que diferentes empresas compiten por tener más fieles, y tienen que ofrecer para eso mejores servicios espirituales a sus clientes[40] (por cierto, a partir de ahí, explica –es un decir– muchas cosas: el auge de la religiosidad en Rusia, la tolerancia religiosa en Estados Unidos, y explica por qué el auge del integrismo religioso no representa una amenaza). No hay una materia común ni modo de establecer un diálogo.

La segunda razón por la que esa expansión contribuye a aumentar el aislamiento de los economistas es que el movimiento produce la ilusión de que el método de la economía neoclásica está efectivamente abordando, y resolviendo, los problemas de la sociología, la ciencia política, la antropología, de modo que ya no hace falta saber otra cosa ni estudiar otra cosa. Ni tomarse en serio la discusión sobre otros posibles métodos. Otra vez: la arrogancia no es un defecto moral, sino epistemológico.

[40] "La competencia es buena para la religión, igual que lo es para las mercancías comunes y corrientes, porque los grupos religiosos se ven obligados a aprender a satisfacer las necesidades de sus miembros, más que cuando están en una posición monopólica", Becker, *The Economics of Life…, op. cit.*, p. 15.

El enfoque neoclásico ha sido criticado también dentro de la economía. Algunas de las críticas son devastadoras: los supuestos son absurdos, los modelos son ejercicios fundamentalmente tautológicos, malabarismos con economías de juguete que sirven para decir cualquier cosa; pueden ser muy elaborados, elegantes, el problema es que no se refieren a la realidad; su consistencia y su exactitud resultan de que son modelos lógicos: por eso en las conclusiones está lo que se haya puesto en las premisas.[41] La defensa más clásica frente a ese tipo de críticas, a la que se suele recurrir con más frecuencia, es la de Milton Friedman: ninguna teoría es realista, todas abstraen, escogen algunos elementos y descartan otros, y eso no tiene ninguna importancia; los modelos son irreales por definición: lo que cuenta es que sirvan para hacer predicciones.[42] Nada más.

[41] Entre las críticas más sistemáticas, la de Deirdre McCloskey, *The Rhetoric of Economics* (Madison: The University of Wisconsin Press, 1998). Más técnica, demoledora, la de Steve Keen, *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned* (Nueva York: Zed Books, 2011). Y más ligera, de más fácil lectura, la de Jonathan Schlefer, *The Assumptions the Economists Make* (Harvard: Belknap Press, 2012).

[42] Milton Friedman, "The Methodology of Positive Economics", *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University of Chicago Press, 1966, p. 33 y *passim*).

El argumento es contundente, de un pragmatismo macizo que parece difícil de refutar. Pero tiene algunos problemas. Friedman no distingue, o finge no distinguir, entre modelos, conceptos, que prescinden de algún detalle del mundo real (como el color de los ojos de la gente), y modelos que postulan mundos imaginarios (por ejemplo, uno donde hay información completa, competencia perfecta, mercados en equilibrio). La diferencia no es trivial. Porque si el modelo es claramente fantasioso, de condiciones imposibles, como sucede con frecuencia con los modelos económicos, entonces las predicciones que se hagan a partir de ellos carecen de fundamento, incluso si resultan acertadas: el resultado puede obedecer a cualquier cosa. Y eso significa que no tenemos una explicación. Es el segundo problema. Desentenderse de las premisas significa haber renunciado a explicar –en el caso de Friedman, significa que identifica predicción con explicación.

Ahora bien, incluso si se pudieran obviar esos problemas, incluso si se admitiera que el criterio de demarcación para definir a la ciencia es la capacidad de predicción, sin necesidad de ofrecer explicaciones verosímiles (es decir, en el fondo, admitiendo que esa ciencia sea una especie de magia, que produce resultados misteriosamente), in-

cluso entonces habría que decir que estaría justificado proceder así si las predicciones que se hicieran resultasen acertadas –¡pero no si fuesen incorrectas! Y aquí el saldo de la economía de las décadas recientes es bastante problemático, por decir lo menos.

Algunas teorías, algunos modelos han tenido problemas siempre. La Hipótesis de los Mercados Eficientes, por ejemplo: la idea de que el precio de las acciones de una empresa en la bolsa de valores es la mejor estimación posible de su valor real, y que por lo tanto no puede haber precios "inflados", ni burbujas especulativas, ni crisis financieras (salvo como producto de choques externos).[43] Ahora bien, la crisis de 2008 tendría que haber sido devastadora para el conjunto de la disciplina

[43] El nombre lo puso Eugene Fama. El argumento es muy sencillo: en un mercado libre, en que concurren numerosos agentes racionales, que buscan la máxima ganancia, el precio de las acciones reflejará la información que en conjunto tienen todos los actores sobre cada valor, y por lo tanto será la mejor medida de su valor real. No puede haber burbujas, porque en cuanto un precio estuviese inflado, alguien querría aprovecharse de ello –y el precio volvería a su nivel (véase Jeff Madrick, *Seven Bad Ideas. How Mainstream Economists Have Damaged America and the World*, Nueva York: Vintage, 2014, edición electrónica para kindle, posición 1910-1920).

–juzgándola en sus propios términos. Porque se supone que los ejercicios lógicos de la economía neoclásica sirven sobre todo para hacer predicciones. Pero no sirvieron para predecir o anticipar una crisis de proporciones colosales. Es más, los modelos, las teorías, el conocimiento estándar en la profesión, predijeron exactamente lo contrario, un largo periodo de estabilidad, si no es que el fin de las crisis financieras.[44]

La historia se ha contado ya muchas veces, no vale la pena repetir. Decenas de miles de economistas empleados con sueldos millonarios en las instituciones financieras, en los gabinetes económicos y en los bancos centrales de todo el mundo, en los organismos internacionales, todos fueron sorprendidos por la crisis como el más ignorante de los legos (mucho peor, en realidad, porque los

[44] Los economistas habían anunciado, a fines de siglo, el inicio de lo que se llamó la "Gran Moderación": el inicio de un periodo largo de alto crecimiento, elevados niveles de empleo, baja inflación, gracias sobre todo a la liberalización de los mercados financieros –y a que por esa vía la administración del riesgo se había trasladado a los individuos, que teóricamente tienen mucha mayor flexibilidad y mayor capacidad para ello (véase John Quiggin, *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk Among Us*, Princeton: Princeton University Press, 2012, edición electrónica para kindle, posición 280-290).

legos podían tener sus dudas: los economistas, no). Ocho años después, siguen sin encontrar la salida, después de haber propuesto una cosa y la contraria, de decir y desdecirse varias veces.

> Repentinamente, todo lo que la economía neoclásica decía que no podía suceder, sucedió, y todo de golpe: los mercados de acciones estaban en caída libre, bastiones seculares de las finanzas como Lehman Brothers caían como moscas, y las características definitorias de la Gran Moderación se evaporaron: el desempleo se disparó, y una inflación baja dio paso a la deflación. Confrontados con el completo divorcio entre lo que creían y lo que estaba sucediendo, los economistas reaccionaron de una manera muy humana: entraron en pánico. De un día para otro tiraron sus reglas de política neoclásicas por la ventana, y comenzaron a comportarse como economistas keynesianos con esteroides.[45]

[45] "Habían rechazado durante décadas la intervención del gobierno, el déficit presupuestario y las inyecciones monetarias para estimular el crecimiento, y de pronto exigían que el gobierno lo hiciese todo. Los déficits fiscales alcanzaron niveles incomparablemente mayores a los que los keynesianos tradicionales habían producido en los cincuenta y sesenta, y el dinero del gobierno empezó a correr como el agua en las cataratas del Niágara", Steve Keen, *op. cit.*, p. 10.

Eso tendría que haber sido al menos una llamada de atención seria para la disciplina. No ha sido. En las universidades se enseña lo mismo que hace diez o veinte años, con los mismos métodos. La línea de defensa básica del gremio ha sido la de siempre: los demás no entienden, la economía es para los profesionales, se trata de modelos muy sofisticados, con muchas matemáticas, que no pueden desecharse a partir de las opiniones de los profanos, y lo que se lee en el periódico.[46] A veces se concede que podría haber algunos problemas por la falta de realismo de los modelos. En particular, con bastantes reservas, se admite que los agentes individuales podrían no ser perfectamente racionales (en los términos en que la teoría define la racionalidad). Y eso es todo.

[46] La serie de entrevistas de John Cassidy con los principales economistas de la Universidad de Chicago es para ahorrar comentarios. Todos coinciden: el problema no son los modelos, sino que la gente no los entiende. El mercado se comportó de manera eficiente. No hay burbujas financieras (Eugene Fama: "No sé lo que significa una burbuja de crédito. Ni siquiera sé qué significa burbuja. Son palabras que se han vuelto populares. Pero pienso que no significan nada", John Cassidy, "Interview with Eugene Fama", *op. cit.*; John Cochrane: "¡Qué bien!, ¿me puede usted dar una definición de burbuja? La he estado buscando durante veinte años", John Cassidy, "Interview with John Cochrane", *The New Yorker*, 13 de enero de 2010).

El libro de Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*,[47] publicado en 2009, ofreció un apoyo apreciable. Porque permitía proponer una explicación bastante verosímil de la crisis, pero dejaba a salvo el arreglo institucional, y sobre todo dejaba a salvo los modelos: todo funcionaba bien, todo había funcionado bien, los mercados eran eficientes, los precios se asignaban correctamente, el problema era la irracionalidad de algunos de los actores. O sea, un problema marginal, pero que además estaba ya siendo atendido, dentro de la disciplina: en la economía conductual.

Antes de seguir, me parece importante insistir en que esa economía no es "la economía": es la escuela dominante, sobre todo en las universidades norteamericanas, pero no es la única ni mucho menos. Está para empezar la tradición keynesiana y post-keynesiana, cuya diferencia está básicamente en la concepción de la macroeconomía. En la versión neoclásica, la macroeconomía necesita microfundamentos, es decir, el comportamiento general de la economía tiene que explicarse a partir de los comportamientos de agentes individuales. A juicio

[47] George A. Akerlof y Robert J. Shiller, *Animal Spirits. How Human Psychology Runs the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton: Princeton University Press, 2009.

de Keynes, ese razonamiento implica una falacia de composición, es decir, suponer que es verdad para el todo lo que es verdad para una parte; y por eso hace falta desarrollar conceptos, métodos, razonamientos, apropiados para el conjunto. Eso es el keynesianismo. En una línea muy similar está la obra de Michal Kalecki (economista polaco, que escribía en polaco), de reconocimiento tardío porque nació en el lugar equivocado y escribía en el idioma equivocado: Kalecki trata de explicar una economía inestable, sujeta a movimientos cíclicos, donde domina la incertidumbre, y no hay nada automático –desde luego, no el equilibrio.

En la estela keynesiana está también Hyman Minsky, de quien se conoce sobre todo la Hipótesis sobre la Inestabilidad Financiera. Su idea es que los mismos factores que provocan el auge de los mercados financieros ocasionan su caída, pero no por extravagancias o errores, no por la irracionalidad de los agentes ni factores externos, sino por la naturaleza del sistema de inversión y crédito. Lo más interesante es que la hipótesis puede explicarse en siete páginas, de prosa muy sencilla, sin una sola fórmula.[48]

[48] Hyman Minsky, *The Financial Instability Hypothesis*, Levy Economics Institute, Bard College, Working

Existen otras maneras. La de Thomas Picketty, por ejemplo, o Peter H. Lindert, que se apoyan en una densa información histórica.[49] O la de Tibor Scitovsky, que integra el análisis sociológico y psicológico. Está el estudio de la retórica de la disciplina económica, de Deirdre McCloskey. También el ejercicio, enormemente interesante, del checo Tomas Sedlaceck, que propone una aproximación filosófica, histórica, antropológica y psicológica, para revelar lo que hay detrás del lenguaje de la economía: qué otras cosas se dicen cuando se dice productividad, trabajo, crecimiento, riqueza.[50]

Si se tiene presente ese panorama, resulta que la economía es mucho más parecida a las demás ciencias sociales. No es la ciencia acabada, indis-

Paper núm. 74, mayo de 1992 <*http://www.levyinstitute.org/publications/the-financial-instability-hypothesis*>.

[49] Lindert muestra que la productividad y el crecimiento dependen históricamente de la inversión en bienes públicos, y del gasto social. Para verlo sólo hace falta fijarse en la evolución de la economía de sociedades concretas (Peter H. Lindert, *El ascenso del sector público. El crecimiento económico y el gasto social: del siglo XVIII al presente*, México: Fondo de Cultura Económica, 2014).

[50] Tomas Sedlaceck, *Economía del bien y del mal. La búsqueda del significado económico desde Gilgamesh hasta Wall Street*, México: Fondo de Cultura Económica, 2015.

cutible, con el método definitivo, sino que incluye una gran variedad de enfoques, que iluminan cada uno una parte del campo económico, y que están en íntimo, constante diálogo con otras disciplinas. Y que en su mayoría se escriben en un lenguaje asequible para cualquiera.

3. Apología *pro domo sua*

La crisis inspiró críticas también entre los economistas. Muchas sobre las recomendaciones de políticas de las décadas anteriores, algunas sobre el método. Es conocida la de Paul Krugman:

> Según lo veo, la profesión económica erró el camino porque los economistas, en conjunto, confundieron la belleza –vestida con una matemática impresionante– con la verdad. […] Los sabáticos en el Instituto Hoover o las ofertas de empleo en Wall Street no son poca cosa, pero el motivo fundamental del fracaso de la profesión fue el deseo de tener un enfoque general, intelectualmente elegante, que permitiese a los economistas exhibir sus habilidades matemáticas.[51]

[51] "Desde luego, hubo excepciones. Algunos economistas denunciaron el supuesto de la conducta racional, y pusieron en duda la creencia de que los mercados financieros eran confiables, y recordaron la larga historia de crisis financieras con devastadoras consecuencias económicas. Pero nadaban contra la corriente…", Paul Krugman, "How did economists get it so wrong?", *The New York Times Magazine*, 2 de septiembre de 2009.

Y como es lógico, inspiró igualmente una cuerda de defensas de la profesión, más o menos inspiradas. Entre ellas escojo, casi sólo por su popularidad, la de Dani Rodrik, una de las estrellas emergentes en el *Star System* de la economía académica: *Economics Rules*,[52] publicada en 2014.

Lógicamente, comienza con la crisis de 2008, con el hecho de que los economistas no hubiesen sido capaces de preverla, porque de eso se trata todo. Y el tono fundamental de su argumento se parece al de Krugman: en resumen, los economistas se enamoraron de sus modelos, y por eso perdieron de vista la realidad o una parte de la realidad. Explica el "desliz" de 2008 (y de la década anterior, hay que decir) por una especie de inercia: los economistas, dice, tienden a actuar como gremio, se confirman recíprocamente en sus convicciones, y descartan de manera automática las críticas externas;[53] en 2006 y 2007 y 2008 sólo

[52] Dani Rodrik, *Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science,* Nueva York: W. W. Norton & Co., 2014. En inglés, el título lleva una ingeniosa anfibología: puede significar "las reglas de la economía" o "la economía manda".

[53] "Los economistas tienen una formación similar y comparten un método de análisis, y tienden a actuar como gremio […]. Esa cámara de ecos fácilmente induce un exceso de confianza en el conocimiento recibido y en el mo-

seguían el modelo que estaba de moda dentro de la profesión, la Hipótesis de los Mercados Eficientes, y por eso no pudieron ver la crisis que se avecinaba.[54] Es verdad, pero también es verdad que hubo siempre críticas de ese modelo, y algunas muy sólidas, aunque fuesen marginales, la de Minsky para empezar. O sea, que el problema no es que hubiese una moda, sino que esta se impusiera de ese modo.

No obstante, dice, la economía (la economía neoclásica, se entiende) pudo haberlo previsto todo. Porque no tiene uno, sino muchos modelos diferentes en su repertorio. Si los economistas, una buena parte de ellos, hubiesen adoptado alguno otro de los modelos posibles, el resultado habría sido muy distinto. Menciona algunos ejemplos. Aparte del modelo de mercados de competencia perfecta, dice, hay modelos de monopolio y duopolio, y de competencia monopólica, y modelos que consideran información asimétrica, o compor-

delo que está de moda. Al mismo tiempo, la mentalidad corporativa aísla a la profesión y la hace inmune a las críticas del exterior…", *Ibid.,* p. 117.

[54] Es claro que muchos economistas, acaso la mayoría, suscribían la Hipótesis de los Mercados Eficientes: si era resultado de una confusión, de un "enamoramiento", o de motivaciones más prosaicas, como sus contratos con las empresas del sector financiero, no está claro. Pero tal vez no sería trivial preguntarse por ello.

tamientos no racionales.[55] No dice qué modelo habría que preferir, ni cuál de ellos podría haber servido para prever la crisis financiera. Y por eso la explicación parece un poco oportunista: es verdad que nadie o casi nadie previó la crisis, dice, pero pudo haberse previsto; si los economistas hubiesen pensado de otra manera, si hubiesen adoptado otro modelo, si hubiesen razonado de otra manera, habrían llegado a otras conclusiones. Bien: es indudable, pero también es trivial.

El problema es que la profesión entera, o casi entera, en la escuela dominante, incurrió en el mismo error. Asesores de bancos, de gobiernos, organismos internacionales y fondos de inversión, funcionarios, consultores, académicos: todos. Y eso quiere decir que no fue un accidente, no fue una casualidad ni una coincidencia. No hay modo de sacarle la vuelta, la manera como se enseña, se explica y se practica la disciplina produjo esa especie de ceguera, esa incapacidad para ver (o esas ganas de no ver) una crisis de ese tamaño. Eso significa que hay un problema serio en la economía, que no se arregla con un sermón ni con una excusa.

[55] *Ibid*., p. 52 y ss. Según Rodrik, lo que sucedió fue que en su intento de emular a las ciencias naturales, los economistas confundieron *un* modelo con *el* modelo –como si fuese único, de vigencia universal.

Por otra parte, Rodrik obvia el problema de que todos esos otros modelos posibles se construyen mediante el mismo procedimiento: son ejercicios con "economías de juguete",[56] operaciones lógicas que dependen enteramente de la definición de supuestos. O sea, que si el inconveniente fuese la relación de la teoría económica con la realidad, y el uso ideológico al que se presta una elaboración semejante, no se ganaría nada con inventar otros modelos, los que fuesen. Lo que pasa es que Rodrik no imagina otra forma de conocimiento. Mejor dicho, no imagina otra forma de conocimiento científico, si no es mediante modelos. Por eso, no piensa que haya nada que corregir en el método de la economía; al contrario: está convencido de que las demás disciplinas sociales deberían adoptarlo. En sus términos, la economía no es un campo de estudio, o no sólo un campo de estudio, sino sobre todo una manera de entender los hechos sociales. No una más, la mejor: "cada modelo económico es como un mapa parcial, que ilumina un fragmento del terreno. Tomados en conjunto, los modelos de los economistas son nuestra mejor guía cognitiva de los interminables montes y valles de la experiencia social".[57]

[56] La expresión es de Deidre McCloskey (*The Rhetoric…, op. cit.*, *passim*).

[57] Rodrik, *op. cit.*, p. 15.

El ejemplo que usa para mostrar la capacidad explicativa de los modelos es el que llama Primer Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar, "la joya de la corona de la economía", al que dice que los economistas se refieren coloquialmente como el Teorema de la Mano Invisible. En breve, dice que una economía de mercado es *eficiente*, es decir, que distribuye los recursos de la mejor manera, porque ninguna otra asignación de recursos podría hacer que alguien mejorase su posición sin que otros empeorasen la suya. Según Rodrik, Adam Smith fue el primero que formuló el teorema, en términos generales,[58] aunque su formulación moderna se debe a Kenneth Arrow y Gerard Debreu. El teorema (Arrow-Debreu) es importantísimo, dice, porque "efectivamente *demuestra* la hipótesis de la mano invisible", es decir: "muestra que dados determinados supuestos, la eficiencia de la economía de mercado no es sólo una conjetura o una posibilidad, sino que se sigue lógicamente de las premisas".[59]

[58] La verdad es que Adam Smith no dijo eso, ni nada parecido. Es una referencia elegante, que permite alardear de un linaje intelectual serio, largo, prestigioso, pero que carece de fundamento. Smith era mucho más cauteloso, más modesto: decía otras cosas.

[59] Rodrik, *op. cit.,* p. 42.

Dice, con mucha precaución, que el teorema "se refiere a un mundo puramente hipotético, y no pretende describir ningún mercado existente", porque el modelo implica numerosos supuestos, y muy exigentes: 1) que tanto los consumidores como los productores son actores racionales que quieren maximizar su utilidad; 2) que hay mercados para absolutamente todo; 3) que hay mercados de futuros para todo; 4) que todos los actores tienen información completa acerca de todo; 5) que no hay monopolios, ni economías de escala, ni externalidades… O sea, que el modelo en realidad *no demuestra nada,* salvo que se puede elaborar un juguete lógico que parezca un mercado eficiente. El problema es que Rodrik quiere que sea suficiente para entender el funcionamiento del mercado.[60]

Los modelos simplifican, dice, es indudable, pero "la simplicidad es de hecho un requisito de la ciencia: toda explicación, hipótesis, explicación causal es necesariamente una elaboración ideal: deja fuera muchas cosas, para poder centrarse en lo esencial".[61] Parece razonable. Añadamos un pri-

[60] La información empírica no es útil, dice, porque siempre se refiere a un lugar y un momento en particular. Sólo los modelos abstractos permiten una discusión racional. *Ibid.*, p. 56.

[61] *Ibid.*, p. 121.

mer matiz: esa manera de simplificar la necesita, no el conocimiento científico, sino una de las formas posibles del conocimiento científico, la que aspira a establecer esa clase de nexos de validez universal. Pero hay otras posibilidades –otras maneras de hacer ciencia, que precisamente intentan dar cuenta de la complejidad.

La simplificación, en el caso de la economía, dice Rodrik, implica dejar de lado los "determinantes sociales y culturales del comportamiento" –que es lo que con más frecuencia se le reprocha. Pero el cargo tiene poco peso: "no hay razón que impida que los modelos se amplíen para incorporar esas influencias, y resuelvan sus implicaciones. De hecho, hay un activo programa de investigación en economía que hace exactamente eso, analizar de qué manera las identidades, las normas y las prácticas sociales son configuradas por la interacción de los individuos…".[62] Se refiere, por supuesto, a la economía conductual. No dice nada concreto sobre los hallazgos en esa línea, ni sobre las implicaciones que podrían tener para la teoría económica. Se limita a decir que se está trabajando en eso, de modo que ya no hace falta hablar más del tema.

[62] *Ibid.,* p. 122.

Antes de discutir, más por lo menudo, lo que hacen quienes se dedican a la economía conductual (que es bastante menos de lo que se deja entender en el texto), hay que decir que hay muchas razones que explican por qué no se ha incorporado nada de eso ni se puede incorporar en los modelos económicos. Si se tratara de tomar en cuenta rigurosamente el tiempo, el tiempo histórico, irreversible, la dimensión cultural con toda su complejidad, y la geografía, y la estructura social… los modelos saltarían por los aires. Sin duda, Rodrik lo sabe. Y por eso, aparte de ese gesto de cortesía hacia los críticos, su libro se dedica básicamente a hacer el elogio de la simplicidad.

Volvamos al principio. La economía trabaja con modelos porque es una ciencia, dice Rodrik. Los modelos simplifican, sí: pero es que tienen que simplificar, porque "lo que hace útil a un modelo es que captura un aspecto de la realidad; y lo que lo hace indispensable, cuando se usa bien, es que captura el aspecto más relevante de la realidad en un contexto dado".[63] El argumento es convincente: en efecto, eso tendría que hacer un buen modelo (otra cosa es que los modelos de la economía neoclásica lo consigan). Pero además ayuda a ver

[63] *Ibid*., p. 17.

algo que no suele hacerse explícito, y que hay que subrayar: el supuesto de que "lo más relevante" puede ser reproducido en un modelo. Y eso es muy discutible, y muy interesante de discutir. La idea que hay detrás es que lo más relevante de un fenómeno cualquiera es lo que tiene de repetible, lo que es independiente de cualquier contexto. Esa idea produce una forma de conocimiento que busca precisamente lo que se repite, o se puede repetir, y que por eso permite imaginar una ley universal. Implica una manera de entender los procesos sociales que no es obvia, y no es trivial, y que valdría la pena discutir en esos términos –pero eso es materia para otro momento.

El otro rasgo característico de los modelos económicos es que necesitan la cláusula "*ceteris paribus*", que aproximadamente significa: manteniendo lo demás igual. En la práctica, eso quiere decir que para formular la ecuación entre la oferta, la demanda y el precio de un bien, por ejemplo, es necesario suponer que las demás variables que podrían afectarla se mantienen constantes. Pongamos: si aumenta el precio de los automóviles, bajará la demanda (si no cambia nada más). El problema es que en la vida social todo lo demás cambia. La cláusula *ceteris paribus* es completamente artificial. Se dice que es el procedimiento habitual para cual-

quier experimento –que supone un ambiente artificial, donde es más fácil observar el fenómeno que interesa. No es exactamente igual. En un experimento se crean las condiciones ideales de germinación de una planta, de cristalización de un elemento, lo que sea: pero materialmente se produce ese resultado, es una planta real la que germina. Mientras que en el caso de la economía no se aísla un comportamiento real, sino que se postula *a priori*. Por otra parte, dado que las explicaciones de la economía sólo se sostienen *ceteris paribus*, queda muy a mano la hipótesis *ad hoc* para salvar la teoría: cambiaron las circunstancias, y por eso no se produjo el resultado previsto. En el fondo, la dependencia de la cláusula *ceteris paribus* hace que los modelos sean imposibles de comprobar.[64] Nunca se cumplen las condiciones, nunca se mantiene igual todo lo demás.[65]

[64] "El truco con el *ceteris paribus* es incluso señalado por Terence Hutchison. De acuerdo con él, es uno de los modos principales en que la teoría económica evita la verificabilidad empírica […]. Debido a que en el mundo real *ceteris* no es *paribus*, los economistas tienen mucho espacio para fantasear sin que la realidad les imponga límites o se plante en su camino", Tomas Sedlaceck, *op. cit.*, p. 421.

[65] Por cierto. Alfred Marshall era muy consciente de las implicaciones de la cláusula *ceteris paribus,* y la necesidad

Desde luego, eso no significa que no podamos saber nada acerca del futuro, sino que lo que podemos saber es hipotético, incierto, contingente. Y que por eso no tiene mucho sentido aferrarse a la verdad teórica de una tesis que se sostendría si no cambiasen las circunstancias, y más vale prestar atención a todo eso que cambia, necesariamente. Pero ésa es harina de otro costal.

Antes de seguir conviene hacer un aparte para aclarar que los modelos, incluso modelos contrafácticos, pueden ser efectivamente recursos muy útiles para entender cualquier cosa, mientras no se pierda de vista lo que son, y para qué sirven. Pienso, por ejemplo, en el empleo de los "tipos ideales" en la tradición sociológica de inspiración weberiana; en términos muy simples, son elaboraciones conceptuales de un tipo de conducta, un tipo de organización, una forma de autoridad, que tienen que contrastarse con la información empí-

---

de tenerlas en cuenta: "Comenzamos aislando las relaciones básicas de oferta, demanda y precio de un bien determinado. Reducimos a la inactividad todas las demás fuerzas mediante la expresión 'manteniendo lo demás igual' *(other things being equal):* no suponemos que se mantengan inertes, pero de momento ignoramos su actividad", Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Nueva York: Cosimo Classics, 2006 [1920], p. xx.

rica de cada caso, porque lo que importa, lo que tiene valor para explicar, es la desviación con respecto al "tipo ideal". O sea, que el modelo no es la explicación, sino un punto de partida para imaginar explicaciones.

Me gusta la imagen con que lo explica Tomas Sedlaceck, a partir de la comparación con la física, que es siempre la que prefieren los economistas. En física, dice,

> las hipótesis se constituyen como un andamio, el cual ayuda a construir el edificio y, posteriormente, con la ayuda de estos postes indicadores ratifícales y demás ayudas, el andamio es derribado. Por ejemplo, ignorar la fricción del aire en la medición de la caída libre fue un golpe de genio; una abstracción útil que simplificó mucho las cosas. Pero en un cálculo *real* debemos tomar en cuenta la resistencia del aire si *en verdad* queremos saber si una pluma cae a la tierra más rápido que una piedra.[66]

Es decir, que la explicación puede apoyarse en los modelos: abstractos, simples, irreales, como punto de partida. El problema es que no se pueda prescindir de los modelos, o que se piense que todo

[66] Tomas Sedlaceck, *op. cit.*, p. 406.

termina ahí, y que el trabajo científico se reduce a los modelos. Sedlaceck:

> en la economía las suposiciones, frecuentemente nos parece, no pueden ser derribadas, ni siquiera *ex post:* se destruiría la entera construcción. Así que estamos construyendo una catedral de andamios, la cual permanece de hecho hueca. ¿Qué le sucedería a la economía teórica prevaleciente si la suposición del modelo, la del *Homo economicus*, fuese abandonada? Si derribamos nuestro andamio de suposiciones, se caería nuestra catedral entera… O se mostrará que la magnificente catedral no existe en primer lugar, como en la historia del traje nuevo del emperador.[67]

Pero sigamos. A lo largo del libro ofrece Rodrik varias analogías, para explicar cómo se usan los modelos (hay una muy curiosa: dice que los modelos son como las fábulas o los cuentos de hadas, porque son simples, fantásticos, con personajes típicos, un relato claro y una moraleja). Los modelos, dice, son "mundos artificiales" que se construyen para poner de manifiesto algunas cosas: "Los modelos de la economía no son distintos de los modelos materiales que usan los médicos o los ar-

[67] *Ibid.*, p. 407.

quitectos", las maquetas del sistema respiratorio o del interior de una casa.[68] La analogía es ingeniosa, pero equivocada. Las abstracciones de la economía son fundamentalmente distintas a las de otras ramas del conocimiento en un aspecto crucial: las demás ciencias escogen un rasgo presente en todos los ejemplares, en todos los casos, en todas las situaciones, y lo convierten en criterio definitorio (y así distinguen dicotiledóneas y monocotiledóneas, vivíparos y ovíparos, sulfatos y sulfitos, según lo que haga falta). La economía imagina situaciones, sujetos, conductas, muy alejadas de la realidad.

La comparación con las maquetas es útil para ver la diferencia. Las de los médicos reproducen de manera tan fiel como es posible el aparato respiratorio, digestivo, circulatorio, aunque sean de plástico. Las de los arquitectos muestran a escala algo que existe o que puede existir materialmente. Los modelos económicos en cambio son elaboraciones de cosas que claramente no existen ni pueden existir de ese modo. El equivalente sería un arquitecto que diseñara su maqueta diciendo: supongamos que el techo se sostiene solo, o supongamos que no hacen falta escaleras. La diferencia no es de poca monta.

[68] Rodrik, *op. cit.*, p. 18.

Los modelos simplifican, inevitablemente, dice Rodrik: omiten algunos aspectos del mundo real. No obstante, esa "falta de realismo" no tiene por qué ser un problema, ni tiene por qué ser mejor un modelo más complejo, que incorpore más información. Para explicarlo recurre al viejo artículo de Friedman sobre metodología. Decía Friedman, y lo repite Rodrik, que los supuestos de una teoría no pueden ser enteramente "realistas", porque tienen que prescindir de muchas cosas: "un modelo que incluyese el color de los ojos de los empresarios que están en competencia entre sí podría ser más realista, pero no sería mejor".[69] Está claro que es así. Y está igualmente claro que el ejemplo no sirve de nada. Alguien lo encontrará gracioso, pero no dice nada útil para su argumento. Si hablásemos en serio, dar más complejidad a los modelos

[69] *Ibid*., p. 33. Decía Friedman: "Una teoría completamente realista del mercado de trigo tendría que incluir no sólo las condiciones que sostienen directamente la oferta y demanda de trigo, sino también la clase de monedas o los instrumentos de crédito que se emplean en los intercambios; las características personales de los comerciantes, como el color de su pelo y sus ojos, sus antecedentes y su educación, el número de miembros de su familia […] y así, indefinidamente. Cualquier intento de moverse hacia esa clase de 'realismo' hará absolutamente inútil a la teoría", Friedman, *op. cit*., p. 32.

significaría integrar de alguna manera la historia, la geografía, la estructura social, la cultura, y no sería tan fácil despachar la idea de un manotazo.

En las páginas siguientes dice que en el futuro próximo se podrán elaborar modelos más complejos porque el desarrollo de la informática permite procesar miles de ecuaciones, y ecuaciones mucho más sofisticadas, y también por la llegada de lo que se llama "*big data*", que es la cantidad ingente de información que se genera por el uso de Internet y de las redes sociales. Y bien: es posible, sin duda. Hasta ahora no hay nada memorable que pueda atribuirse a los *big data* (nada en ciencias sociales, se entiende), pero no se puede descartar que llegue a haber algo. No obstante, de nuevo, el argumento de Rodrik está descaminado. Porque añadir complejidad no significa, o no sólo, añadir más números, más ecuaciones, operaciones más complicadas, con más datos, sino que puede significar añadir información sobre el contexto –que es la clase de complejidad que no puede ser reducida en los términos de un modelo (otra vez, lo dice bien Sedlaceck: "Lo que la economía necesita no es más matemática, sino más de todo lo demás").[70]

[70] Sedlaceck, *op. cit.*, p. 443.

El libro anuncia, de todos modos, una serie de cambios en la disciplina. Lo que le parece más prometedor y más desafiante es el desarrollo de la economía conductual, porque pone en duda uno de los supuestos canónicos: que los individuos son racionales. Menciona a Daniel Kahneman, y se refiere a una larga lista de "regularidades de comportamiento que son contrarias a la racionalidad". Y dice que eso tiene o puede tener importantes repercusiones en la economía. Explica ese impacto en términos que resultan muy reveladores. Dice:

> Gracias a esas investigaciones [se refiere al trabajo de Kahneman], los economistas están aprendiendo acerca de los otros motivos de la conducta humana, aparte del interés material egoísta, como el altruismo, la reciprocidad y la confianza.[71]

Conviene leer con cuidado, porque ahí está todo el chiste de la economía conductual. Si es como lo dice Rodrik, sin duda es bueno que los economistas hayan descubierto, o estén descubriendo o estén por descubrir que hay otras motivaciones, aparte del interés material, egoísta. Pero resulta un poco sorprendente que hayan tenido que esperar

[71] Rodrik, *op. cit.*, p. 76.

a la segunda década del siglo xxi para descubrirlo. Se podría pensar que habría bastado con que hubiesen leído a Montaigne –o que hubiesen leído casi cualquier cosa, aparte de los textos de economía. Pero sobre todo, habría bastado la más superficial mirada a lo que han hecho la psicología, la sociología, la antropología, de los últimos cien o doscientos años.

La frase dice algo más, entre líneas. No es sólo que se hayan descubierto otras motivaciones, sino que son para que los economistas se las tomen en serio porque han sido "descubiertas" o por economistas o siguiendo el método de la economía, en el lenguaje de la economía, o en todo caso teniendo como término de referencia la racionalidad tal como la define la economía neoclásica (porque ésa es en realidad la única novedad que aportan Kahneman, Tversky, Ariely, Akerlof, Thaler, Shiller y los demás). Es decir, que la nueva orientación no implica una apertura hacia otras disciplinas, sino todo lo contrario; se trata de conservar el método, y la clase de problemas, los conceptos, el lenguaje, la clase de argumentos de la economía neoclásica. O sea, de preservar a fin de cuentas el enclaustramiento de la profesión.

Me interesa reparar sólo en un detalle más, que me parece significativo. En las páginas finales del

libro vuelve Rodrik al problema de la crisis de 2008, y vuelve a decir que los economistas podrían haberla previsto si hubiesen empleado otros modelos (no dice cuál, o cuáles). Pero luego se corrige: "Ninguna ciencia social puede ofrecer predicciones, ni puede ser juzgada con ese criterio. El sentido de la vida social no puede predecirse. Hay demasiados factores en juego".[72] El ir y venir resulta un poco desconcertante, pero esta última es desde luego una afirmación muy sensata, que podría suscribir casi cualquiera. El problema es que con ella renuncia Rodrik al argumento de Friedman que era la defensa más firme (a fuer de cínica) de los modelos: son absurdos, pero funcionan. Y renuncia también al criterio más agresivo para distinguir a la economía de las demás ciencias sociales. De modo que podría parecer que piensa que están más o menos en pie de igualdad. Pero no.

En el capítulo que dedica a establecer el estatus científico de la economía subraya particularmente un rasgo "que comparte con otras ciencias", y es que entre los economistas los textos se valoran por su calidad, de acuerdo con los criterios de la profesión, y no por la fama, los contactos o la ideología del autor.

[72] *Ibid.,* p. 124.

> Como esos estándares son compartidos en la profesión, cualquiera puede identificar un trabajo mal hecho y decir que está mal hecho. Eso no parecerá muy impresionante, a menos que se tenga en cuenta lo inusual que es comparado con lo que se hace en muchas otras ciencias sociales o la mayoría de las humanidades.[73]

La afirmación resulta chocante, porque el juicio es rotundo, y demoledor: con una frase expulsa a las demás ciencias sociales, no sólo del campo científico, sino del campo del conocimiento serio, o del conocimiento sin más. Por supuesto, es una estupidez. Pero no sólo una estupidez. Es un ejemplo muy característico del aislamiento, el enclaustramiento gremial de los economistas, del que he venido hablando. Y por eso me interesa el detalle.

Es claro que quien escribe eso no ha leído dos ejemplares de una revista académica de sociología, o de antropología o de historia, y no piensa que sea necesario hacerlo. Pero se siente autorizado para descalificarlo todo, o casi todo, a partir de una idea

[73] Sigue: "Sería verdaderamente raro en esos otros campos que un estudiante llegara muy lejos poniendo en duda la obra de un académico establecido, como sucede con frecuencia en la economía", *Ibid.,* p. 59.

bastante peregrina. La ignorancia corre pareja con el menosprecio (y uno está tentado a decir que "desprecia cuanto ignora", que tampoco sería novedad).[74] No es claro por qué para acreditar a la economía se siente obligado a desacreditar a las demás ciencias sociales –pero es obvio que necesita la frontera, y que sea insalvable. Se autoriza para hacer semejante afirmación con una nota a pie de página en la que hace referencia al escándalo provocado hace algunos años por Alan Sokal. Vale la pena dedicarle unas líneas.

En 1996, el físico Alan Sokal publicó en la revista *Social Text*, de la Universidad de Duke, un artículo titulado: "Transgredir los límites: hacia una hermenéutica transformadora de la gravitación cuántica".[75] Era un engaño, un texto con numerosas referencias incorrectas a teorías físicas, y con un empleo disparatado de conceptos de física

[74] El poema de Machado ofrece de hecho una ventana curiosa para mirar el paisaje intelectual del libro de Rodrik: "Castilla miserable, ayer dominadora, / envuelta en sus andrajos desprecia cuanto ignora…" Antonio Machado, "A orillas del Duero", de *Campos de Castilla*, en Antonio Machado, *Poesías completas,* Madrid: Espasa Calpe, 2006.

[75] El texto original: <*http://www.physics.nyu.edu/sokal/transgress_v2_noafterword.pdf*> (consultado el 20 de abril de 2016).

y matemáticas. Sokal quería demostrar que no había ningún rigor en las publicaciones dedicadas a lo que se llama "estudios culturales" –y que publicarían un texto lleno de disparates, con tal de que sonara bien. Escogió *Social Text*, que en ese tiempo no sometía a dictamen los textos que decidía publicar. Y desde luego consiguió exhibir a los editores de la revista, y mostrar que no tenían mucha idea de la física contemporánea. Pero no mucho más (el escándalo tuvo secuelas interesantes, y no todas favorables a Sokal por cierto, pero no toca verlas aquí).[76]

Emplear ese ejemplo para desacreditar al conjunto de las ciencias sociales, como hace Rodrik, es sencillamente deshonesto.[77] Como si se tratara de desacreditar a la biología o la medicina a partir de algunos de los muchos casos conocidos de fraude en experimentos, en las publicaciones de mayor

[76] Algo después Sokal publicó junto con Jean Bricmont un libro (Sokal y Bricmont, *Impostures intellectuelles*, París: Odile Jacob, 1997) para mostrar que un buen número de filósofos, algunos psicólogos, lingüistas, entre los más populares de los tiempos recientes, emplean metafóricamente conceptos físicos sin tener idea de lo que realmente significan las palabras que están usando.

[77] Es como si se usara el libro de Rodrik para decir que los economistas hacen afirmaciones infundadas, sobre cosas que no conocen.

prestigio: plagios, reportes trucados, informes incompletos, experimentos imposibles de reproducir. Hay muestras de todas clases. Mark Tonelli, por ejemplo, hizo exactamente lo mismo que Sokal hace un par de años, y publicó los resultados de un falso experimento sobre la eficacia curativa de los besos de mamá en el *Journal for Evaluation in Clinical Practice*; John Bohanon hizo otro tanto, se inventó una molécula anticancerosa, y su texto fue reseñado cientos de veces;[78] en 2014, la editorial Springer y el *Journal of the Institute of Electrical and Electronic Engineers* tuvieron que retirar de la circulación más de 120 artículos que habían sido escritos por un programa de computación, a base de juntar cadenas de palabras.[79] De hecho, según John Ioannidis, el modo en que se ven obligados a trabajar, y publicar, los científicos hoy día hace inevitable que la mayoría de los resultados de investigación publicados sean falsos.[80] Es decir, que hay problemas en la manera de hacer ciencia en

[78] Clotilde Cadu, "Les ravages de la science 'fast-food'", *Marianne*, 27 de mayo de 2016.

[79] Richard van Noorden, "Publishers withdraw more than 120 gibberish papers", *Nature. International Weekly Journal of Science*, 24 de febrero de 2014.

[80] J. P. A. Ioannidis, "Why most published research findings are false", *PLoS Med*, 2 (8): e124, 2005.

general, problemas institucionales, que sería muy interesante discutir –y desde luego la economía no es la excepción.

Insisto: emplear el ejemplo de Sokal para desacreditar a las ciencias sociales en conjunto es deshonesto. Pero también es revelador. Rodrik no siente la necesidad de leer nada de lo que se hace en las demás ciencias sociales porque sabe que no es más que eso: palabrería hueca, opiniones adventicias, juicios carentes de fundamento, imposibles de refutar, que circulan por motivos ideológicos –porque no tienen modelos. Y escribe para otros economistas, que serán acaso igual de ignorantes que él a ese respecto, y que con eso se sentirán más tranquilos en su ignorancia.

En todo caso, la idea justifica el aislamiento del gremio: lo que hay fuera, no importa.

Otro ejemplo que viene bastante a mano, para no dejarlo solo en Rodrik. En las últimas páginas de su historia de la economía conductual Richard Thaler expone una especie de agenda de investigación para el conjunto de las ciencias sociales, con lo que le parece más importante para el futuro próximo. Lo primero que menciona es la educación: "es muy revelador, dice, que no hayamos aprendido a educar mejor a nuestros niños"; su recomendación es enfática:

> ya es hora de que todos –desde los economistas hasta los burócratas, los maestros y los líderes empresariales– reconozcan que viven en un mundo de seres humanos, y que adopten para su trabajo y para su vida el mismo enfoque basado en los datos que usan los buenos científicos.[81]

Y eso significa, según él lo entiende, que hagan lo que él ha hecho, y que adopten el método de los economistas. Imposible mirar con más desprecio a pedagogos, psicólogos, sociólogos. Lo más estrafalario es que piense que para todos sea una novedad hablar de "seres humanos" –¿qué idea tendrá de lo que han hecho en el último siglo las otras disciplinas?

Acaso conviene recordar, antes de pasar a otra cosa, que no siempre ha sido esa la actitud de los economistas. Me viene a la memoria la modestia muy característica de Alfred Marshall, por ejemplo, que ayuda a apreciar mejor lo que significa el cambio de las últimas décadas. Para empezar, tenía una idea de la ciencia bastante más abierta: "El propósito de la economía, decía, como el de casi cualquier otra ciencia, consiste en reunir hechos, ordenarlos e interpretarlos, y hacer inferencias a partir de

[81] Richard Thaler, *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, Nueva York: W. W. Norton & Co., 2015, p. 348.

ellos".[82] Sin más exigencias, sin suponer que hubiese un único método ni cosa parecida. Sabía que la ventaja de la economía, para emplear métodos matemáticos, obedecía a que el dinero podía usarse como unidad de medida ("la fuerza de las motivaciones de una persona –*no* las motivaciones mismas– puede medirse aproximadamente a partir del dinero…").[83] Pero sabía también que había otros muchos motivos, igualmente importantes pero inasibles para la economía: el deseo de aprobación, de evitar el desprecio, el afecto familiar, el sentido del deber.[84]

Marshall fue uno de los fundadores del moderno lenguaje de la economía. Pensaba en la matemática como una especie de taquigrafía: "El principal uso de la matemática pura en los asuntos económicos consiste en ayudar a alguien a escribir de manera rápida, breve y exacta algunas de sus ideas, para su propio uso".[85] Es decir, que es un recurso más o menos útil, nada más:

[82] Alfred Marshall, *op. cit.*, p. 29.

[83] *Ibid.*, p. 15.

[84] "No es la falta de voluntad sino la falta de capacidad lo que impide a los economistas hacerse cargo de motivaciones como ésas…", *Ibid.*, p. 24.

[85] "Es dudoso que nadie quiera perder el tiempo leyendo largas traducciones de doctrinas económicas en una matemática que él no ha elaborado", *ibid.*, p. XVII.

> En los últimos años he abordado más y más las reglas: 1) usa las matemáticas como un lenguaje y no como un motor de investigación; 2) quédate con ellas hasta que termines; 3) traduce al inglés; 4) luego ilustra mediante ejemplos que sean importantes en la vida real; 5) préndeles fuego a las matemáticas; 6) si no tienes éxito en 4, quema 3 […] Pienso que debes hacer todo lo que puedas para evitar que las personas usen las matemáticas en casos en que el idioma inglés es tan breve como el matemático.[86]

Ya se ve que la actitud es muy otra.

[86] Alfred Marshall, cit. por Tomas Sedlaceck, *op. cit.*, p. 386.

4. Brindis al sol: el programa de la economía conductual

Es frecuente que se mencione en los años recientes la economía conductual como uno de los campos más activos, innovadores, más originales de la disciplina, donde se producen los desarrollos más interesantes, de los que cabe esperar grandes cosas. En particular, para corregir los modelos convencionales de la economía neoclásica y hacerlos más realistas.

La verdad es que no se trata de nada muy nuevo: se vienen escribiendo artículos y libros sobre el tema desde hace treinta o cuarenta años, sin que haya cambiado en nada la disciplina. Por otra parte, sus hallazgos no son tampoco muy originales. Los mismos economistas que hacen el elogio del nuevo campo llevan toda su vida profesional leyendo textos de Kahneman, Tversky, Thaler, Akerlof, Ariely, sin que eso haya modificado en absoluto su manera de explicar el funcionamiento de la economía –y seguramente con razón.

Entre paréntesis, no sobra anotar que el programa se ha desarrollado básicamente en el mundo anglosajón, y sobre todo en Estados Unidos.

Los autores que sirven de referencia, los fundadores de la escuela son casi todos estadounidenses, las revistas especializadas son también estadounidenses, y lo mismo sucede con los programas de estudio de posgrado (salvo tres o cuatro en el Reino Unido, Alemania y Holanda). El sesgo no es irrelevante. Pero ya hablaremos de eso.

La invocación de la economía conductual interesa sobre todo porque permite decir que "se están corrigiendo" los modelos convencionales. Eso es importante después de 2008, aunque no se corrija nada (no se corrige nada). Volvamos atrás. La pauta la dio un libro muy popular de George Akerlof y Robert Shiller: *Animal Spirits*,[87] publicado en 2009. El argumento general del volumen se reduce a decir que "los estados de ánimo gobiernan la economía".[88] Desde el título, hay una serie de referencias a Keynes, que tuvo su breve momento de popularidad en los primeros meses

[87] George A. Akerlof y Robert J. Shiller, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton: Princeton University Press, 2009.

[88] Entiendo que en esa expresión, "animal" no significa zoológico, sino relativo al "ánima", y por eso prefiero traducir *"animal spirits"* como "estados de ánimo", "movimientos del ánimo" o "impulsos" –que transmite la idea más ajustadamente.

de la crisis, y el lenguaje es a veces casi incendiario: "necesitamos reinventar la economía capitalista".[89] Las conclusiones son bastante más modestas: el mercado necesita reglas, es necesario vigilar a las empresas, el ánimo de lucro sin límites puede tener consecuencias desastrosas, y por eso "el gobierno debe establecer las reglas de juego".[90]

El atractivo del libro estaba sobre todo en su crítica de la teoría económica. En términos muy simples, Akerlof y Shiller dicen que los modelos económicos son poco realistas, porque no toman en cuenta el comportamiento real de la gente, que es con frecuencia impulsivo, irracional, inconsistente. La parte sustantiva de su texto se refiere a cinco factores psicológicos que afectan a la economía: la confianza, el sentido de la justicia, la corrupción, la ilusión monetaria, y las elaboraciones narrativas de los hechos,[91] cuya influencia se muestra mediante una serie de preguntas: ¿por qué se produce una depresión económica? ¿Por qué hay gente que no encuentra trabajo? ¿Por qué hay ci-

[89] Akerlof y Shiller, *op. cit.*, p. 10.

[90] *Ibid.*, p. 288.

[91] En alguna ocasión se refieren a ellos como "factores psicológicos"; más adelante dicen que son "diferentes aspectos del ánimo [*animal spirits*]" que "afectan a las decisiones económicas". *Ibid.*, pp. 10, 41.

clos en el mercado de bienes raíces? En todos los casos señalan la influencia de alguno de los factores de su lista, o de varios de ellos.

Es un ejercicio interesante, con algunos problemas. Para cualquiera que lo piense, es obvio que hay muchos factores que influyen sobre el funcionamiento de la economía –aparte de los puramente económicos, quiero decir. Los cinco que mencionan Akerlof y Shiller, desde luego, y también otros muchos: el miedo, la inseguridad, la ambición de prestigio, los conflictos políticos, la ignorancia, las ilusiones identitarias… El problema no es que escojan sólo unos cuantos, todos tienen importancia, sino que no queda claro qué son esos "factores": la "ilusión monetaria" parece ser básicamente un fenómeno psicológico, pero la confianza y el sentido de la justicia son otra cosa: tienen una dimensión social (histórica, cultural) imposible de obviar; la importancia de las narraciones para dar sentido a la acción es indudable, pero no está claro que eso sea un asunto "psicológico", y desde luego no es sólo psicológico; por otra parte, la corrupción, los abusos empresariales, las estafas, son conductas que tienen repercusión en el espacio público cuando se conocen, e influyen sobre el ánimo en la medida en que afectan al sentido de la justicia –pero cuesta trabajo imaginar eso como "factores psicológicos".

El problema es de origen. No tienen una teoría psicológica, una teoría de las motivaciones de la conducta humana, no tienen tampoco una teoría económica que incluya esa dimensión psicológica, sociológica, histórica. Y no ofrecen ni siquiera una sugerencia sobre el modo de incorporar algo de eso al análisis económico estándar (¿cómo integrar en la teoría económica vigente, o en otra cualquiera, la posibilidad de que los ejecutivos de ENRON sean unos delincuentes, que las compañías calificadoras se dediquen a engañar, que los medios de comunicación se inventen un auge o un milagro, o un naufragio?). En resumen, Akerlof y Shiller tienen toda la razón en su crítica, pero es una crítica que no conduce a nada.[92]

Insisto: *Animal Spirits* dio una pauta. Por un lado, ofrecía una explicación de la crisis fundamentalmente tranquilizadora: el problema no eran los bancos ni las otras instituciones financieras, no la política económica ni la legislación (si acaso algu-

[92] Muy significativamente, a Robert Shiller se le concedió el Premio Nobel de Economía en 2013, junto con Eugene Fama, autor de la Hipótesis de los Mercados Eficientes. O sea, que puede ser una cosa o la contraria, la exuberancia irracional o la perfecta eficiencia de los mercados, con el mismo mérito científico. Nada para nadie.

nos excesos, algunos errores), sino la "irracionalidad" de los agentes económicos, sus estados de ánimo –o sea, los "factores exógenos" con los que siempre cuenta la teoría económica para explicar las crisis.[93] Además, hacía una crítica de la economía muy ruidosa, pero fundamentalmente amable ("alguna gente se había tomado demasiado en serio la *mano invisible*"), y sin ninguna clase de filo, porque no había manera de incorporar sus "factores psicológicos" en los modelos habituales, ni se proponía otra manera de pensar la economía. A partir de entonces, la referencia a la economía conductual, sirve para decir que hay una vigorosa crítica, y profundas discusiones dentro de la disciplina, cuyo propósito es revisar y corregir los posibles defectos de los modelos de siempre.[94]

Casi sobra decir que no ha sido el único intento de incorporar una dimensión psicológica en el

[93] La regulación que sugieren Akerlof y Shiller es básicamente para "moderar" los movimientos del mercado financiero que obedecen "a los cambios de ánimo" de la gente, *ibid.,* p. 22.

[94] La economía conductual ofrece también numerosos ejemplos pintorescos, muy cotidianos, de presuntas irracionalidades con las que cualquiera se puede sentir identificado ("Pues sí, así me comporto yo, ¡qué curioso!"), y que por eso son material útil para conversaciones de sobremesa. Acaso no sea del todo irrelevante.

estudio de los asuntos económicos. Sólo que normalmente se ha hecho en sentido contrario, es decir, desde la psicología hacia la economía. Pienso por ejemplo en *The Joyless Economy*, de Tibor Scitovsky, que me parece particularmente afortunado.[95] Es un ensayo de interpretación de las sociedades de alto consumo, en particular de la sociedad estadounidense. Su punto de partida es una elaboración esquemática de las motivaciones humanas a partir de los descubrimientos de la psicología experimental (de los años sesenta). No es la tradición más sofisticada, pero permite explicaciones de bastante interés. La idea central es que la comodidad y el placer pueden ser incompatibles: la comodidad depende de que se eviten los estímulos molestos, el placer en cambio requiere un cambio en los estímulos; de modo que con frecuencia para obtener placer hace falta sacrificar algo de comodidad. Y por eso se oscila entre el impulso de evitar la incomodidad, y la necesidad de escapar del aburrimiento. A partir de ahí, pre-

[95] Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy. The Psychology of Human Satisfaction*. Nueva York: Oxford University Press (1976), 1992, *passim.* (Hay traducción al español: *Frustraciones de la riqueza. La satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*. México: Fondo de Cultura Económica, 1986).

senta un panorama muy incisivo del sistema de consumo de la sociedad estadounidense.

Pero vuelvo al argumento. La economía conductual tiene su origen, sus primeros tanteos en busca de credenciales académicas, en una serie de trabajos de Daniel Kahneman y Amos Tversky, de fines de los años setenta. Según lo explica Richard Thaler en el relato más cercano de ese inicio, su propósito era imaginar un enfoque que se hiciese cargo realmente de la existencia de "seres humanos", en lugar de los seres ficticios, perfectamente racionales, de los modelos, y que pudiera dar cuenta de comportamientos cotidianos que son inconsistentes con los supuestos de la economía neoclásica.[96] Por lo demás, la finalidad era la de siempre: "La razón primordial para añadir seres humanos a las teorías económicas es aumentar la exactitud de las predicciones hechas a partir de esas teorías";[97] porque, a fin de cuentas, se trataba de mantener la

[96] En la explicación, un poco grandilocuente, de Thaler: "Ya es hora de dejarnos de excusas. Necesitamos un enfoque enriquecido para la investigación económica, uno que reconozca la existencia, y la importancia, de los Seres Humanos", Thaler, *op. cit.,* p. 19. El libro de Thaler es una especie de historia de la economía conductual como programa académico, escrita en primera persona; es una lectura muy útil.

[97] *Ibid.,* p. 21.

economía de siempre: con algunas correcciones, pero en lo fundamental, la de siempre.[98]

La presentación estándar del programa suele ser bastante hiperbólica. La guía de Alain Samson, por ejemplo, dice que los trabajos de Kahneman y Tversky "parecían socavar las ideas acerca de la naturaleza humana de la teoría económica dominante", porque mostraban que "las decisiones no son siempre óptimas", puesto que dependen del contexto, y están siempre bajo la influencia de toda clase de emociones.[99] Bien: lo difícil es pensar que para alguien haya sido realmente una novedad nada de eso, que las decisiones en general no sean óptimas, que dependan del con-

[98] Thaler: "se considera que la economía es la más poderosa de las ciencias sociales intelectualmente. Su fuerza deriva del hecho de que tiene una teoría básica, unificada, de la que se deriva prácticamente todo lo demás. […] De hecho, los economistas con frecuencia comparan su campo con la física; igual que la física, la economía se elabora a partir de un pequeño conjunto de premisas fundamentales", *ibid.,* p. 17. No es cosa de renunciar a nada de eso: ni al (presunto) prestigio ni mucho menos a la comparación con la física.

[99] A. Samson (ed.) (2014). The Behavioral Economics Guide 2014 (prólogo de George Loewenstein y Rory Sutherland). Consultado en <*http://www.behavioraleconomics.com*>, p. 2.

texto, que estén guiadas por emociones. Pero también es difícil admitir que en la economía neoclásica haya una idea de la "naturaleza humana": el modelo del individuo maximizador es mucho menos que eso, tan solo una hipótesis contrafáctica, un tipo ideal absolutamente esquemático, un puro mecanismo imaginado por su posible valor heurístico, y de utilidad sumamente restringida, nada más.[100]

Adicionalmente, el mérito de los trabajos de Kahneman y Tversky estaba, según sus apologistas, en que hubiesen adoptado un "enfoque experimental", y en que escogiesen el modelo de la economía neoclásica como término de comparación para contrastar sus interpretaciones psicológicas.[101] Y sin duda ninguna, en esto último está la clave de su éxito. Porque lo que tenían que decir era interesante sobre todo para los economistas, no para los psicólogos.

[100] Alguien, Gary Becker por ejemplo, puede haber pensado que ese homúnculo era la totalidad de lo humano, o lo único relevante, y que esa era la naturaleza humana: sería innecesariamente ofensivo suponer que los economistas en general piensan así.

[101] Colin F. Camerer, George Loewenstein y Matthew Rabbin (eds.), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton: Princeton University Press, 2004, p. 5.

Sus trabajos se referían a lo que se llama "teoría de la decisión". Eso significa que su punto de partida era siempre el modelo de un individuo (racional, sensato, consciente, informado) que tiene que escoger entre al menos dos opciones, con una idea clara de lo que prefiere, y una idea muy clara también de lo que puede obtener como resultado. O sea, el punto de partida de la economía neoclásica. Lo que se propusieron fue imaginar una alternativa para la explicación estándar de los economistas, la "teoría de la utilidad esperada", porque estaban convencidos de que la gente se comporta de otra manera –y en sus decisiones no siempre se guía por un riguroso cálculo de utilidad.[102]

El material básico de su trabajo eran preguntas hipotéticas, en cuestionarios que respondían sus estudiantes en las universidades de Stanford y de British Columbia.[103] Para que se entienda, ponga-

[102] "Con la 'teoría de la perspectiva', Kahneman y Tversky ofrecieron una alternativa a la teoría de la utilidad esperada que no pretendía ser una guía útil para hacer elecciones racionales; aspiraba, en cambio, a predecir atinadamente lo que la gente real efectivamente elige. Es una teoría sobre el comportamiento de los Humanos", Thaler, *op. cit*., p. 40.

[103] Thaler lo cuenta así: "Según lo explica, deliciosamente, Kahneman en su libro *Thinking, Fast and Slow*, ensayaban primero ellos mismos esos experimentos men-

mos un ejemplo cualquiera, de uno de sus artículos más conocidos. Para explorar el fenómeno del "encuadre" o el "efecto marco" (*framing*), es decir, la influencia del modo en que se presentan las elecciones, plantearon a sus estudiantes el siguiente problema:

> Imagine que los Estados Unidos se preparan para la aparición de una rara enfermedad asiática, que se espera que cause la muerte de 600 personas. Hay propuestos dos programas para combatirla. Suponga que una estimación científica exacta de las consecuencias de los programas es la siguiente:
>
> Si se adopta el programa A, se salvará a 200 personas.
>
> Si se adopta el programa B, hay ⅓ de probabilidades de que se salven 600 personas, y ⅔ de probabilidades de que no se salve nadie.
>
> ¿Cuál de los programas escogería?[104]

---

tales, y si estaban de acuerdo en la respuesta [a una pregunta hipotética], suponían provisionalmente que el resto del mundo la respondería de la misma manera. Y a continuación verificaban eso haciendo la pregunta a un grupo, normalmente de estudiantes". *Ibid.,* p. 48.

[104] Amos Tversky y Daniel Kahneman, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, New Series, 211 (4481), 30 de enero de 1981, p. 453.

El resultado del ejercicio no me parece especialmente interesante. Pero sí el modo de plantear el problema. Porque parece abusivo llamar a eso un "enfoque experimental", salvo que se tenga una definición bastante laxa de lo que es un experimento. El ejercicio, como los otros que se explican en el artículo, sólo dice cómo responden a un problema planteado en clase estudiantes universitarios de un par de instituciones. No tenemos ni idea de cómo decidiría sobre eso alguien que efectivamente fuese responsable de un programa de salud de esas características, no sabemos cómo se toman esas decisiones.[105] Desde luego, es muy posible que el modo de encuadrar la pregunta influya sobre la respuesta en cualquier caso. Pero lo único que tenemos son los porcentajes de respuestas de un par de grupos de alumnos fantaseando sobre política.

La conclusión, unas cuantas páginas más adelante, es una metáfora: las decisiones dependen de la perspectiva. No hay una explicación propiamen-

[105] Por cierto, el ejemplo es tan chapucero que ni siquiera se detienen a pensar, o no piensan que tenga importancia, el efecto que pudiera tener sobre sus estudiantes el hecho de que la amenaza sea una rara enfermedad "asiática". Seguramente la identificación es para dar mayor realismo a la pregunta. Acaso no sea insignificante.

te dicha, sino la enumeración de una serie de sesgos que aparecen en sus ejercicios de clase, y otros tantos nombres, para cada uno de ellos: el "efecto de la certeza", el "efecto de la pseudo-certeza", etcétera.

Pero hay otros problemas. Porque los ejercicios dependen de dos premisas que no son menores: las alternativas pueden determinarse con números, y las respuestas a preguntas hipotéticas valen como respuestas a preguntas reales. Ninguna de las dos cosas es obvia, ni trivial. En realidad, si se admiten ambas significa que se admite de antemano el resultado –como sucede con los modelos de la economía neoclásica. Sobre lo primero, dicen Tversky y Kahneman: "Para simplificar, restringimos la formalización de la teoría a elecciones que implican posibilidades numéricas conocidas, y resultados cuantificables, como dinero, tiempo o número de vidas".[106] La verdad es que no se trata de "simplificar", porque en ninguna parte, en ningún momento, desarrollan otra explicación (menos simple) ni hacen experimentos que no tengan resultados cuantificables. Esos números son una condición indispensable para emplear modelos matemáticos como los suyos, que serían imposibles si se planteasen elecciones entre alterna-

[106] *Ibid.,* p. 454.

tivas inconmensurables –como suelen ser las que hay en la vida real.

La segunda premisa no es menos importante. La explica Richard Thaler:

> En la versión impresa de su teoría de la perspectiva, Amos y Danny incluyeron la siguiente defensa de su método: 'Por defecto, el método de elecciones hipotéticas resulta ser el procedimiento más sencillo para investigar un gran número de problemas teóricos. El método depende del supuesto de que la gente con frecuencia sabe cómo se comportaría cuando tuviese que elegir en una situación real, y del supuesto de que los sujetos [de los experimentos] no tienen ninguna razón para disimular sus verdaderas preferencias'. En esencia, decían que si sus sujetos eran razonablemente acertados al predecir las decisiones que adoptarían en semejantes casos, y sus elecciones fuesen inconsistentes con la teoría de la utilidad esperada, entonces habría al menos fundamento para dudar de que la teoría fuese una buena descripción del comportamiento.[107]

El fundamento no podía ser más precario. Efectivamente, podemos suponer que la gente sabe

[107] Thaler, *op. cit.,* p. 49.

cómo se comportaría si tuviese que salvar cientos de vidas, pero también podríamos suponer que no lo sabe. Es tan arbitrario lo uno como lo otro. Curiosamente, si estuviesen en lo cierto, si el modo en que se plantea una pregunta influye sobre el resultado, porque cambia la perspectiva, con más razón habría que pensar que influya la diferencia entre una "situación real" y un ejercicio de clase. O sea, que lo razonable es pensar que la gente no puede predecir acertadamente su propio comportamiento.

Ninguno de los descubrimientos de Kahneman y Tversky es de verdad sorprendente. Para empezar, no es sorprendente que la gente no se comporte como supone la teoría de la utilidad esperada: después de todo, comparado con el modelo de racionalidad de la teoría económica, cualquier comportamiento real, incluso el de un salón de clases, tiene que resultar "anómalo" (porque, por supuesto, lo "anómalo" es el modelo). Por otra parte, los hallazgos concretos: que importa el contexto, la perspectiva, el modo de plantear las alternativas, etcétera, eran muchos de ellos conocimiento estándar más o menos intuitivo para los profesionales de la publicidad desde muchos años antes.

A Kahneman se le concedió el Premio Nobel de Economía en 2002. El programa ha tenido un

desarrollo notable, una producción numerosa de artículos, libros, a partir de un auténtico aluvión de "experimentos" estudiantiles, que son tan fáciles de hacer. Se han descubierto sesgos de todo tipo: la gente tiende a tomar el precio como indicador de calidad; parece más probable que suceda un fenómeno que uno puede evocar concretamente, que otro absolutamente desconocido; la información que destaca, que parece nueva, tiene mayor peso sobre las decisiones; normalmente se prefiere que las cosas no cambien, y hay un prejuicio implícito a favor de lo existente; el presente tiende a pesar más que el futuro, y mucho más que el futuro remoto a la hora de decidir.[108] La lista es enorme. Llaman la atención dos cosas. La primera, que esos sesgos suelen definirse como "errores", es decir, que el criterio normativo para establecer lo que es racional sigue siendo la utilidad esperada. Todo lo demás son variaciones. La segunda, que no hay una explicación coherente, general, de ninguno de ellos, ni mucho menos del conjunto; y no la hay porque no hay una teoría psicológica que sirva de referencia.[109]

[108] Hay un recorrido bastante completo en Samson, *op. cit.*, p. 4 y ss.

[109] Digamos de paso, entre paréntesis, que varios de esos sesgos los había mencionado ya Keynes (no es el único),

Lo que más se acerca a una psicología para uso de los economistas conductuales es el esquema de Kahneman que distingue dos maneras de pensar: el Sistema 1, compuesto por procesos mentales intuitivos, automáticos, basados en la experiencia, relativamente inconscientes, emotivos; y el Sistema 2, más reflexivo, lógico, controlado, consciente, deliberativo y analítico.[110] Aparte de esa topografía, trazada *grosso modo*, muy *grosso modo*, lo que hay es una lista de inclinaciones, debilidades, inercias. En general, los economistas conductuales descubren con facilidad que hay emociones de

---

como cosa prácticamente de sentido común informado, sin darles mayor importancia, sin imaginar que había descubierto algo relevante, inédito, sobre la Naturaleza Humana. Para hacer frente a la incertidumbre, es decir, a lo que no admite ningún cálculo de probabilidad, hemos diseñado unas cuantas técnicas: suponemos que el presente es mucho más útil como orientación de lo que realmente es; suponemos que el estado de opinión manifiesto en los precios se basa en una evaluación correcta de las perspectivas futuras; sabiendo que nuestro juicio individual no es muy seguro, tratamos de seguir el comportamiento de la mayoría… J. M. Keynes, "The General Theory of Employment", en Keynes, *The Essential Keynes*, (Robert Skidelski, ed.) Londres: Penguin/Random House, p. 282.

[110] Acaso su libro más conocido: Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, Nueva York: Penguin, 2012.

muchas clases: apegos, antipatías, caprichos. Pero no dicen (no es lo suyo) en qué consisten esas emociones, qué son, cómo se forman, en qué medida y cómo dependen de la cultura o de la biología, de la estructura social, la historia.

La economía conductual tiene otra ventaja, y es que admite formulaciones ligeras que pueden ser muy atractivas, y por eso ha producido unos cuantos libros de grandes ventas. Para completar un poco el panorama, me concentro en uno de ellos, *Predictably Irrational*, de Dan Ariely, que ofrece un repertorio de ejemplos bastante amplio. Pero además su popularidad sugiere un par de cosas interesantes.

La conclusión mayor del libro está en el título: los seres humanos son "menos racionales" de lo que supone la teoría económica, pero su irracionalidad obedece a pautas que se pueden entender y que son por eso predecibles.[111] Otra vez hay que decirlo: en sus términos, racional significa estar orientado de manera unilateral, consciente y eficaz hacia la obtención del máximo beneficio propio, en vista de las alternativas, como dice la teoría

[111] Dan Ariely, *Predictably Irrational. The Hidden Forces that Shape our Decisions*, Nueva York: Harper Perennial, 2010, libro electrónico formato mobi, para Kindle, posición 188.

de la utilidad esperada. O sea, que su descubrimiento más importante es que el modelo de la economía neoclásica es poco realista. Aquí viene uno de los detalles que hacen significativa su popularidad. Parece razonable pensar que quienes lo leen, que en su mayoría no son economistas, intuitivamente comparten la idea de que los seres humanos son egoístas, calculadores, puestos a obtener el mayor beneficio, y por eso disfrutan con la lectura, que les dice algo nuevo acerca del mundo, y acerca de sí mismos –les descubre que son al menos un poco irracionales.[112] Si fuese así, y sin llevar mucho más lejos la conjetura, algo diría del sentido común de nuestro tiempo.

El lenguaje técnico de los economistas puede ser más o menos arcano, como el de cualquier profesión, pero el esquema básico de los modelos es de una simplicidad arrebatadora: individuo, elección, interés, y cualquiera puede incardinar su conducta en ese esquema, que ofrece una explicación sencillísima para casi todo. Por esa vía se "naturalizan" los supuestos de la tradición neoclásica, y las explicaciones de los economistas, puestas en

[112] En la segunda edición, la cuarta de forros dice que Ariely "refuta el supuesto habitual de que nos comportamos fundamentalmente de manera racional…". Y uno se pregunta: el supuesto habitual, ¿de quién?

esa Vulgata, se imponen con facilidad en el espacio público.[113] Pero sigamos.

El libro de Ariely presenta una serie de ejemplos, ejercicios como los de Kahneman y Tversky, con sus estudiantes, y extrae de cada uno una moraleja.[114] Descubre por ejemplo que las elecciones dependen del contexto, del modo como se presentan las alternativas, y que mucha gente prefiere opciones intermedias, ni lo más caro ni lo más barato. Descubre que el primer precio que se paga por una cosa condiciona el modo de valorarla, y lo que se está dispuesto a pagar por ella de ahí en adelante. Descubre que a la mayoría de la gente le llama la atención lo que le ofrecen gratis, o que las

[113] *Vid* Marshall Sahlins, *La ilusión occidental de la naturaleza humana*, México: Fondo de Cultura Económica, 2011, *passim*.

[114] En la bibliografía menciona Ariely hasta 15 artículos suyos, publicados en revistas académicas, como el *Journal of Behavioral Decision Making* o el *Journal of Marketing Research*, y otros 5 o 6 capítulos de libros y documentos de trabajo, a partir de sus juegos de clase. O sea, que son material que tiene que tomarse en serio, académicamente. Por cierto: en un pasaje dice que prefiere los juegos, en lugar de las encuestas, porque "mucho en nuestras investigaciones sugiere que la gente tiene con frecuencia intuiciones equivocadas acerca de su propio comportamiento –puede decir una cosa y hacer otra." *Ibid*., p. 178. O sea, exactamente lo contrario de lo que decían Kahneman y Tversky.

normas sociales importan. Desde luego, decir que esa clase de comportamientos es "irracional" parece un poco exagerado, pero es lo que le indica el modelo.

El libro resulta atractivo porque habla de toda clase de cosas: partidos de baloncesto, relaciones sexuales, vida familiar. Lo interesante es que asuma con perfecta naturalidad, sin discutirlo siquiera, que la teoría económica neoclásica sirve como término de referencia para cualquiera de esas situaciones, puesto que siempre hay que "elegir":

> Decidimos comprar o no una Big Mac, fumar, saltarnos el semáforo, ir de vacaciones a la Patagonia, escuchar a Chaikovski, trabajar como esclavos en la tesis doctoral, casarnos, tener hijos, vivir en los suburbios, votar por los republicanos, y así. Según la teoría económica, basamos esas decisiones en nuestros valores fundamentales –lo que nos gusta y lo que no nos gusta.[115]

Es claro que la teoría económica no dice nada ni del matrimonio ni de Chaikovski, ni de la intención de voto, ni tampoco del semáforo en rojo. Para emplearla, para poner el modelo neoclásico

[115] *Ibid.,* posición 803.

como término de referencia para evaluar cualquier conducta, lo que hace Ariely, como hizo en su momento Gary Becker, es "aplanar" la vida humana, convertirla en una serie de "elecciones". Hecho eso, lo demás cae por su propio peso. Siempre que se trate de elegir, un individuo racional querrá la mayor utilidad posible –sea esta lo que sea.

En todos los casos comienza con una anécdota, un ejemplo cotidiano de una conducta más o menos extraña, difícil de explicar, o que a él le parece extraña o difícil de explicar, en general una conducta "poco económica", es decir, que no maximiza; a continuación explica el juego que ha planteado a sus estudiantes para explorar el tema, a veces propone lo que llama "experimentos mentales" ("imagine que tiene usted 10 dólares…"); y finalmente presenta una conjetura que podría dar razón de las cosas. Por ejemplo, se pregunta por qué resulta tan atractivo lo que se ofrece gratis; hace un ejercicio con sus estudiantes que consiste en repartir chocolates, y se da cuenta de que en efecto les gusta recibir cosas gratis; saca como conclusión la idea de que ese atractivo se debe acaso a que uno no pierde nada. Es literalmente como sigue:

> ¿Qué tiene lo gratuito que lo hace tan atractivo? […] Creo que la respuesta es esta. La mayoría de las tran-

> sacciones tienen pros y contras, pero cuando algo es ¡gratis! nos olvidamos de los contras. Lo que es ¡gratis! tiene tal carga emocional que percibimos lo que se nos ofrece como si fuese mucho más valioso de lo que es en realidad. ¿Por qué? Pienso que es porque los seres humanos tienen un temor intrínseco a la pérdida. No hay ninguna posibilidad visible de perder nada cuando algo es gratis.[116]

Es muy revelador el tono vacilante, especulativo, con que se presenta la conjetura (creo que…, pienso que…). Porque no tiene en qué apoyarse. Los juegos que propone a sus estudiantes no son "experimentos" en ningún sentido serio de la palabra. Para empezar, no se trata de "muestras" en sentido estadístico, es decir, que sus grupos no son representativos de nada, ni siquiera son representativos de los estudiantes universitarios estadounidenses. Tampoco están estructurados los juegos a partir de ninguna teoría, ni hay un método para diseñarlos: son meras ocurrencias, más o menos ingeniosas, pensadas a partir del modelo de racionalidad de la economía neoclásica y el sentido común de los universitarios –y lo que se puede hacer repartiendo chocolates o monedas de unos cuantos centavos.

[116] *Ibid*., posición 1007.

No hay ninguna explicación de los resultados porque no hay una teoría psicológica que pueda darles sentido. Al final, queda una colección incoherente de posibles inclinaciones, sesgos, que se interpretan mediante conjeturas más o menos superficiales –y que sin mayores reparos se refieren a "la humanidad". Por ejemplo, para explicar por qué sus estudiantes valoran más las entradas para un partido de baloncesto una vez que las tienen, dice: "Nuestra propensión a sobrevalorar lo que poseemos es una inclinación humana básica, y refleja una tendencia más general a enamorarnos de cualquier cosa que se refiera a nosotros, y a ser exageradamente optimistas con respecto a ello. Piénselo usted: ¿no siente que…?".[117]

A veces echa mano de un lenguaje técnico, pero que no remite en realidad a ninguna teoría. Así, por ejemplo, explica que la gente, es decir, sus estudiantes, se permiten transgresiones menores, como hacer trampa en algún examen, porque en esas ocasiones "el superego está dormi-

[117] No hay ninguna lista de inclinaciones humanas básicas y no básicas, ni una explicación de por qué lo son, ni una justificación de la idea ni nada que la complique. La afirmación se sostiene a base de riñones, nada más. *Ibid.*, posición 2685.

do" (pero que no matarían a nadie, porque eso sí es grave).[118] Es un falso tecnicismo, que remite a una idea popular del psicoanálisis, sin que la afirmación tenga ningún sentido para la teoría psicoanalítica; eso, la palabra "superego", junto con la metáfora del "sueño" parece explicar algo: no es más que una salida ingeniosa. La ignorancia, sea real o fingida, eso no importa, la ignorancia de cualquier escuela de psicología le permite presentar como hallazgos suyos cosas que son lugares comunes para la psicología desde hace un siglo o más.[119] En términos generales, donde es posible identificar algo parecido a un modelo psicológico, lo que hay es un conductismo bastante simple, una extrapolación del pri-

[118] *Ibid.*, posición 3957.

[119] "¿Qué sugiere nuestro experimento? Podría ser que tuviésemos que pensar de nuevo nuestros modelos del comportamiento humano. Acaso no haya un ser humano completamente integrado. Podríamos ser, en realidad, una aglomeración de diferentes yos." *Ibid.,* posición 2007. No está claro quiénes formen ese "nosotros" que tiene que pensar de nuevo sus modelos, ni qué modelos tenían. Generaciones de psicólogos, de varias escuelas, se han ocupado del tema en los últimos cien años. El anuncio de semejante "hallazgo" sólo se entiende por el aislamiento profesional de los economistas –y como otra vuelta de tuerca en ese aislamiento.

mitivo utilitarismo: refuerzos positivos, gratificaciones, etcétera.[120]

Todavía hay dos detalles más del libro de Ariely en los que pienso que vale la pena reparar, porque ayudan para tener una visión de conjunto, de lo que significa la economía conductual. El primero es el problema de las "buenas personas". Es muy sencillo, y seguramente lo habrá pensado casi cualquiera que haya leído un manual de economía: resulta que la avaricia puede hacer que la gente se comporte de manera inmoral. Si lo único que importa es obtener el mayor beneficio, ¿por qué no engañar? ¿Por qué no abusar, traicionar, robar, por qué no defraudar, por qué no aprovecharse de cualquier ventaja a costa del prójimo? A Adam Smith no le hubiese sorprendido el problema. Ariely se encuentra en un pantano, porque lo único que admite como definición de la racionalidad es la avaricia: más para mí, de lo que sea, a costa de lo que sea; de modo que le viene a resultar que la racionalidad es inmoral, o que, a la inversa, la moralidad es irracional.

[120] Un ejemplo cualquiera: "Para superar muchas de las debilidades humanas, creo que es útil buscar trucos que permitan juntar refuerzos positivos inmediatos, poderosos, con los pasos no tan agradables que hay que dar hacia los objetivos de largo plazo." *Ibid.,* posición 2449.

> Desearíamos estar rodeados de gente buena, moral, pero tenemos que ser realistas. Ni siquiera las buenas personas son inmunes a la posibilidad de verse parcialmente cegadas por su propia mente. Esa ceguera les permite hacer a un lado sus propios estándares morales, y hacer lo que sea, para obtener recompensas económicas.[121]

Sería difícil imaginar una explicación más alambicada. Resulta que a la gente le ciega su propia mente, porque la induce a comportarse racionalmente –cuando de manera natural haría otra cosa, si se guiase ¿mediante qué? ¿Y qué otra cosa haría? Pero lo más interesante es lo que Ariely se queda a punto de decir, y no dice, o no puede decir. En sus propios términos, la "gente buena" es irracional, y la racionalidad es inmoral. El problema es que, por eso mismo, no podría fundar una sociedad decente. O una sociedad, sin más: ninguna comunidad humana habría sobrevivido si hubiese estado compuesta por individuos racionales (de esos que ponen la ganancia por encima de cualquier otra consideración). Cualquiera que sea el camino por el que se haya llegado allí, la conclusión es seria; parecería un buen punto de partida para preguntarse por los modelos

[121] *Ibid.*, posición 4320.

con los que trabaja la teoría económica, y al menos revisar algunos supuestos. No hay nada de eso.

El segundo detalle en que quiero reparar es el de las "normas sociales". En uno de los capítulos propone Ariely una serie de ejemplos pintorescos (¿por qué no le ofrecemos algo de dinero a la suegra, para agradecerle una cena en su casa?), y a partir de ellos nos descubre que hay situaciones en las que no conviene comportarse como si uno estuviese en el mercado. A veces uno paga para obtener algo a cambio (uno compra cosas), y a veces operan otras reglas, no se paga, a veces se hacen favores, por ejemplo. El descubrimiento le resulta tan asombroso, tan desconcertante que no encuentra otro modo de explicarlo sino decir que "vivimos simultáneamente en dos mundos diferentes": en uno prevalecen las "normas sociales", y en el otro las "reglas del mercado".[122] Y explica esa rareza que son las "normas sociales" por "nuestra naturaleza social" y "nuestra necesidad de comunidad".

[122] "Las normas sociales están implicadas en nuestra naturaleza social y en nuestra necesidad de comunidad. Normalmente son cálidas y borrosas […]. El mundo gobernado por las reglas del mercado es muy diferente. No tiene nada de cálido ni de borroso. Los intercambios son nítidos […] implican beneficios equiparables y pago inmediato…" *Ibid.,* posición 1714.

A falta de otra cosa, de leer cualquier libro de antropología, viene a dar en una especie de sociología ingenua, del siglo XVII, en la que el motor es el "deseo de comunidad" (como era para Hugo Grocio). Lo importante en realidad es esa suerte de ontología dúplice, que distinga entre dos universos normativos (precisamente dos), y que implícitamente diga que las reglas del mercado no son "reglas sociales" –es decir, que son naturales.

No está claro que ninguna de esas ocurrencias sirva para modificar en algo le teoría económica. Kahneman comenzó a publicar sus cosas en los años setenta, y no ha habido ningún cambio apreciable en la teoría económica que pueda atribuirse a los descubrimientos de la economía conductual –ni en realidad parece que pueda haberlo.

Resulta curioso, y muy significativo, que treinta y cuarenta años después los trabajos de economía conductual sigan descubriendo una y otra vez lo mismo, es decir, que el modelo del individuo racional, egoísta, maximizador, es irreal, y que la gente normalmente se comporta de otra manera. Extrañamente, no consideran ninguno de los hallazgos anteriores de la economía conductual para hacer más realista o más complejo el término de referencia, sino que remiten siempre al mismo esquema de la economía neoclásica –y por supues-

to, descubren cada vez alguna desviación. Y vuelta a empezar.

Sirve de ejemplo, antes de pasar a otra cosa, el austriaco Ernst Fehr. En un artículo de 1999 comienza su explicación así: "Casi todos los modelos económicos suponen que *toda* la gente persigue *exclusivamente* su propio interés material, y no se preocupa de propósitos 'sociales'…".[123] Y con la misma cautela concluye diciendo que "hay situaciones en que el modelo estándar del interés egoísta resulta claramente refutado".[124] Otro texto, del año siguiente, abre de manera casi idéntica: "Hay una larga tradición en la economía que presenta a los seres humanos como exclusivamente egoístas", y anuncia el argumento así: "No obstante, como demostraremos abajo, mucha gente no se comporta de una manera puramente egoísta, sino que procura la reciprocidad".[125] La síntesis de otro artículo, publicado en 2001, es como sigue:

[123] Ernst Fehr y Klaus Schmidt, "A Theory of Fairness, Competition and Cooperation", *The Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1999.

[124] Cosa que se explica, en su teoría, si se supone que aparte de egoístas racionales hay una fracción de la población que se preocupa por la equidad de los resultados. *Ibid*., p. 855.

[125] Ernst Fehr y Simon Gächter, "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", *Journal of Economic*

> La mayoría de los modelos económicos se basan en la *hipótesis del interés egoísta*, que supone que *toda* la gente está *exclusivamente* motivada por su propio interés material. Pero en los últimos años la economía experimental ha reunido pruebas abrumadoras que refutan de manera sistemática la hipótesis del interés egoísta y sugieren que mucha gente está poderosamente motivada por consideraciones de justicia y reciprocidad.[126]

Diez años después, en un texto de 2012, la estructura de su argumentación vuelve a ser exactamente la misma: "Los modelos estándar de cooperación humana, en economía y biología, suponen agentes puramente egoístas…", pero "experimentos económicos sugieren que la sociabilidad humana no se limita al cálculo egoísta…".[127] Insisto:

Perspectives, 14 (3), verano de 2000. La conclusión, previsiblemente, es igual a la del artículo anterior: "el modelo del interés egoísta no ha conseguido dar explicaciones satisfactorias para una amplia variedad de problemas de interés para los economistas…", p. 178.

[126] Ernst Fehr y Klaus Schmidt, *Theories of Fairness and Reciprocity. Evidence and Economic Applications*, Munich: University of Munich, Munich Discussion Paper, núm. 2001-2.

[127] Herbert Gintis y Ernst Fehr, "The Social Structure of Cooperation and Punishment", comentario a Fran-

ese ritornelo es curioso y, si se piensa un poco, muy revelador.

Los descubrimientos de Fehr y sus varios socios no son para sorprenderse: a veces a la gente le importa la justicia, la reciprocidad, la confianza. Todo lo cual se demuestra con acopio de fórmulas matemáticas, modelos y experimentos. Lo malo es que su método no les permite ir mucho más lejos. Aparte de la comparación entre lo que se paga a unos y a otros en un experimento, no podemos saber en qué consiste la justicia, ni cómo se forma la idea de justicia ni cómo se integra ésta en el orden social, ni cómo cambia, ni cómo se traduce en formas institucionales o se opone a ellas. Y algo parecido sucede con la confianza. O con esa categoría, irremediablemente ambigua, que es el "altruismo".[128] Pero conviene ver esa clase de problemas con algún detalle.

cesco Guala, "Reciprocity: Weak or Strong? What punishment experiments do (and do not) demonstrate", Cambridge, *Behavioral and Brain Sciences*, núm. 35, 2012.

[128] Sería demasiado largo para analizarlo aquí, pero vale la pena una nota. La pregunta que se plantea Fehr en varios textos es si los seres humanos son egoístas o altruistas. El dato básico de su argumentación es que la cooperación no depende de los vínculos de parentesco, puesto que se coopera con "extraños sin vinculación genética" (por ejemplo, Ernst Fehr y Urs Fischbacher, "Human

Altruism. Proximate Patterns and Evolutionary Origins", Stuttgart, *Analyse & Kritik*, núm. 27, 2005). Dos problemas: 1) es imposible saber, aparte de los casos más obvios, qué cuenta como un comportamiento altruista (¿rezar? ¿festejar? ¿votar?), y 2) el vínculo genético es una de las explicaciones modernas del parentesco, pero no su forma básica: no es ni más ni menos extraño que se coopere (o no) con gente con la que no se tiene relación genética, porque el parentesco no es cuestión de genes.

5. Un caso ejemplar: la identidad según George Akerlof

El hallazgo básico del que deriva la economía conductual es muy fácil de entender. Si se modifica alguno de los supuestos del modelo de la microeconomía neoclásica, es posible encontrar una explicación para algunos fenómenos que todos sabemos que en efecto se producen. Las crisis bursátiles, por ejemplo. O el desempleo involuntario. Pero lo fundamental es hacer esos cambios e imaginar nuevas explicaciones empleando los mismos recursos de la economía, es decir, mediante el diseño de modelos abstractos de individuos racionales que deciden entre unas cuantas alternativas, con la intención de obtener el máximo beneficio.

Es un camino sumamente trabajoso, de arreglos localizados, conjeturales, imposibles de aplicar en la práctica –salvo tal vez para ejercicios de mercadotecnia, y algunas estimaciones en los mercados financieros (imposible, esto es, a menos que se piense una economía enteramente distinta). Incluso un propagandista entusiasta como Richard Thaler se atreve sólo con mucho cuidado a sugerir, y en condicional, que los principios de la economía

conductual podrían acaso emplearse para tratar temas generales de política económica: "Las perspectivas conductuales pueden añadir matices (*nuance*) a los asuntos macroeconómicos aunque no haya una hipótesis nula que refutar, o a partir de la cual elaborar".[129] Y George Akerlof, en 2001, tras hacer el recuento de los descubrimientos del programa, decía que el campo que con más razón debería adoptar el nuevo enfoque era la macroeconomía; y era enfático, pero también modesto: "en mi opinión, la macroeconomía *debe* basarse en consideraciones acerca de la conducta".[130] En todo caso, decía, en ese terreno la adopción del nuevo enfoque está siendo más lenta. Y hasta la fecha.

Visto desde la sociología, la psicología, la antropología, el esfuerzo resulta un poco extraño, porque se trata de prescindir de la complejidad de

[129] Thaler, *op. cit.,* p. 344. Cuarenta años después de los artículos primeros de Kahneman y Tversky, con docenas de libros, varios premios Nobel, cientos de artículos, revistas enteras, departamentos universitarios dedicados a ello, parece un poco pobre aspirar a añadir, si acaso, "matices".

[130] George A. Akerlof, "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior", *The American Economic Review*, 92 (3), 2002 <*http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/akerlof-lecture.pdf*>, p. 388.

todas las demás disciplinas, prescindir de sus explicaciones, de casi todo lo que tienen que aportar, para poder conservar el método. Los resultados suelen ser muy pobres. Sólo el aislamiento profesional de los economistas permite que prospere el programa, y que parezca una novedad.

En las páginas que siguen voy a detenerme a revisar con algún detalle en el trabajo de George Akerlof, porque en muchos sentidos es ejemplar: suele citar, aunque sea sólo eso, abundante literatura psicológica, sociológica y antropológica, se atreve con temas vidriosos como la identidad, el desempleo, la educación, y produce modelos del todo similares a los de la economía neoclásica. Y es Premio Nobel. Es el ejemplo perfecto del diálogo asimétrico de la "nueva economía" con el resto de las ciencias sociales.

Akerlof recibió el Premio Nobel de Economía en 2001. En su conferencia expuso algunas de las contribuciones más importantes de la economía conductual. En todos los casos que menciona, la corrección se da en los mismos términos del modelo. Está por ejemplo el misterio del desempleo involuntario: para la teoría económica es algo que sencillamente no puede existir, una imposibilidad lógica, porque el mercado junta toda oferta con su demanda, y siempre habrá empleo para quien

lo busque –y acepte el "precio de mercado", desde luego. La economía conductual descubre que hay otros factores que influyen sobre el empleo: consideraciones de justicia, cultura, inercia. No dice nada concluyente. Pero sí que el problema básico es que los empleadores pagan salarios demasiado altos ("más de lo mínimo necesario para atraer trabajadores"). Y después de presentar un repertorio de tres o cuatro dice que su explicación preferida es que los empleados quieren proteger su nivel salarial, e impiden que la empresa contrate a otros por un salario menor. Pero esa, como las otras, son explicaciones que suponen individuos racionales en un mercado, o sea, nada del todo nuevo.[131]

Me llama la atención sobre todo la afirmación de que la economía conductual permite afrontar de manera realista el problema de la pobreza, explicándola a partir de la identidad. Dice Akerlof:

> La teoría neoclásica sugiere que la pobreza es resultado de una baja dotación inicial de capital humano y no humano. Pero la teoría no puede explicar la coincidencia de una persistente pobreza extrema con alta incidencia de consumo de alcohol y drogas, nacimientos fuera del matrimonio, hogares mono-

[131] *Ibid.*, p. 371.

parentales, elevada dependencia del sistema público de bienestar y criminalidad.[132]

Y dice, por supuesto, que él sí puede explicar todo eso. La ambición es notable. En lo que sigue me ocupo de su argumento. El planteamiento general está en un artículo del año 2000, escrito junto con Rachel Kranton: "Economics and Identity".[133]

Antes de entrar en materia, creo que vale la pena decir algo sobre el modo como entienden Akerlof y Kranton la relación de la economía con las demás ciencias sociales. La bibliografía del artículo que menciono incluye tres o cuatro libros de psicología (aparte de un buen montón de títulos de antropología y sociología, de diferentes tradiciones). Los resumen, resumen la psicología de hecho, de manera bastante desconcertante. Necesitan justificar un modelo económico, de individuos racionales, informados y conscientes, que deliberadamente escogen para maximizar. Así que resumen la literatura psicológica diciendo que "los psicólogos han postulado desde hace tiempo al yo o al 'ego' como una fuerza básica del comporta-

[132] *Ibid.*, p. 367.

[133] George A. Akerlof y Rachel Kranton, "Economics and Identity", *The Quarterly Journal of Economics*, CXV (3), agosto de 2000.

miento individual".[134] Es verdad, o más o menos verdad, según a qué escuela se refieran, y según lo que se quiera decir con la expresión "fuerza básica", pero equivale más o menos a decir que los economistas han postulado la importancia del dinero –o sea, es casi como no decir nada. Excepto que algo se dice. Diferentes tradiciones definen al yo, o al 'ego' (nunca es lo mismo) de manera diferente, y explican su lugar, su operación, de modo diferente (freudianos, lacanianos, conductistas, jungianos, seguidores de Winnicott o de Melanie Klein, de Skinner o de Erikson, por ejemplo). En pocas palabras, la mención es sólo eso, un brindis al sol, un gesto vacío. Porque su idea del individuo (racional, consciente, etcétera) que deliberadamente elige entre opciones conocidas no tiene nada que ver con las teorías psicológicas a las que aluden.

Algo muy parecido hacen con la sociología, en un texto algo posterior.[135] Dicen que su intención es "traducir conceptos sociológicos básicos en un modelo económico"; y a continuación explican que los conceptos de tipo ideal, identidad y cate-

[134] *Ibid.,* p. 720.

[135] George A. Akerlof y Rachel Kranton, "Identity and Schooling. Some Lessons for the Economics od Education", *Journal of Economic Literature,* vol. XL, diciembre de 2002.

goría social "son tan básicos para la sociología como los de oferta y demanda para la economía".[136] Para cualquiera que esté algo familiarizado con la literatura sociológica, la afirmación resulta bastante estrafalaria. Veamos. El concepto de "tipo ideal" tiene una definición clara en la tradición weberiana, pero no es de uso muy frecuente, desde luego no en otras tradiciones (y me temo que no significa lo que Akerlof piensa que significa: "ideal" no quiere decir "deseable", sino sencillamente imaginado, e imaginado por el investigador y no por los actores). "Categoría social" puede ser verdaderamente cualquier cosa, es imposible darle una definición –yo no recuerdo ningún sociólogo que emplee la expresión de manera rutinaria para designar nada. Finalmente, "identidad" es un concepto frecuente y polémico, muy polémico, que no tiene una definición convencional, de diccionario, puesto que lo que se entiende por identidad depende siempre de una teoría –y no entienden lo mismo Frederik Barth, Ben Anderson o Jean-François Bayart, por ejemplo.

No estoy seguro de lo que eso significa. Por supuesto, revela una radical falta de familiaridad con la disciplina. También un desprecio indisimulado

[136] *Ibid.,* p. 1167.

hacia las discusiones dentro de la disciplina –que se reducen a nada. Pero sobre todo está la convicción de que la sociología muy seguramente funciona igual que la economía (neoclásica, se entiende). O sea, a partir de definiciones abstractas, simples, convencionales. Además suponen, eso ya no es tan obvio, que es posible separar los "conceptos" del contexto de explicación en que adquieren sentido. Toman una serie de palabras que se usan a veces en textos sociológicos, les dan una definición aprovechable en los términos de un modelo económico –y suponen que ya han incorporado el "saber sociológico" en su modelo.

Otra vez: el problema es el aislamiento profesional de los economistas.

Aquí voy a ir más despacio, porque entramos en materia. Lo primero que llama la atención en el texto de Akerlof y Kranton es el descuido de sus definiciones. Da la impresión de que ni siquiera se les ocurre que pudiera haber algún problema con ellas. De hecho, da la impresión de que confunden las palabras y las cosas, y que imaginan que la "identidad" es algo concreto, sólido, indudable, de modo que basta con señalarla. Se ahorran una discusión que ocupa bibliotecas enteras, en psicología, en antropología, y en las primeras líneas dejan caer una definición de identidad absolutamente

imprecisa, inasible: es "el sentido de sí mismo" o el "sentimiento de sí mismo" *(sense of self)*. Ni la explican, ni la sostienen con nada, ni ofrecen un mínimo esquema conceptual para que resulte inteligible.[137]

En el párrafo siguiente la identidad ya es otra cosa. Proponen como modelo la diferencia entre hombres y mujeres, y el sistema de clasificación social que distingue entre hombres y mujeres:

> hay dos categorías sociales abstractas, 'hombre' y 'mujer'. Esas categorías están asociadas a diferentes atributos físicos ideales y conductas prescritas. A todo el mundo se le asigna a una categoría, como 'hombre' o como 'mujer'.[138]

Desde luego, el "sistema de clasificación social" es bastante más complicado que eso, incluso cuando se trata de "hombres" y "mujeres". Pero lo que

[137] Akerlof y Kranton, "Economics and Identity", *op. cit*., p. 715. Ni siquiera se preocupan por despejar los problemas más sencillos, distinguir por ejemplo entre la identidad como singularidad (lo que hace a cada quien único, y que está en las huellas digitales y en los apellidos, digamos), y la identidad como pertenencia (lo que uno comparte con otros, y que lo hace miembro de).

[138] *Ibid.,* p. 716.

me interesa subrayar es que la identidad, con ese término de referencia, ya no es propiamente un "sentimiento" de nada, sino que se refiere a una diferencia fisiológica, que Akerlof y Kranton suponen que la sociedad sanciona, distribuyendo posiciones. No está claro si la identidad consiste en el hecho biológico de ser hombre o mujer, en que la sociedad "asigne" la "categoría" de hombre o mujer, o que uno se sienta hombre o mujer –o en la correspondencia entre el hecho biológico y lo que uno siente. Por otra parte, el ejemplo resulta muy práctico, pero es engañoso, porque permite imaginar un modelo en el que hay dos "clases": los H y los M, y a partir de ahí pueden elaborarse los juegos lógicos característicos de la economía neoclásica; pero rara vez hay en la realidad ese tipo de clasificaciones binarias.

Unas páginas más adelante tratan como equivalentes "identidad" e "imagen de sí" (*self image*), como si fuesen obviamente lo mismo.[139] En el párrafo siguiente dicen que "la identidad depende en primer lugar de las categorías sociales asignadas", y que "una persona a la que se asignan categorías de estatus social más alto puede disfrutar de una mejor imagen de sí misma"; aquí ya parecería

[139] *Ibid.*, p. 719.

que la identidad es un hecho social con el que uno se encuentra, como cosa dada, y que hay identidades mejores y peores –o algo así. De manera desconcertante, dicen a continuación que "la identidad también depende de la medida en que las características [de la persona] coincidan con el ideal de la categoría que se le ha asignado…" Ahora la identidad parece derivarse de un hecho material, observable, qué tan masculina o qué tan femenina es una persona, por ejemplo –o algo así. Pero para plantear sus ecuaciones, cierran el párrafo diciendo que la "utilidad" de una persona depende de su imagen de sí misma, es decir, de que sus rasgos y sus comportamientos coincidan con los del modelo, y que en su análisis llamarán a eso "ganancias o pérdidas de identidad".[140] Es imposible saber qué sea "ganar identidad" o perderla ni cuál de las definiciones haya que adoptar para eso.

Abro un paréntesis: puesto en un lenguaje llano, con ganas de entender, lo que dicen viene a ser lo siguiente. La identidad depende de que uno se sienta bien consigo mismo: que uno se sienta guapo, pongamos por caso; pero también depende de que los demás lo consideren a uno guapo; y depende de que la sociedad aprecie más o menos

[140] *Ibid.,* p. 719.

a los guapos; y de que uno sea realmente guapo, y que se comporte como tal, y que los demás lo traten a uno como tal. Si se lee con atención, no hay ninguna definición de identidad, sino que se dice de manera absolutamente ambigua que la identidad "depende" de todos esos aspectos heteróclitos. Y ese "depende" se puede expresar con la fórmula de una función, aunque sea imposible asignar valores a nada. La identidad es tan sólo una función I de magnitud desconocida.

Algo más allá salen con otra definición, y tratan como equivalentes identidad, ego y yo *("identity, or ego, or self")*,[141] que claramente no son lo mismo. Aparte de que ni el ego ni el yo pueden equipararse a una imagen de sí mismo. Tampoco se entiende cómo pueda haber ganancias o pérdidas de ego, o de yo o identidad, ni qué tengan que ver una cosa y otra con las categorías de estatus social más o menos elevado (¿significa que un banquero tiene más "yo" que la mujer de la limpieza? ¿Significa algo?).

Pero el embrollo no termina ahí. Lo que quieren hacer es elaborar modelos como los de la economía neoclásica, es decir, que necesitan imaginar individuos racionales que eligen para maximizar

[141] *Ibid.,* p. 728.

algo. Así que suponen sencillamente que eligen su identidad. Lo dicen como sigue:

> La elección de la identidad puede ser la más importante decisión 'económica' que tome alguien. Los individuos pueden escoger, más o menos conscientemente, quién quieren ser. Las limitaciones para esa elección pueden ser también el factor determinante del bienestar económico de un individuo.[142]

Es imposible cuadrar esa idea con todas las anteriores. En este caso, si la identidad es algo que se elige, no tiene nada que ver con ser hombre o ser mujer, ser más o menos guapo, ser banquero o mujer de la limpieza, ni se ve cómo alguien pueda elegir su ego, o su imagen de sí mismo. Incluso con la absoluta ambigüedad de sus definiciones, se eligen otras cosas: no la identidad.

[142] *Ibid.,* p. 717. No se puede escoger con entera libertad, está claro. Lo explican como sigue: "La 'elección' de la identidad con frecuencia tiene límites. En una sociedad con categorías étnicas y raciales, por ejemplo, aquellos que posean rasgos indistinguibles pueden ser capaces de 'pasar como si fuesen' miembros de otro grupo. Pero otros estarán restringidos por su apariencia, su voz o su acento", p. 726. Es decir, otra vez, la identidad es algo sólido, objetivo, material: uno es negro o blanco, y eso es todo.

Pero cuando se meten a explicarlo es peor. Ponen un ejemplo: una mujer puede escoger ser profesionista o ama de casa, o escoger un trabajo que convencionalmente se considera masculino, o femenino.[143] Y entonces la identidad se refiere a roles o funciones (ya no es ser hombre o ser mujer, o sentirse muy hombre o muy mujer). En el siguiente ejemplo resulta que hay gente que "se identifica con la cultura dominante" y gente que "la rechaza",[144] de modo que la identidad tiene que ver ahora con una serie de comportamientos, prácticas, actitudes –vagamente, una "cultura". La lista sigue. También son asuntos de "identidad" dedicarse al montañismo, hacerse un tatuaje, escoger una escuela pública o una privada –cosas que corresponden a registros enteramente distintos.[145]

[143] *Ibid.,* p. 732 y ss.

[144] *Ibid.*, p. 737.

[145] Imagino que casi está de más decirlo, pero el problema no es que llamen "identidad" a una cosa u otra. La identidad no es una cosa: material, obvia, objetiva, indiscutible. Y es posible definirla de varias maneras. Akerlof y Kranton podrían definirla como les fuese más conveniente, y decir: entendemos por identidad esto o lo otro. El problema es que no dan ninguna definición clara, y se refieren a varias cosas distintas –e incompatibles. Y que confundan la palabra con la cosa.

En resumen, es un auténtico galimatías, que no resiste tres preguntas.[146] De manera muy característica, toda esa confusión es barrida debajo de la alfombra mediante las fórmulas. Es así. Recordemos uno de uno de los párrafos que mencionamos más arriba: la identidad depende de la imagen que uno tenga de sí mismo; del estatus de la categoría social que se le haya asignado; de que las características personales coincidan con los atributos ideales de esa categoría; y depende igualmente de las acciones de los demás, y de que la conducta de la persona coincida con lo establecido.[147] Eso, en lenguaje ordinario, es una colección de vaguedades que no significa nada (¿qué es identidad? ¿Hay una sola o varias identidades? ¿Cómo se "asigna" el estatus? ¿Qué acciones de la persona cuentan, qué acciones de otros, y de qué otros? ¿Qué es una "mejor imagen de sí mismo"? ¿Cómo sabemos qué es lo "establecido" para una "categoría"?); pero Akerlof y Kranton consiguen darle una apariencia imponente, con sólo sustituir las palabras por le-

[146] En las conclusiones postulan, de pasada, una posible definición más: la identidad es "la clase de persona que uno quiere ser" *(the type of person to be)*, *ibid.,* p. 748. Es demasiado fatigoso seguir el baile de significados, y además no conduce a nada.

[147] *Ibid.*, p. 719.

tras. El párrafo queda así: $I_j = I_j$ ($\mathbf{a}_j$, $\mathbf{a}_{-j}$; c_j, e_j, $\mathbf{P}$). Y es muy complicado discutir con eso, o preguntar nada.[148]

Si tuviesen que escribir en el lenguaje de todos los días, como hace cualquier antropólogo, cualquier historiador, tendrían serios problemas para que nadie se los tomase en serio, porque no es posible saber con mediana claridad qué quieren decir. Pero las fórmulas lo disimulan muy bien, porque parecen expresiones unívocas. No lo son.

Otro ejemplo. Resumo: la utilidad que obtiene una persona depende de la identidad o la imagen de sí misma, así como de los vectores habituales de sus acciones y de las acciones de otros; y como esas acciones determinan su consumo de bienes y servicios, esos argumentos, y la función de utilidad, bastan para capturar la economía básica de su acción y sus externalidades. Los problemas empiezan porque habría que definir qué es "utilidad" en ese con-

[148] Para que se entienda bien. Imagine usted que todo lo que "la sociedad" espera: los rasgos físicos, morales, emocionales, y las tareas, los oficios, las funciones que atribuye a algo tan inasible como "las mujeres" queda reducido a P. No deja por eso de ser absolutamente impreciso, ambiguo, imposible de identificar. Para sus ecuaciones, Akerlof y Kranton sencillamente suponen que es algo dado, y se olvidan del problema.

texto. Pero es posible ahorrarse las preguntas si uno dice que: $U_j = U_j$ ($\mathbf{a}_j$, $\mathbf{a}_{-j}$, I_j). Mayúsculas, minúsculas, subíndices, letras griegas, negritas, paréntesis, todo contribuye a darle un aire de cosa científica, impenetrable. Y uno puede preguntar qué significa utilidad, pero **U** es **U**, sin duda: exactamente **U**. Y el conjunto adquiere una fingida exactitud.

Entiéndase: no hay nada de "cuantitativo" en eso, no hay nada que pueda contarse ni medirse, ni hay matemáticas en realidad, sino tan sólo la apariencia de las matemáticas.

Al final, todo viene a quedar reducido al modelo simplísimo de los individuos que buscan maximizar su utilidad. Esa utilidad puede ser la autoestima, el aprecio de los demás, el estatus social, la satisfacción de ser uno mismo, la aceptación, el respeto a los valores dominantes (la dificultad desaparece si a todo eso se le llama **U**). En realidad, la gesticulación alrededor de la psicología es sólo un pretexto. Ninguna tradición psicológica admitiría algo tan burdo como eso: que la gente escoge su identidad para obtener la máxima utilidad posible, y así evitar algo tan perfectamente inasible como la "ansiedad".

En la parte central del artículo, donde explican el modo de usar sus fórmulas, elaboran "un modelo prototípico de interacción económica" con-

tando con la identidad. La descripción del modelo tiene interés:

> Comenzamos con las motivaciones económicas estándar. Hay dos posibles actividades, Actividad Uno y Actividad Dos. Hay una población de individuos que prefieren ya sea la Actividad Uno o la Dos. Si una persona que prefiere la Actividad Uno (o Dos) realiza la Actividad Uno (o Dos), gana una utilidad V. Un individuo que escoge la actividad que no le gusta, gana cero utilidad. […]
>
> A continuación construimos preferencias basadas en la identidad. Suponemos que hay dos categorías sociales, Verdes y Rojos. Suponemos la más simple división de la población en categorías: todas las personas se piensan en sí mismas, y en los demás, como Verdes. Añadimos una regla simple de conducta: un Verde debe dedicarse a la Actividad Uno (en contraste con los Rojos, que se dedican a la Actividad Dos). Si alguien escoge la Actividad Dos, no es un "verdadero" Verde –pierde su identidad Verde. Esta pérdida de identidad implica una reducción de la utilidad de I_s, donde el subíndice *s* quiere decir "yo" *(self)*.[149]

Siguen en esa línea, y van añadiendo las complicaciones habituales de los modelos económi-

[149] *Ibid.,* p. 727 y ss.

cos, y hacen diagramas y ecuaciones (por ejemplo: Uno impide a Dos la Actividad Dos cuando $c < I_o$ y $I_s < V < I_s + L$, y así). Otra vez, el embrollo queda disimulado por las fórmulas. Aclaremos. En primer lugar, imaginar un mundo en que hay dos únicas actividades, excluyentes, y dos únicas identidades, exhaustivas y excluyentes, y en que a cada identidad corresponde una actividad, eso no es una simplificación de nada, sino un disparate. No "captura el aspecto más relevante de la realidad", porque nunca, en ningún sistema social se produce una situación ni remotamente parecida a eso. Sólo haciendo completo sacrificio de la lógica es posible emplear el juego como analogía de algo.

Pero además, la categoría central de "utilidad" no significa nada, fuera de la tautología de que es lo que la gente quiere maximizar. En los términos de su juego: quien hace lo que quiere gana V, porque quería ganar V, y no es posible aclarar más ni ir más allá. Ahora bien, lo más revelador es que digan que "si alguien [se entiende que un Verde] escoge la Actividad Dos, no es un "verdadero" Verde –pierde su identidad Verde". ¿Qué quiere decir eso? Lo pongo en sus términos, aunque suene infantil: si a los Verdes les gusta hacer Uno, y a los Rojos les gusta hacer Dos, entonces, parecería lógico pensar que si a alguien le gusta Uno será que es Verde, y si le gusta

Dos, será Rojo. El problema sólo aparece si suponemos que hay algo esencial, inmodificable, que hace a los Verdes, Verdes. Es decir, si suponemos que la identidad es algo fijo: una característica que de por sí poseen los sujetos. Entonces puede haber un Verde… ¡que no actúa como Verde! Y estamos en el galimatías de las definiciones de nuevo (descontando que en ese escenario nadie "escoge" su identidad, como han dicho páginas atrás Akerlof y Kranton).

En adelante, dicen que su modelo permite explicar las asimetrías del mercado laboral en términos de género por la resistencia de los hombres que temen una "pérdida de identidad masculina" si las mujeres acceden a empleos "masculinos", y porque el deseo de entrar al mercado de trabajo por parte de las mujeres es contrarrestado por su "identidad como amas de casa".[150] También puede explicar –mediante esas "identidades"– que las mujeres dediquen más tiempo a las labores del hogar, aunque tengan también un empleo fuera de casa (no descubren eso, desde luego: se limitan a tomar los datos de un estudio de Arlie Hochschild). Triunfalmente, anuncian: "Las teorías existentes no predicen semejante asimetría".[151] Bien: según qué teorías tome

[150] *Ibid.,* p. 732.
[151] *Ibid.,* p. 747.

uno en cuenta. Es verdad que los economistas (otra vez: los economistas de inclinación neoclásica) suponen que los individuos (X y Y) de un hogar decidirán maximizar su utilidad, de modo que se dedicará a las tareas domésticas quien ganaría un menor sueldo fuera. Pero cualquier libro de antropología, de estudios de género, podría predecir exactamente esa asimetría, y podría explicarla, además.

No es que simplifiquen los hallazgos "descriptivos" de los estudios "blandos", sino que escogen en ellos arbitrariamente palabras, números, datos, para acomodarlos en un esquema de explicación preconcebido en el que, de nuevo, no hay más que individuos racionales que escogen con el propósito de maximizar su utilidad (cuya utilidad incluye una magnitud inconmensurable que llaman "identidad"). Es decir, no hay en realidad nada de las otras disciplinas que se haya asimilado. Su modelo no hace más que traducir los descubrimientos de otros, en un lenguaje mucho más burdo, rudimentario, caricaturesco, y reducirlo todo a una explicación mecánica mediante el *Deus ex machina* de la "identidad".

Me interesa especialmente lo que su modelo dice sobre "exclusión y pobreza", entre otras razones porque ellos le conceden también mucha importancia, y Akerlof lo destaca en su conferencia para agradecer el Premio Nobel.

Igual que en los otros temas, lo que hacen es "adaptar", es decir, cambiar las etiquetas para aplicar por analogía el modelo que llaman "prototípico". O sea, que suponen que hay dos categorías (Verdes, Rojos), y dos actividades (Uno, Dos), cada una correspondiente a una de las categorías, y de ahí en adelante todo es coser y cantar. Pero la confusión alcanza proporciones épicas.

El punto de partida es muy sencillo: "la gente que pertenece a grupos pobres, socialmente excluidos, escoge su identidad. Los Verdes se identifican con la cultura dominante, mientras que quienes tienen una identidad Roja la rechazan, y rechazan la posición subordinada asignada a los de su 'Raza', clase o etnia".[152] Aquí la identidad parece ser una actitud, o una predisposición, que implica la preferencia por determinadas conductas. No está claro si uno es Verde porque se identifica con la cultura dominante o uno se identifica con ella porque es Verde. Es el menor de los problemas.[153]

[152] *Ibid.,* p. 737.

[153] Nadie les ha explicado que eso que llaman la "cultura dominante" la componen las prácticas de los ricos y de los pobres, y las relaciones entre ellos, las prácticas aprobadas y condenadas, buenas y malas. Es decir: la "cultura dominante" no consiste en cumplir con los diez mandamientos, ni tampoco es lo que hacen los ricos.

No se sabe cómo se definen esos grupos de pobres y excluidos *("poor, socially excluded groups")*, ni quienes forman parte de ellos (seguramente porque eso es una tarea descriptiva, menor, propia de las ciencias blandas). Pero si no sabemos quiénes son, tampoco sabemos en qué consiste la disyuntiva identitaria: se supone que hay una "cultura dominante", que no se sabe lo que sea, y que hay que "identificarse" con ella o "rechazarla".[154] En las páginas siguientes queda algo más claro que se trata aproximadamente de "portarse bien" o "portarse mal". Una breve alusión, de pasada, en el primer párrafo ayuda a entenderlo: "Consumir drogas, unirse a una pandilla, o quedar embarazada a temprana edad *pueden ser indicios de una identidad 'Roja'*".[155] Aquí parece claro que unos "son Verdes" porque se identifican con la "cultura dominante", y otros "son Rojos" porque no lo hacen, es decir, que su identidad no es anterior,

[154] Y por cierto: no se dice en ninguna parte por qué motivo esa disyuntiva se presente en particular a quienes pertenecen a "grupos pobres, socialmente excluidos".

[155] Veamos: consumir alcohol cotidianamente, y cocaína, y confabularse con otros para defraudar y robar millones, eso hacían los ejecutivos de ENRON, por ejemplo. No sé exactamente qué moraleja sacarían de ello Akerlof y Kranton (las cursivas son mías).

sino que depende de que escojan la Actividad Uno o la Dos.

Se supone que los individuos (los pobres, en este caso) escogen su identidad, y deciden ser adaptados o inadaptados. Pero el proceso es absolutamente oscuro. No se sabe cómo ni por qué se escoge una cosa o la otra, y no parece que tenga mayor importancia. Una vez que se ha escogido, la alternativa es portarse como los demás, adaptados o inadaptados, que son como uno, o perder "identidad" ante ellos (es muy característica la manera como pasan de "la sociedad" al "grupo", como término de referencia, como si fuesen entidades naturales).

Dicen que basan su caracterización en la literatura existente, y que la oposición (entre Rojos y Verdes, adaptados e inadaptados, asimilados y opositores) refleja lo que muestran numerosas descripciones etnográficas. Mencionan, más o menos aleatoriamente, estudios de los años cuarenta, de los setenta, de los ochenta, de Nueva York, de Chicago, y dicen que evocan también las consecuencias psicológicas de la colonización, mencionan a Gandhi, a Franz Fanon. Se refieren a la resistencia, al sentimiento de injusticia, de ser excluido. Y en algún momento dicen que quienes intentan asimilarse (a la cultura dominante, se en-

tiende) experimentan ansiedad porque caen en la cuenta de que no son auténticos "Verdes".[156]

El grado de confusión empieza a resultar bochornoso. En el párrafo anterior, los "Verdes" eran los pobres que se identificaban con los ricos, y se portaban bien, pero ahora resulta que los "Verdes" son los ricos, de modo que los pobres nunca van a ser realmente Verdes. O sea, que entre los "pobres y excluidos" no hay en la práctica Verdes y Rojos, sino sólo Rojos, la identidad vuelve a ser un hecho material, indiscutible, y todo se viene abajo. Pero el texto sigue, como si no pasara nada: Verdes y Rojos tienen que escoger entre dos actividades: "la Actividad Uno, que puede llamarse 'trabajar' y la Actividad Dos, 'no trabajar'…".[157] Sigue la misma clase de especulaciones que en los otros casos: Verdes y Rojos ganan o pierden iden-

[156] "Los miembros de determinados grupos no pueden encajar nunca plenamente en el tipo ideal, el ideal 'Verde' de la cultura dominante. Algunos, entre los excluidos, pueden tratar de 'colarse' o integrarse en el grupo dominante, pero lo hacen de manera ambivalente y con un éxito limitado. Muchas autobiografías hablan del dolor y la ira de descubrir que uno no es realmente 'Verde'". *Ibid.,* p. 738.

[157] Despejando la ecuación, lo que dicen, sin mayores adornos, es que los ricos (Verdes) trabajan, y los pobres (Rojos) no. *Ibid*., p. 740.

tidad, etcétera, y eso explica "la conducta autodestructiva de las clases bajas, central para la sociología".[158]

El modelo necesita borrar toda la complejidad de los estudios etnográficos que menciona, tiene que prescindir de toda su información y de sus análisis, y porque necesita reducirlo todo a una oposición binaria, elemental, falta de todo contexto: Verdes y Rojos, trabajar y no trabajar. No es sólo que no añada nada a lo que dicen los otros estudios, sino que su explicación significa un empobrecimiento dramático, y además lo que dicen, cuando hace sentido, es incompatible con cualquiera de los estudios sociológicos y antropológicos que usan.

Vale la pena recordar que Akerlof presumía en su conferencia Nobel de haber ofrecido una explicación para la "coincidencia" de la pobreza extrema, las adicciones, los embarazos adolescentes, las familias monoparentales y la criminalidad. En el artículo, terminan hablando largamente sobre la

[158] *"[It] captures the self-destructive behavior of the underclass central to sociological study"*, *Ibid.*, p. 741. Algunos sociólogos hablarán de conductas "autodestructivas", otros no, y desde luego para la mayoría no es "central" en su análisis de las "clases bajas". Pero imagino que eso es sabido.

población afroamericana de Estados Unidos. Y uno no puede evitar la sensación que de eso se trataba desde un principio, y que por eso les parece lógico mezclar a James Baldwin, W. E. B. Du Bois y Ulf Hannerz, con Homi K. Bhabba y Franz Fanon. La explicación es de una pobreza sonrojante, pero con un giro ideológico que no es inocente. Finalmente, todo viene a quedar en que algunos individuos escogen una identidad "antagónica", y adoptan conductas autodestructivas; eso sin dejar de ser individuos racionales, egoístas, calculadores, que actúan para maximizar su utilidad, porque hay que añadir a la ecuación eso indefinible que es la identidad. O sea: algunos deciden ser Rojos, porque nunca podrían ser auténticos Verdes (y lo resienten). Puesto en términos muy simples eso quiere decir que algunos negros *deciden ser* delincuentes, adictos, desempleados, violentos, o vivir en hogares disfuncionales, y lo deciden… *¡porque son negros!*[159]

[159] Como no son blancos, se sienten rechazados, y reaccionan adoptando una identidad antagónica. Lo dicen casi sin eufemismos: "si los afroamericanos escogen ser Rojos por las exclusiones de que son objeto, y si los blancos perpetúan esas exclusiones, incluso legalmente, entonces puede haber un equilibrio permanente de desigualdad racial", *Ibid.*, pp. 744-745.

A pesar de todo, Akerlof y Kranton son optimistas: "las externalidades negativas y sus consecuencias podrían desaparecer si la comunidad estuviese plenamente integrada en la cultura dominante, de modo que r = a = 0, y todos en la comunidad adoptasen una identidad Verde".[160] Llegados a este punto, ya no vale la pena preguntar qué es la comunidad, ni quiénes cuentan como miembros de la comunidad, ni qué es la cultura dominante o qué significa integrarse en ella. Da la impresión de que sencillamente han tomado todo lo que no entienden de los pobres, de los afroamericanos, lo que no les gusta, lo que les parece autodestructivo, y llaman al conjunto "identidad antagónica", y lo presentan como opuesto a otro paquete, "la cultura dominante", que consiste en trabajar, cumplir la ley, vivir en familias tradicionales, como se supone que hace…¿quién?

[160] *Ibid.,* p. 745.

6. Y algunos temas más

Akerlof y Kranton han publicado varias otras cosas, siempre en la misma línea. En 2002, por ejemplo, un artículo para mostrar la utilidad de sus ideas acerca de la identidad para el análisis de la educación. En resumen, vienen a decir que los estudiantes obtienen malos resultados porque no se esfuerzan lo suficiente. El problema es que deciden no esforzarse porque han elegido una identidad antagónica, una identidad de vagos o de rebeldes. El esquema es exactamente el mismo que usan para explicar la pobreza: los estudiantes escogen su identidad, y a continuación escogen la actividad que le corresponde, y que se traduce por ejemplo en que quieran maximizar otra cosa, su estatus en la pandilla, pongamos, y no las calificaciones:

> Representamos este trabajo [de James Coleman] en un modelo en el que los estudiantes maximizan su utilidad mediante dos elecciones. Eligen su categoría social, y eligen el esfuerzo que ponen en la escuela.[161]

[161] Akerlof y Kranton, "Identity and Schooling", *op. cit.,* p. 1168.

Misterio resuelto. Lo más notable de la economía conductual es su apego absoluto al modelo de la economía neoclásica. En todos los casos, la conclusión está puesta en las premisas. El punto de partida inconmovible es que no hay más que individuos racionales que maximizan. Siempre son racionales, siempre maximizan. O sea, que los comportamientos extraños, anómalos, no son anómalos en absoluto, sino manifestaciones de la misma estricta racionalidad, y lo único que hace falta es descubrir qué es lo que se está maximizando en ese caso. El cajón de sastre de la identidad es utilísimo para ese propósito.

En la propaganda que se hace de la economía conductual se insiste sobre todo en el mérito que tiene haber incorporado el conocimiento elaborado por otras disciplinas, para ampliar el horizonte de la economía. Bien: es cierto que mencionan autores y libros de otros campos, pero la verdad es que no incorporan absolutamente nada. De hecho, el programa parece más bien tener el propósito contrario: vacunar a la economía contra la influencia de las demás disciplinas, puesto que su intención es mostrar que todo lo que trabajosamente dicen a su manera antropólogos, sociólogos, psicólogos, puede ser dicho, y mejor, con más claridad, en un modelo económico.

No incorporan nada de la complejidad de la psicología, sino que la reducen a los términos de una teoría de la decisión. Para cualquiera de las tradiciones de investigación psicológica, el caso del individuo racional, consciente, informado, que elige desapasionadamente entre opciones conocidas, tras haber valorado la utilidad que le reportaría cada una, ése es un caso excepcional y rarísimo. Normalmente lo que sucede es otra cosa, muy distinta, que no puede explicarse mediante un modelo de los que usan los economistas.

Sólo como ejemplo: Akerlof y Kranton mencionan a Freud, para aprovechar su autoridad, de modo que parece que lo suyo es compatible con la tradición psicoanalítica; hablan del modelo de Verdes y Rojos, Actividad Uno y Actividad Dos, y dicen que los psicólogos están de acuerdo en la importancia de una internalización de reglas: "Freud llamaba a este proceso el desarrollo del *superego*". No dejan de tomar distancia, con un gesto de mojigatería muy divertido: "Los académicos modernos no están de acuerdo con Freud respecto a la importancia de los factores psicosexuales…".[162] Es claro que si Freud tuviese razón en la

[162] Desde luego, si uno lee a los más interesantes comentaristas de la obra de Freud de los últimos tiempos, como Leslie Farber, Adam Philips, Jonathan Lear, Elisabeth

más elemental de sus afirmaciones, es decir, en la existencia, y la importancia, del inconsciente, entonces servirían de bien poco los modelos de elección racional, y habría que tomarlos con pinzas. O lo uno o lo otro, o el psicoanálisis o la economía neoclásica, pero no se pueden sostener a la vez las dos cosas en un mismo programa de investigación. Otra vez: la mención de Freud es un gesto vacío.

Tampoco incorporan a la sociedad. En ninguna parte están ni la estructura social, ni las mediaciones que permiten la formación de sujetos colectivos, o las acciones colectivas, ni los mecanismos de representación de la realidad. No están los hechos sociales. Porque no pueden estar. Los estudios de economía conductual no incorporan a la sociedad, sino que la disuelven, la convierten en un conjunto de cosas que se eligen: ser adaptado o inadaptado, ama de casa o mujer trabajadora, estudioso o fósil… En su modelo sólo caben individuos y elecciones. Es decir, que la única socio-

---

Roudinesco, no llega a esa conclusión. Es la reacción defensiva estándar contra el psicoanálisis desde hace un siglo. Que normalmente parte de una idea estrecha de la sexualidad, y una interpretación igualmente estrecha de la obra de Freud –pero esa es harina de otro costal. Akerlof y Kranton, "Identity…", *op. cit.*, p. 728.

logía que pueden asimilar es la que adopta el enfoque económico, el esquema de elección racional. Lo demás entra sólo como decorado.

Y desde luego, no incorporan la historia, imposible, y no incorporan la cultura, porque la cultura es contexto: es la elaboración significativa de lo que sucede, que siempre tiene un contexto, y no se puede entender fuera de ese contexto.[163]

El motivo básico, imagino que no hace falta repetirlo, es que su idea de la ciencia económica es la de un conocimiento separado de todo contexto: de validez universal. Los economistas necesitan fórmulas que establezcan nexos causales, y que sean susceptibles de convertirse en leyes. El punto de partida sólo puede ser un individuo sin atributos, da lo mismo si suizo, argentino o mozambiqueño: todas las determinaciones concretas tienen que borrarse. Y para eso, sencillamente se asume que están dadas. Se supone que lo universal es la racionalidad maximizadora, y que lo demás es con-

[163] La mejor explicación: transparente, completa, matizada, está en la selección de textos que preparó Mary Douglas, como curso de antropología, a partir de la idea de Witggenstein de que el significado de una palabra es el uso que se hace de ella (Mary Douglas, *Rules and Meanings. The Anthropology of Everyday Knowledge*, Nueva York: Penguin Books, 1973.)

tingente, y en el fondo irrelevante. En las ecuaciones de Akerlof, por ejemplo, se convierten en magnitudes imposibles de medir, imposibles de definir de hecho: c es una "categoría social", que lo mismo significa mujer que banquero, ama de casa, alumno estudioso, afroamericano, abogado…

El aislamiento profesional de los economistas (siempre: la tradición intelectual dominante) se apuntala mediante un sistema de reconocimiento refractario a otras disciplinas –y a otras tradiciones intelectuales dentro de la economía. Dicho sistema tiene dos rasgos básicos. El primero, el carácter fundamentalmente autorreferencial de la economía: rara vez citan los economistas trabajos de otras disciplinas (lo que se explica en buena medida porque las opciones teóricas y metodológicas de la economía –neoclásica– son incompatibles con las de las demás ciencias sociales);[164] el diálogo es prácticamente nulo, a menos que se establezca en

[164] En las revistas académicas de economía es insignificante el número de citas de revistas de sociología o ciencia política (no sucede igual a la inversa), y es insignificante el número de sociólogos o politólogos citados. Marion Fourcade, Etienne Ollion y Yann Algan, *The Superiority of Economists*, MaxPo Discussion Paper 14/3, Max Planck Sciences Po Center on Coping with Instability in Market Societies, noviembre de 2014, p. 5 y ss.

los términos de la economía, es decir, mediante modelos formales de individuos que maximizan –que no es un diálogo en realidad. El segundo, la estructura rígidamente jerárquica de la disciplina. La clasificación de las revistas académicas hace que unas cuantas definan los estándares, y los criterios de lo que cuenta como ciencia económica, y produce una acusada concentración de las publicaciones que suelen citarse con más frecuencia (con los impactos consiguientes sobre las perspectivas profesionales de los economistas). En el mismo sentido, la clasificación de las facultades de economía atribuye una autoridad desmesurada a unas pocas escuelas –cuyos profesores integran los consejos de redacción de las revistas.[165]

Las dos cosas, el carácter autorreferencial de la disciplina y su jerarquía interna suelen señalarse como indicios de la superioridad de la economía: tiene un método más sólido, un acuerdo fundamental sobre criterios y conceptos, y una mayor claridad para evaluar el trabajo. Es por lo menos discutible todo ello. El problema es que una vez establecido un sistema de reconocimiento cerrado y jerárquico, éste tiende a reproducirse mediante mecanismos de control en los que se confunden

[165] *Ibid.*, p. 7 y ss.

la calidad y la centralidad; quiero decir: no está claro si un trabajo aparece en tal revista porque es bueno, o si se considera bueno porque apareció en tal revista. Lo peor no es eso, los artículos mediocres o malos que aparecen en revistas de referencia, sino todos los que no tienen ninguna visibilidad porque no se publican allí. Porque con eso se reduce el espacio para la crítica dentro de la disciplina –que es empujada hacia los márgenes.

El mejor indicador de todo ello es el Premio Nobel de Economía.[166] No es una novedad que la decisión del premio obedezca a motivos políticos, y no tiene nada de particular. Lo interesante no es que se haga política, sino qué política se hace. Los números son elocuentes. En los primeros veintidós años, entre 1969 y 1991, recibieron el premio 15 europeos, 15 estadounidenses y un soviético. En los siguientes veintitrés años, entre 1992 y 2015, lo recibieron cinco europeos, un canadiense, un indio, un chipriota y 37 estadounidenses; y si miramos las instituciones, ocho eran de la Universidad de Chicago, seis de Princeton, cuatro de Columbia, cuatro de Stanford, tres de Harvard, tres de Berkeley. Es decir, en los dos registros, una

[166] Es el Premio del Banco Nacional de Suecia para las Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel, instituido en 1968.

concentración improbable, que sugiere que el premio corresponde en realidad a una comunidad académica muy concreta –que se confunde con la disciplina.

Algo más contribuye al aislamiento. En general, los economistas que establecen el canon, los de Premio Nobel, y los que ponen los estándares de la disciplina, son monolingües. Y en un sentido muy preciso la disciplina misma también es monolingüe, o está en vías de ser enteramente monolingüe.

Aquí me interesa hacer una pequeña digresión, para que se entienda mejor lo que esto significa. El fenómeno es general. En todas las ciencias hay la misma tendencia. Según las estadísticas que se citan con más frecuencia, hasta 90 por ciento y más de la producción científica se publica en inglés.[167] Me adelanto a decir que los números que

[167] Véase Michael Gordin, *Scientific Babel. How Science Was Done Before and After Global English*, Chicago: The University of Chicago Press, 2015 (edición electrónica para kindle), posición 160 y ss. Luis Fernando Lara: "Según el índice internacional de citas en ciencias naturales Science Citation Index, el 95% de los artículos especializados de ciencia se escribe hoy en inglés; cerca de la mitad de ellos, empero, proviene de angloparlantes nativos; la otra mitad, de científicos que tienen que esforzarse por escribir en inglés. En un estudio recién publicado en España

se usan tienen un sesgo, porque normalmente se basan en los artículos publicados en revistas académicas que figuran en algún índice o catálogo internacional, y ese no es el mejor indicador para todas las disciplinas: en historia, también en antropología, sigue siendo más importante la publicación de libros, y no de artículos, y existen por otra parte muchas revistas académicas en otros idiomas que no se incluyen en esos índices. Aun así, la tendencia es indudable, y evidente.

Es históricamente una anomalía. Lo normal, lo que ha sucedido en los últimos diez o quince siglos, es que la producción científica circule en varias lenguas, aunque haya algunas dominantes: a principios del siglo veinte predominaba un "triunvirato" del inglés, el francés y el alemán; antes tu-

---

–al que lamentablemente todavía no tengo acceso– "El español, lengua de comunicación científica", en 8 300 revistas científicas, el 97% de más de siete millones de artículos publicados entre 2005 y 2010 está en inglés; en español se escribió sólo el 0.24% [2] (*La Jornada*, 7 de marzo de 2014). En ciencias sociales y humanidades hay una relativamente mayor aportación de artículos en otras lenguas: 2.9% en ciencias sociales y 4.63% en humanidades, pero se sigue la misma tendencia." Luis Fernando Lara, *Temas del español contemporáneo. Cuatro conferencias en El Colegio Nacional*, México: El Colegio de México, 2015. (Edición electrónica para kindle, posición 351-358).

vieron su importancia como lenguas de comunicación científica el árabe, el chino, el danés, el holandés, el griego, el italiano, el japonés, el latín, el persa, el ruso, el sánscrito, el sueco, el siriaco y el turco.[168] Se suele comparar la función del inglés actual con la del latín en Europa durante la Edad Media. La comparación no es muy atinada. El inglés no es una *lingua franca*, es decir, no es una lengua culta compartida, común a todos los estudiosos, que todos tengan que aprender para ese propósito, sino la lengua materna, la lengua de uso ordinario de unas cuantas sociedades. Y eso tiene efectos sobre la lengua misma, sobre el modo de usarla, sobre el modo de crear neologismos, por ejemplo, y tiene efectos sobre quienes la hablan –sean angloparlantes de nacimiento o no.

Es grave para las otras lenguas, para las sociedades que hablan otras lenguas, el hecho de que dejen de ser vehículo de comunicación científica. Dice Luis Fernando Lara: "la tradición culta tiende a desaparecer, hasta que las lenguas se reducen al aldeanismo, instrumentos de expresión limitados".[169] Y las consecuencias pueden llegar lejos:

[168] Gordin, *op. cit.,* posición 107.
[169] Luis Fernando Lara, *op. cit.*, posición 334.

> el inglés pasa a ser "lengua alta" –como la nombra la sociolingüística– y las otras lenguas, "lenguas bajas"; la correa de transmisión entre las tradiciones cultas y las populares se ve rota y paulatinamente la comprensión de los fenómenos que estudia la ciencia se reduce en la sociedad y se convierte en dominio de una elite, con las funestas consecuencias culturales, sociales y políticas que eso supone.[170]

De momento me interesa sobre todo señalar que el monolingüismo tiene también consecuencias sobre el conocimiento científico.

No hace falta suscribir la tesis de Whorf para apreciarlo. Supongo que es más o menos conocida la idea. Según Benjamin Lee Whorf el lenguaje determina nuestra percepción de la realidad: "los mismos datos físicos no llevan a todos los observadores a tener la misma imagen del universo, a menos de que su andamiaje lingüístico sea similar".[171] Es una idea polémica, muy discutida. En su versión extrema parece hoy en día insostenible. No obstante, no es razonable tampoco lo contra-

[170] *Ibid*., posición 408-411.

[171] Benjamin Lee Whorf, *Language, Thought and Reality. Selected Writings of Benjamin Lee Whorf* (John B. Carrol, ed.), Cambridge: Technology Press of Massachusetts Institute of Technology, 1956, p. 214.

rio, es decir, suponer que el idioma sea completamente irrelevante.

En el último capítulo de su libro sobre el lenguaje, para hacer la distinción entre ciencia y literatura, decía Eduard Sapir:

> Una verdad científica es impersonal, no está teñida en su esencia por el medio lingüístico en que se expresa. Puede transmitir su mensaje igual en chino que en inglés. Desde luego, tiene que expresarse de alguna manera, y esa expresión tiene que ser lingüística. De hecho, la aprehensión de una verdad científica es un proceso lingüístico, puesto que el pensamiento no es más que el lenguaje sin su vestimenta exterior. El medio propio de la expresión científica es por lo tanto un lenguaje generalizado que puede definirse como un álgebra simbólica de la que todas las lenguas son traducciones. Es posible traducir adecuadamente la literatura científica porque la expresión original es en sí misma una traducción.[172]

El argumento corresponde al monismo fisicalista de principios del siglo xx. Supone que la ciencia ofrece una representación exacta, transparente

[172] Edward Sapir, *Language. An Introduction to the Study of Speech* [1921], Nueva York: Dover Publications, 2004.

e inmediata, de los fenómenos de los que se ocupa. Conviene matizar un poco. La idea de que las matemáticas, o los hechos de las ciencias físicas y biológicas por sí solos resulten ser un "lenguaje universal" aparece constantemente a lo largo de la historia.[173] A esa ilusión obedece en parte el fetichismo de los números, o la convicción, típica de la economía neoclásica, de que las fórmulas ofrecen un conocimiento más exacto, unívoco (y por eso, superior). La verdad es que, aunque se empleen fórmulas en un texto científico, nunca son sólo fórmulas: siempre hace falta al menos explicar qué significa cada término, cuál es la lógica general del planteamiento, cuáles los supuestos, es decir, que en realidad sólo son inequívocos los signos, y lo demás hay que explicarlo. Y siempre hay matices, resonancias, entendidos, ambigüedades, implicaciones, que son propias de cada idioma, y que afectan al modo de comunicar el conocimiento –y no es irrazonable suponer que afecten al conocimiento mismo.

Eso descontando que la comunicación científica no se reduce a escribir textos y fórmulas, sino que requiere toda clase de intercambios: conferencias, cartas, conversaciones, discusión en congresos.

[173] Gordin, *op. cit.*, posición 6058.

Siempre, como argumenta Gordin, tenemos que escoger entre expresar con la mayor exactitud lo que pensamos, lo que normalmente podemos hacer en nuestra lengua materna, o expresarnos de modo que otros nos comprendan con más facilidad, y eso con frecuencia significa emplear otro idioma, aunque no tengamos la misma familiaridad ni nos expresemos con la misma soltura. El monolingüismo de la ciencia contemporánea obliga cada vez más, a muchos, a escoger el inglés como lengua de comunicación científica. Y eso tiene costos, e implica la pérdida de matices y de posibilidades expresivas.[174]

[174] "Un estudio de hace varios años, llevado a cabo por una sociedad de intérpretes franceses, demostró que en los congresos científicos internacionales, en los que la lengua de comunicación era el inglés, la participación en los debates por parte de congresistas cuya lengua materna no era esa se reducía notablemente, por lo cual sus aportaciones no se defendían ni se difundían con facilidad. El presidente de la Academia de Ciencias y Humanidades de Berlín-Brandenburgo, el biólogo Hubert Markl en un artículo de 1985 pero republicado en 2010 señala: 'Hay científicos [alemanes] que pierden todo gusto por participar en una comunicación científica en la que se ven forzados a expresarse tartamudeando y sin precisión en una lengua extranjera'." Luis Fernando Lara, *op. cit.,* posición 360 y ss.

En resumen, el lenguaje importa. La propia búsqueda del lenguaje ideal, un lenguaje inequívoco, sin ambigüedades, de validez universal, dice que importa. La explicación de Wittgenstein en el *Tractatus Logico-Philosophicus* es para ahorrar comentarios:

> El lenguaje disfraza el pensamiento. Tanto así que a partir de la forma exterior del vestido es imposible inferir la forma del pensamiento que hay debajo, porque el aspecto exterior del vestido no está diseñado para revelar la forma del cuerpo, sino para propósitos enteramente distintos. Las convenciones tácticas de las que depende la comprensión de nuestro lenguaje cotidiano son enormemente complicadas.[175]

Y eso sólo podría superarlo otro lenguaje. Pero esa carta no es de este juego.

Vuelvo a la economía. La tendencia al monolingüismo es general. Pero en las ciencias sociales es especialmente acusada en la economía. Entre los historiadores, por ejemplo, incluso entre los que tienen como lengua materna el inglés, es normal

[175] Ludwig Wittgenstein, *Tractatus Logico-Philosophicus*, Londres: Routledge, 2002, (§ 4.002) p. 22.

que se domine otra lengua, y otras lenguas, según el periodo y la región a que se dediquen (mal se podría estudiar la Edad Media sin saber latín, o la historia de China sin saber chino). Y entre los antropólogos sucede algo parecido: es casi de rigor haberse familiarizado con otras culturas, otras tradiciones, y desde luego con otros idiomas.

El caso de los economistas es muy otro. No necesitan ningún trabajo de campo ni de archivo. No necesitan la fricción del contexto, ni por lo tanto la fricción de otras lenguas. Y se limitan al inglés.

Miro los textos de los autores de referencia en la disciplina: Milton Friedman, Ronald Coase, Gary Becker, miro los libros y los artículos de los que he hablado en las páginas anteriores, los de Dani Rodrik, Dan Ariely, George Akerlof, Richard Thaler. No hay en ninguno de ellos ni una sola cita en otro idioma. Desde luego, podría ser que hubiesen leído lo que se ha publicado en francés, en alemán, ruso, italiano, español, en árabe y en chino, y que no hubiesen encontrado nada útil, nada digno de mención ni siquiera para refutarlo. Parece más razonable pensar que son monolingües. O al menos, que en su oficio, cuando hablan de economía son monolingües, que es lo que importa.

Es un sesgo de su trabajo, que lo empobrece.[176] Porque significa que no han leído lo que se ha escrito en ningún otro idioma –y se ha escrito mucho. No lo dicen, no hace falta que lo digan, pero es indudable que a ninguno de ellos le parece que eso represente una pérdida significativa. Y eso es de por sí bastante elocuente.

Dado el abrumador predominio del inglés, y dada la estructura jerárquica del campo académico, reforzada por los mecanismos de auditoría del momento neoliberal, se supone –sin que se diga explícitamente– que lo importante ya se publicará tarde o temprano en inglés, o se traducirá al inglés. Es una idea absolutamente equivocada. Me limito a los campos que conozco bien: lo más importante de la historiografía, la antropología, la sociología, que se escribe en español, en francés o italiano no llega nunca al inglés (y me imagino que algo similar sucede con el alemán, el ruso, el turco, etcétera). A pesar de todas las presiones, a pesar de la inercia centrípeta hacia el monolingüismo, sólo una pequeña parte de los académicos de lenguas periféricas optan por escribir en inglés. La gran

[176] Es un sesgo de cualquier trabajo científico. Y lo razonable sería que se declarase desde un principio, en todo caso, las lenguas que uno puede leer, y la literatura que uno ha sido capaz de revisar de primera mano.

mayoría no lo hace, y desde luego no en todo lo que escriben. Y las traducciones al inglés de libros académicos son rarísimas: tanto que casi no figuran en las estadísticas de la industria editorial.[177]

La miseria del monolingüismo, si se me permite la expresión, está en el corazón de la economía. Y dado su aislamiento, su carácter acusadamente autorreferencial y jerárquico, esa pobreza condiciona mucho al conjunto de la disciplina.

Sólo un detalle más. En general, los científicos de los países periféricos aprenden otras lenguas, empezando por el inglés, y es enteramente lógico. A veces reciben las "modas teóricas", como decía Antonio Alatorre, "con el mismo embeleso con que las colonias de tiempos pasados recibían lo producido en las metrópolis".[178] Y también es enteramente lógico. En el caso de la economía hay una diferencia. La organización de la disciplina prácticamente obliga al inglés, en sustitución de cualquier otra lengua, porque nada cuenta si no cuenta para ese sistema de reconocimiento centralizado.

[177] Véase Fernando Escalante Gonzalbo, *A la sombra de los libros. Lectura, mercado y vida pública*, México: El Colegio de México, 2007, *passim*.

[178] Antonio Alatorre, "Crítica literaria tradicional y crítica neoacadémica", en Alatorre, *Ensayos sobre crítica literaria*, México: El Colegio de México, 2012, p. 76.

Un ejemplo. *Economía Mexicana*, del CIDE, era una de las revistas importantes en el sistema de educación superior de México. En 2014 cambió de nombre, y cambió su política editorial, para publicar exclusivamente en inglés. Así se explicó en su edición electrónica:

> Se comunica al público en general que *Economía Mexicana* NUEVA ÉPOCA continuará publicando artículos solamente durante el año 2013. A partir del 1º de enero de 2014, esta revista cambiará su nombre a *Latin American Economic Review* y publicará solamente en inglés. Por tal motivo, a partir de noviembre 2012 se recibirán solamente artículos en este idioma con vistas a publicarse en la nueva revista. Queda entonces cerrada la recepción de trabajos en español.
>
> Asimismo, para que se puedan considerar para su publicación, los artículos que se reciban a partir de ahora deberán tener una alta calidad a nivel internacional, no sólo en cuanto a su contenido, sino también en lo tocante a su redacción y nivel del inglés. ¡Bienvenidos desde ahora los trabajos que reúnan estas características![179]

[179] <*http://www.economiamexicana.cide.edu*> (consultada el 20 de junio de 2016).

Es un último rasgo del aislamiento profesional de los economistas. En México, y en países como México, escriben y publican en un idioma que no entiende la mayoría de sus conciudadanos. Escriben para otro público, que está en otra parte. Y la única crítica que admiten es la que se plantea en sus propios términos, con los mismos supuestos, y el mismo método –y en inglés.

Final: se supone que es ciencia

El aislamiento profesional de los economistas no es algo anecdótico. Significa un empobrecimiento de la disciplina, y también un empobrecimiento de la vida pública. Imagino que las páginas anteriores dan una buena idea de lo que quiero decir con eso. Sirve como ilustración, para terminar, la entrevista que hizo John Cassidy a John Cochrane, de la Universidad de Chicago, en 2010:

> –Las dos principales ideas que se asocian con la Universidad de Chicago en los últimos treinta años son la hipótesis de los mercados eficientes y la hipótesis de las expectativas racionales. A estas alturas, ¿qué queda de ellas?
>
> –Pienso que todo, ¿por qué no? En serio, no son ideas tan superficiales que se puedan rechazar sólo por lo que se lee en el periódico.

El resto de la conversación sigue aproximadamente en la misma línea. Cassidy pregunta por la crisis, por la burbuja inmobiliaria, la quiebra de los grandes bancos, pregunta por el desempleo y

la regulación del sistema financiero, Y Cochrane responde en general con evasivas ("no es tan sencillo como eso…"), sarcasmos ("¡Qué bien! me puede usted dar una definición de burbuja…"), ejemplos infantiles, y sobre todo, una y otra vez, argumentos de autoridad, con un giro paternalista muy significativo: "Va a ser muy aburrido para sus lectores…", "Las cosas interesantes van a ser más aburridas para sus lectores…".[180]

Pero lo que realmente me llama la atención, lo que tiene más miga, es la alegría con la que toma distancia con respecto a la experiencia de la gente común y corriente: la que lee el periódico –y piensa, por ejemplo, que no es muy eficiente un mercado que puede hundirse en una crisis así. Ahí está el meollo. Sucede en cualquier rama de la ciencia, hay descubrimientos que contradicen el sentido común: que la Tierra es redonda, por ejemplo, o que las razas no existen. En esos casos, si el asunto importa, como importa una crisis financiera, corresponde a los científicos hacer un esfuerzo adicional de explicación –y sobre todo evitar los equívocos. No es el caso. Básicamente, la defensa que hace Cochrane de la hipótesis de

[180] John Cassidy, "Interview with John Cochrane", *op. cit., passim.*

los mercados eficientes es un enroque, consiste en decir que en realidad "eficiencia" no significa lo que la gente piensa que significa, y que la hipótesis es perfectamente compatible con auges eufóricos, aventuras especulativas y caídas catastróficas ("La gente dice, 'nadie vio venir la crisis': bueno, eso es exactamente un mercado eficiente"). En pocas palabras, eso quiere decir que es eficiente cualquier resultado. O sea, que la hipótesis no dice nada relevante.

Algo parecido sucede con otros muchos conceptos económicos: equilibrio no significa realmente equilibrio, ni óptimo es óptimo. Son todos, en el lenguaje de los economistas, tecnicismos que tienen sentido sólo como parte de un modelo, sujeto a toda clase de restricciones. El problema es que coinciden con las palabras que la gente usa ordinariamente. Y los economistas participan en el espacio público, y hablan de eficiencia, racionalidad, equilibrio, como si el significado de las palabras fuese el que la gente entiende. Así, por ejemplo, la hipótesis de los mercados eficientes sirvió para justificar la desregulación del sistema financiero para evitar definitivamente las burbujas especulativas.[181]

[181] John Quiggin, *op. cit.*, p. 36 y ss.

La idea de la ciencia permite a los economistas intervenir en el espacio público desde una posición de autoridad, y paradójicamente les permite también desentenderse de lo que suceda en la práctica. A lo largo de la entrevista, Cochrane pasa constantemente de la torre de marfil al alegato demagógico. A veces es un científico insobornable ("¡Hace falta un modelo…!", "¡Necesitamos datos!"), y a veces un propagandista de brocha gorda ("Tenemos una experiencia de siglos que dice que los mercados funcionan tolerablemente bien, y que los gobiernos administran de manera desastrosa…").[182] Y la propaganda aparece disimulada por el aura científica, que está ahí para ahuyentar a los legos.

Hay un detalle más en la entrevista que me parece sumamente revelador. Salen a relucir con frecuencia los nombres de otros economistas, de los más conocidos: Eugene Fama, Richard Thaler, Raghuran Rajan, Douglas Diamond, Philip Dybvig, Robert Lucas (significativamente, ninguna mujer). Para Cochrane son, invariablemente, Gene, Dick, Raghu, Doug, Phil, Bob. No pierde de vis-

[182] La oposición de los mercados y el gobierno, unos que funcionan y otros que son desastrosos, y la experiencia de siglos que se invoca, son todo vacuidades, afirmaciones gratuitas, *flatus vocis*.

ta que está siendo entrevistado para el *New Yorker*, es decir, que está hablando en público. La exhibición de familiaridad es para subrayar que todos forman parte de un club –y sobre todo para decir que existe el club.

Termino. Sin duda ninguna la economía es complicada. No más que la antropología, la filosofía o la crítica literaria. Pero puede entenderse, igual que todas las demás disciplinas. Quiero decir, que pueden entenderla los legos, incluso los que no pueden o no quieren dedicar tiempo a las fórmulas matemáticas. Toca antes que a nadie a los economistas salvar el trecho que haga falta para eso. Si se hiciese, ganaría la disciplina con una discusión más abierta, con una revisión seria de los supuestos con que trabaja, pero ganaría sobre todo la vida pública. Pienso, como François Dubet, que "la enseñanza de las ciencias sociales debería formar parte de la cultura de base de todos los ciudadanos y de la cultura profesional de quienes tienen la capacidad de actuar sobre la vida social; en primer lugar, sobre la opinión pública".[183] Es perfectamente posible.

[183] François Dubet, *¿Para qué sirve realmente un sociólogo?,* Buenos Aires: Siglo XXI, 2012, p. 94.

Bibliografía

Akerlof, George A., "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior", *The American Economic Review*, 92 (3), 2002.

Akerlof, George A., y Rachel Kranton, "Economics and Identity", *The Quarterly Journal of Economics*, CXV (3), agosto de 2000.

Akerlof, George A., y Rachel Kranton, "Identity and Schooling. Some Lessons for the Economics od Education", *Journal of Economic Literature,* XL, diciembre de 2002.

Akerlof, George A., y Robert J. Shiller, *Animal Spirits. How Human Psychology Runs the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton: Princeton University Press, 2009.

Alatorre, Antonio, *Ensayos sobre crítica literaria*, México: El Colegio de México, 2012.

Ariely, Dan, *Predictably Irrational. The Hidden Forces that Shape our Decisions*, Nueva York: Harper Perennial, 2010.

Becker, Gary, "The Economic Way of Looking at Life", 9 de diciembre de 1992, *Chicago Unbound*, Chicago: The University of Chicago Law School, <*http://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1509&context=law_and_economics*>.

Becker, Gary, *The Economics of Life: From Baseball to Affirmative Action to Imigration. How Real-World Issues affect our Everyday Life*, Nueva York: McGraw-Hill, 1998.

Becker, Gary, y Richard Posner, *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*, Chicago: The University of Chicago Press, 2010.

Camerer, Colin F., George Loewenstein y Matthew Rabbin (eds.), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton: Princeton University Press, 2004.

Coase, Ronald, "Economics and Contiguous Disciplines", *The Journal of Legal Studies*, Chicago: The University of Chicago Press, 7 (2), junio de 1978.

Crapanzano, Vincent, *Serving the Word: Literalism in America from the Pulpit to the Bench*, Nueva York: The New Press, 2001.

Dardot, Pierre, y Christian Laval, *La nouvelle raison du monde: Essai sur la société néoliberale*, París: La Découverte, 2010.

——, *Ce cauchemar qui n'en finit pas. Comment le néolibéralisme défait la démocratie*, París: La Découverte, 2016.

Douglas, M., *Rules and Meanings. The Anthropology of Everyday Knowledge*, Nueva York: Penguin Books, 1973.

Dubet, François, *¿Para qué sirve realmente un sociólogo?,* Buenos Aires: Siglo XXI, 2012.

Fehr, Ernst y Klaus Schmidt, "A Theory of Fairness, Competition and Cooperation", *The Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1999.

Fehr, Ernst, y Simon Gächter, "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), verano de 2000.

Fehr, Ernst, y Klaus Schmidt, *Theories of Fairness and Reciprocity. Evidence and Economic Applications*, Munich: University of Munich, Munich Discussion Paper, núm. 2001-2.

Fehr, Ernst, y Urs Fischbacher, "Human Altruism. Proximate Patterns and Evolutionary Origins", Stuttgart, *Analyse & Kritik*, núm. 27, 2005.

Fourcade, Marion, Etienne Ollion y Yann Algan, *The superiority of economists*, MaxPo Discussion Paper 14/3, Max Planck Sciences Po Center on Coping with Instability in Market Societies, noviembre 2014.

Friedman, Milton, *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University of Chicago Press, 1966.

Gintis, Herbert, y Ernst Fehr, "The Social Structure of Cooperation and Punishment", comentario a Francesco Guala, "Reciprocity: Weak or Strong? What punishment experiments do (and do not) demonstrate", Cambridge, *Behavioral and Brain Sciences*, núm. 35, 2012.

Gordin, Michael, *Scientific Babel. How Science Was Done Before and After Global English*, Chicago: The University of Chicago Press, 2015.

Kahneman, Daniel, *Thinking, Fast and Slow*, Nueva York: Penguin, 2012.

Keen, Steve, *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned,* Nueva York: Zed Books, 2011.

Kepel, Gilles, *Jihad: expansion et déclin de l'islamisme,* París: Gallimard, 2000.

——, *Quatre-vingt-treize,* París: Gallimard, 2013.

Lakatos, Imre, y Paul Feyerabend, *For and Against Method. Including Lakatos' Lectures on Scientific Method and the Lakatos-Feyerabend Correspondence*, Chicago: The University of Chicago Press, 2000.

Lara, Luis Fernando, *Temas del español contemporáneo. Cuatro conferencias en el Colegio Nacional*, México: El Colegio de México, 2015.

Leontief, Wassily, "Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts", *The American Economic Review,* 1971 <*https://blogs.warwick.ac.uk/files/dennisleech/leontief theoassnonfacts.pdf*>.

Lèvi-Strauss, Claude, *Antropología estructural*, Barcelona: Paidós, 1995.

Lindert, Peter H., *El ascenso del sector público. El crecimiento económica y el gasto social: del siglo XVIII al presente*, México: Fondo de Cultura Económica, 2014.

Luhrmann, Tania H., *When God Talks Back: Understanding the American Evangelical Relationship with God,* Nueva York: Vintage, 2012.

Madrick, Jeff, *Seven Bad Ideas. How mainstream Economists have Damaged America and the World*, Nueva York: Vintage, 2014.

Marquard, Odo, *Individuo y división de poderes. Estudios filosóficos*, Madrid: Trotta, 2012.

Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, Nueva York: Cosimo Classics, 2006 [1920].

Mas-Collel, Andreu, Michael Whinston y Jerry Green, *Microeconomic Theory*, Oxford: Oxford University Press, 1995.

McCloskey, Deirdre, *The Rhetoric of Economics,* Madison: The University of Wisconsin Press, 1998.

——, *The Secret Sins of Economics,* Chicago: Prickly Paradigm Press, 2002.

McConnell, Campbell R., Stanley L. Brue y Sean M. Flynn, *Economics. Principles, Problems and Policies*. Nueva York: McGraw-Hill. 2014.

Minsky, Hyman, *The Financial Instability Hypothesis*, Levy Economics Institute, Bard College, Working Paper núm. 74, mayo de 1992, <*http://www.levyinstitute.org/publications/the-financial-instability-hypothesis*>.

Mirowski, Philip, *Against Mechanism: Protecting Economics from Science*, Nueva York: Rowman & Littlefield, 1988.

Pigliucci, Massimo, *Nonsense on Stilts. How to tell Science from Bunk*, Chicago: University of Chicago Press, 2010.

Quiggin, John, *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk Among Us*, Princeton: Princeton University Press, 2012.

Rodrik, Dani, *Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science,* Nueva York: W. W. Norton & Co., 2014.

Romer, "Mathiness in the Theory of Economic Growth", *American Economic Review: Papers & Proceedings,* 105 (5), 2015.

Sahlins, Marshall, *La ilusión occidental de la naturaleza humana*, México: Fondo de Cultura Económica, 2011.

Sapir, Edward, *Language. An Introduction to the Study of Speech*, [1921], Nueva York: Dover Publications, 2004.

Schlefer, Jonathan, *The Assumptions the Economists Make*, Harvard: Belknap Press, 2012.

Scitovsky, Tibor, *The Joyless Economy. The Psychology of Human Satisfaction*, Nueva York: Oxford University Press (1976), 1992.

Sedlaceck, Tomas, *Economía del bien y del mal. La búsqueda del significado económico desde Gilgamesh hasta Wall Street*, México: Fondo de Cultura Económica, 2015.

Snow, C. P., *The Two Cultures and the Scientific Revolution*, Nueva York: Cambridge University Press, 2012.

Sokal, Alan, y Jean Bricmont, *Impostures intellectuelles*, París: Odile Jacob, 1997.

Sontag, Susan, *Against Interpretation and Other Essays*, Nueva York: Noonday, 1966.

Thaler, Richard, *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, Nueva York: W. W. Norton & Co., 2015.

Tversky, Amos, y Daniel Kahneman, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, New Series, 211 (4481), 30 de enero de 1981.

Villagómez, Alejandro, *La primera gran crisis mundial del siglo XXI*, México: Tusquets, 2012.

Weatherall, James O., *The Physics of Finance*, Nueva York: Mariner Books, 2014.

Whorf, Benjamin Lee, *Language, Thought and Reality. Selected Writings of Benjamin Lee Whorf* (John B. Carrol, ed.), Cambridge, Mass.: MIT, 1956.

Wittgenstein, Ludwig, *Tractatus Logico-Philosophicus*, Londres: Routledge, 2002.

Se supone que es ciencia:
reflexiones sobre la nueva economía
se terminó de imprimir en octubre de 2016,
en los talleres de Editorial Color, S.A. de C.V.,
Naranjo 96 bis, P.B., Col. Santa María la Ribera,
06400, Ciudad de México.
Portada: Pablo Reyna
Composición tipográfica y formación:
Socorro Gutiérrez, en Redacta, S.A. de C.V.
Cuidó la edición Antonio Bolívar.

Jornadas
171

Nos hemos acostumbrado a pensar que la economía es oscura y hermética, complicadísima, sólo para expertos. No lo es, o no tendría por qué serlo. Es difícil, sin duda, pero no más que cualquier otra ciencia, no más que la antropología o la filología y, como todas, puede explicarse de modo que la entienda cualquiera. Eso intenta este libro. *Se supone que es ciencia* se ocupa, en primer lugar, de la imagen que nos hemos hecho de la economía y de algunos rasgos básicos de la tradición dominante; a continuación, se enfoca en una de sus derivaciones más recientes y más populares, lo que se llama la *economía conductual*.

La economía conductual se señala con frecuencia como uno de los campos más activos, originales, más prometedores de la teoría económica, y se supone que ha contribuido a corregir algunos de los defectos más notorios de los modelos de la economía neoclásica. Además, es, o se supone que tendría que ser, una especie de puente tendido hacia otras disciplinas, en particular la psicología, pero también la sociología.

Se supone que es ciencia está escrito con la convicción de que las ciencias sociales deberían formar parte de nuestra cultura básica, porque de eso depende, en mucho, la calidad de la vida pública.

ISBN: 978-607-628-078-2

EL COLEGIO DE MÉXICO