

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LO QUE SE ENSEÑA EN ECONOMÍA

BERNARD GUERRIEN*
VERONIQUE PAREL**

Fecha de recepción: 25 de Abril de 2008
Fecha de aceptación: 13 de junio de 2008

* Economista, Doctor en Ciencias Sociales y matemáticas. Profesor de la Universidad de la Sorbona, París I, Panteón.
bernard.guerrien@tele2.fr

** Economista, profesora Universidad de la Sorbona, París I, Panteón

RESUMEN

El artículo propone un examen de la enseñanza de la economía a partir de una crítica de sus postulados, principalmente macroeconómicos, develando la inconsistencia lógica por una parte y, por otra, la irrelevancia para explicar la gran *complejidad* de las interrelaciones que quedan en la penumbra de un reduccionismo mecánico y singular de las variables micro y macro de la economía.

Palabras Clave: Neoclasicismo, indeterminación, mercado, equilibrio, sistema, centralización, costos, información asimétrica, relación bilateral.

ABSTRACT

The article proposes an examination of the education of the economy from a criticism of its postulates, mainly macroeconomic, revealing the logical inconsistency on the one hand and, on the other, the irrelevance to explain the great complexity of the interrelations that are in the penumbra of a mechanical and singular reduccionismo of the micro variables and macro of the economy.

Key words: Neoclasicismo, indetermination, market, balance, system, centralization, costs, asymmetric information, bilateral relation.

1. INTRODUCCIÓN

Principios de economía” que están destinados a un público amplio – como los de Mankiw (2002), de Stiglitz (1994) y de Varian (2002) – tienen casi todos un capítulo de introducción donde tratan de justificar lo que van a hacer en los capítulos siguientes. Lo que le puede parecer extraño a alguien que viene, por ejemplo, de las ciencias exactas: los físicos, los químicos o los biólogos no sienten la necesidad de justificar lo que hacen, ya que es obvio. En realidad, los autores de los libros de textos en economía para debutantes saben que van a describir un mundo tan extraño que los estudiantes un poco razonables van a preguntarles cuál es la significación de todo eso. De hecho, la teoría dominante actual – “marginalista” o “neoclásica” – ha sido, desde el principio, muy criticada, y mismo rechazada, por muchos economistas. El rechazo puede ser abierto – una de sus últimas manifestaciones es el movimiento contra el “autismo” en economía (ver <http://www.paecon.net/>) – o indirecto – es conocido que los practicantes de la economía que trabajan en las empresas no le hacen caso a la teoría del consumidor o del productor de los libros de texto.

Los reproches más corrientes a la teoría dominante – neoclásica – es que utiliza de manera excesiva las matemáticas y que se apoya demasiado sobre la figura del *homo oeconomicus*. Estos reproches no nos parecen justificados: toda teoría supone que se haga abstracción de muchos aspectos de la realidad y esto es lo que hacen los economistas cuando tratan de sacar las consecuencias del comportamiento del que quiere aumentar sus ganancias o su placer – mismo sabiendo que no es esta la única motivación de las personas en carne y hueso. En cuanto a las matemáticas, son solo una técnica que permite deducir consecuencias a partir de ciertos postulados. Como a nadie se le ocurre criticar el hecho de hacer deducciones – sin ellas, no hay ciencia ni conocimiento –, el malestar puede solo venir de los postulados. En realidad, las reacciones de incredulidad, y de hostilidad, hacia la teoría – sobre todo hacia la microeconomía – proviene de sus postulados, y no de la utilización que puede hacer de las matemáticas. Los que defienden la microeconomía admiten que sus postulados no son “realistas”, pero explican al mismo tiempo que eso es propio a todas las teorías que, por definición, dan una visión parcial de la realidad. Tienen razón en lo que se refiere a las teorías en general, pero no en el caso de la microeconomía, cuyo problema es la ausencia total de relevancia – sus postulados no tienen nada que ver con el mundo en el cual vivimos. Para mostrarlo, vamos a ver cual es la significación exacta de esos postulados, y sus consecuencias sobre la estructura de los modelos.

2. UN PROBLEMA FUNDAMENTAL: LA INDETERMINACIÓN DEL INTERCAMBIO

El intercambio es, con la producción, el punto de partida de toda teoría económica. Es pensando en el que los economistas clásicos y Marx han avanzado la teoría del valor-trabajo, según la cual los intercambios se hacen sobre la base del tiempo de trabajo – bajo sus diversas formas – que contiene cada producto. Esta teoría plantea muchos problemas, empezando por el del « trabajo muerto », que ha servido a fabricar las máquinas y los insumos necesarios a la producción de los bienes. Pero si autores del calibre de Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill - sin hablar de Marx y, en cierta manera, de Keynes - han, a pesar de todo, adoptado la teoría del valor-trabajo (con matices diferentes), es que, mismo con sus problemas, la consideraban como la más aceptable.

Una teoría alternativa, la que domina actualmente, es la que dice que el valor depende «de todo»: de los gustos de los individuos, de las condiciones de producción, de los recursos disponibles, etc. Pero, para ser completa, esa teoría tiene que dar más indicaciones sobre la manera en que se hacen los *intercambios* entre los individuos. No basta con decir que los que desean más un bien van a tratar de obtenerlo de los que lo desean menos – que, a su vez, desean más a otros bienes, etc. Puede ser que un proceso de intercambios se inicie hasta que nadie tenga interés en seguirlo – es decir hasta que la tasa de intercambio entre los bienes sean las mismas para todo el mundo, cualquiera sea el par de bienes considerado. Es posible ver, entonces, en las tasas de intercambio comunes entre los bienes a las cuales se llega, un sistema de precios relativos aceptable por todo el mundo. Pero ese proceso puede ser muy largo, muy costoso y sin fin. Además, y sobre todo, no existe la posibilidad de darle una forma precisa ya que, a cada etapa, los individuos regatean, cada uno tratando de obtener la tasa de intercambio que le sea lo más favorable posible. Es para evitar la indeterminación del resultado de este proceso de intercambios bilaterales que los clásicos avanzan la teoría del valor-trabajo, ya que permite darle a los precios una referencia objetiva.

Los primeros economistas neoclásicos discutieron mucho de este problema. Francis Ysidro Edgeworth propuso, hace más de un siglo, de resolverlo (en su *Mathematical Psychics*, 1881), pero no tuvo mucho éxito (Benicourt y Guerrien, 2008). La solución que se impuso fue la de Walras – pero también, de manera menos clara, la de Marshall. Supone un sistema muy centralizado, donde las relaciones bilaterales desaparecen o se disuelven en algo llamado “mercado”. La única manera de saber lo que entienden por ello los economistas neoclásicos es de ver como sus modelos encaran el problema del intercambio, típico de las relaciones de mercado. Vamos pues a empezar con el más simple de ellos, el modelo de competencia perfecta, en equilibrio parcial.

3. MERCADO, OFERTA Y DEMANDA

Los libros de textos elementales empiezan casi todos con el modelo de la “oferta y la demanda”, donde los consumidores están dispuestos a comprar un bien según su precio, y los productores a vendérselo, también según su precio. Dos curvas representan *para cada precio dado* la cantidad del bien que los consumidores están dispuestos a comprar (curva de demanda) y la cantidad que los productores están dispuestos a venderles (curva de oferta). La representación del “mercado” de un bien por dos curvas – una que es creciente, otra que es decreciente – es tan corriente que nos parece a todos obvia. Pero en realidad esa representación de los intercambios es absurda, por lo menos por tres razones. La primera de ellas es que no se sabe quien “da” los precios y por que las empresas y los hogares los aceptan, sin tratar de modificarlos o de arreglarse directamente entre ellos.

La segunda razón de la absurdidad del esquema de las curvas de oferta y de demanda es que están son obtenidas haciendo la *suma* de las ofertas y de las demandas individuales, sin que se sepa quien hace esas sumas y por qué. *Todos* los libros de texto llaman demanda y oferta “de mercado” a esas sumas, como si hubiese alguien llamado “mercado” que las efectuó. Mismo las bolsas de valores, o las ventas con subasta no funcionan de esa manera. ¡El colmo es cuando se da a entender que el modelo de competencia perfecta describe una economía “descentralizada” ideal!

Las dos primeras razones de rechazar las curvas de oferta y de demanda “del mercado” son de orden institucional: suponen un sistema muy centralizado, donde lo que pueden hacer los agentes es muy limitado – muy lejos de la idea corriente sobre lo que son “mercados libres”. La tercera razón del

rechazo es más bien de orden lógico: para justificar la importancia que se le da al precio de “equilibrio” – el precio al cual la demanda total es igual a la oferta total – se acostumbra decir (ver, por ejemplo, los libros de texto de Mankiw o de Stiglitz) que si ese precio fuese diferente, entonces algunos productores y consumidores se arreglarían entre ellos, según su disponibilidad a vender o a comprar, hasta llegar al equilibrio. Lo que implica que hay intercambios fuera del equilibrio y que los que hacen esos intercambios “salgan del mercado”. Por consiguiente, la oferta y la demanda total disminuyen y las curvas que las representan se mueven “hacia abajo” (hay menos empresas que hacen ofertas y menos hogares que hacen demandas). El equilibrio, que está representado por el punto donde las curvas se cortan, también se mueve y depende, por tanto, del proceso de intercambios que lleva hacia él (se dice que es *path dependent*). Como esos intercambios pueden tomar formas muy diversas, ya que dependen de quienes los hacen y de su poder de regateo, la teoría no puede predecir cuál es el equilibrio al cual se va a llegar – a menos de suponer que los agentes no pueden regatear ni hacer intercambios durante el proceso de búsqueda del precio que iguala las ofertas y las demandas globales¹.

La costumbre de pensar con las curvas de demanda y de oferta no es por lo tanto tan “natural” como puede parecer a primera vista. Si Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y muchos otros, no utilizaron esa manera de representar los mercados no es por ignorancia de las matemáticas, pero por qué no les pareció ser apropiada – suponiendo que la hayan vislumbrado en algún momento.

4. ¿QUE SIGNIFICA UN EQUILIBRIO EN ECONOMÍA?

La representación del “equilibrio competitivo” por las curvas de oferta y de demanda supone un sistema centralizado donde todos los agentes actúan como “tomadores de precio” (*price taker*). Los economistas neoclásicos encaran también otros tipos de equilibrio, donde por lo menos algunos agentes no se limitan a un comportamiento tan pasivo. Por ejemplo, en el modelo llamado “de monopolio”, se supone que la empresa que produce un bien, cualquiera sea, trata de anticipar la cantidad de ese bien que puede vender a diferentes precios, y sobre esa base propone el precio que, según él, le da la utilidad máxima. Si, a ese precio, la oferta del bien que produce la empresa es igual a su demanda total (representada por una curva), entonces se habla de “equilibrio” (del monopolio). Lo que cambia, son las expectativas de la empresa sobre las cantidades que puede vender a diferentes precios, pero el equilibrio representa de nuevo un sistema centralizado – la empresa toma por su cuenta la tarea del subastador del modelo de competencia perfecta. Lo mismo pasa con los modelos de oligopolio.

Por ejemplo, el más famoso de ellos, el duopolio de Cournot, supone que “alguien” suma las cantidades de bienes que ofrecen las empresas y que propone un precio que iguale esa suma a la suma de las demandas del bien por parte de agentes tomadores de precios. Cada empresa tiene además que hacer conjeturas sobre la manera de reaccionar de su competidor. El modelo supone que esas conjeturas son muy ingenuas, ya que las empresas piensan que las otras no modifican sus ofertas durante el proceso de búsqueda del precio de equilibrio – que iguala la oferta y la demanda

¹ El famoso « tanteo » walrasiano hace esa hipótesis ; también supone que los agentes siguen pensando que van a poder vender y comprar todo lo que quieren a los precios dados ... mismo si ven que eso no es cierto durante todo el proceso de « búsqueda » del equilibrio !

total, y le da una ganancia máxima a las empresas, sobre la base de sus conjeturas ¿ Pero como se llega al precio de equilibrio, ya que cada empresa solo conoce su función de reacción ? La respuesta corriente a esta pregunta consiste en imaginar un proceso de ofertas sucesivas, hasta que se llegue al equilibrio (el punto donde se cortan las funciones de reacción). Varian explica en su *Microeconomía intermedia* por qué esa respuesta no es aceptable : « este proceso de ajuste, pese a su atractivo intuitivo, plantea algunas dificultades. Cada empresa supone que la producción de la otra se mantiene fija de un periodo a otro, pero, en realidad, ambas la alteran. Sólo en el punto del equilibrio se cumplen, de hecho, las expectativas de cada una de ellas sobre la producción de la otra. Por este motivo, generalmente pasamos por alto la forma en que se alcanza el equilibrio y nos fijamos solamente en el comportamiento de las empresas en esa situación” (Varian, 2002, punto 26.4). Así que solo hay dos posibilidades:

1. La oferta de cada empresa es de equilibrio, pero por pura casualidad (o por milagro).
2. Las ofertas no son de equilibrio, y empieza un proceso de reacciones mutuas donde cada empresa modifica sus conjeturas tomando en cuenta las reacciones de su competidora que observa durante el proceso. Es posible que al cabo de cierto tiempo ese proceso de reacciones sucesivas se acabe en un equilibrio, pero el punto al cual se llega depende de la manera de reaccionar de las empresas (las curvas de reacción se mueven durante el proceso y, por lo tanto, también lo hace el punto donde se cortan). Nos encontramos de nuevo delante el hecho que el equilibrio es *path dependent* y, por consiguiente, no puede ser considerado como una predicción de la teoría.

Lo que pasa en el modelo de Cournot – expectativas sobre la demanda, conjeturas sobre la reacción de los otros, dependencia del equilibrio relativamente al proceso que lleva hasta él – también pasa en cualquier modelo donde hay por lo menos dos empresas que no se limitan al comportamiento de tomadores de precios, y que toman en cuenta por lo tanto la demanda del bien que producen y la existencia de competidores, del mismo bien o de sus sustitutos. Hace mucho tiempo que la teoría de juegos llamó la atención sobre el hecho que los equilibrios (de Nash) no pueden ser considerados como predicciones de la teoría y que no es correcto asimilar los juegos extensivos a un proceso que no afecta los equilibrios (Guerrien, 2002, Kreps, 1991, Mas-Colell, Whinston y Green, 1999).

5. OLVIDAR LA CENTRALIZACIÓN

Las previsiones correctas de todos los agentes y la centralización de sus ofertas y demandas son los dos principales rasgos de la noción de equilibrio de la teoría dominante (neoclásica)². Rasgos que tiene poco que ver con la idea corriente sobre lo que es un equilibrio ya que para la mayoría de la gente, un equilibrio es un estado donde “nada se mueve” que se produce al cabo de cierto tiempo, después de un periodo de ajuste.

Para entender lo que pasa en las economías de mercado en las cuales vivimos, hay que abandonar la asociación entre equilibrio y sistema centralizado, y volver a lo obvio : cuando los hogares o las empresas compran o venden algo, es entre ellos y no “al mercado” – que es solo una palabra, sin

² Recordemos que una de las hipótesis de base de la competencia perfecta es que los agentes hacen sus ofertas y demandas creyendo que van a poder realizarlas a los precios dados por el subastador – lo que es correcto solo si esos precios son de equilibrio.

existencia física o jurídica. El vendedor ofrece algo que el comprador desea, a un precio negociado o propuesto por uno y aceptado por el otro. Ese precio no tiene ninguna razón de ser único, mismo si cada uno trata de ver lo que hacen – o han hecho – los otros. Se puede llamar “oferta” (o “demanda”) de un bien a un momento dado a las cantidades vendidas en ese momento, en diversos lugares, y tomar como precio de referencia un promedio de los precios que se han practicado en las transacciones efectivas (como hacen, por ejemplo, los medios de información cuando anuncian la tasa de cambio entre las divisas, a un momento dado). También pueden hacerse encuestas sobre la “disponibilidad a pagar” de las personas – es decir su demanda “potencial” – y deducir sus curvas de demanda. Lo que cuesta mucho, sin embargo, sin que las respuestas sean fiables ya que la gente muchas veces no sabe exactamente lo que quiere y contesta cualquier cosa (o casi). Todo esto tiene poco que ver con las curvas bonitas, y arbitrarias, de los libros de texto de microeconomía.

Abandonar la centralización implica, entre otros, admitir que todos los agentes no son tomadores de precios – es decir que existe por lo menos alguien que propone un precio para cada bien. ¿ Como lo hace ? La respuesta a esta pregunta no es obvia. Si es una empresa que produce un bien, podemos suponer que va a tratar de estimar la demanda de ese bien, tomando en cuenta las posibilidades de sus clientes potenciales – en su “zona de atracción” - que depende del tipo de bien que produce y de sus posibles sustitutos. Hay cierta semejanza entre la situación de un panadero de pueblo y la de una empresa que fabrica coches para todo un país. Solo cambian la escala – de los costos fijos y de la demanda propia a cada empresa particular – y los tipos de sustitutos. Toda producción supone costos fijos y, por ende, una escala de producción mínima. Por ejemplo, en el pueblo, hay lugar para un solo panadero, y en un país para una sola fabrica de coches. En cambio, pueden coexistir dos o tres operadores de celulares, con sus propias instalaciones – pero no 5 o más, ya que la demanda no bastaría para cubrir todos los gastos. Hablar de “libre entrada” no tiene mucho sentido en la mayoría de los sectores donde la coexistencia de “muchos” productores de un mismo bien seria totalmente ineficiente. Es por eso que existen agencias de regulación, y también acuerdos implícitos entre los productores de la mayoría de los bienes para no hacerse la guerra de precios. La Bolsa es uno de los raros sectores donde no es así, pero nadie aspira a que su modelo de “volatilidad” reine en otras partes. Las numerosas tentativas para estabilizar los precio de las materias primas o agrícolas – acuerdos entre productores, constitución de reservas para evitar que los precios caigan, cuotas de producción, etc. – muestran la necesidad que resienten las sociedades de tener normas de referencia, que permiten prever el futuro, aunque sea de manera limitada. Lo que es una condición mínima para toda inversión que implica decisiones irreversibles – como instalar equipos y infraestructuras – que toman la forma de costos fijos.

6. COSTO FIJO Y COSTO MARGINAL

Una de las ideas más comunes, y más equivocadas, en economía teórica es la de los costos marginales crecientes, que esta al origen de las famosas “curvas en U” de los libros de texto. Esa idea es la consecuencia de otra idea, también equivocada : la “sustituibilidad” de los insumos (o “factores”). Cualquier persona sensata puede constatar que los bienes son combinaciones según proporciones definidas, y fijas, de las materias primas que los componen. Sustituir un insumo a otro – plástico por madera, por ejemplo – es cambiar de bien. Cada bien resulta también de una combinación de maquinas y de trabajo en proporciones dadas, que están determinadas por la

técnicas utilizada (que puede ser más o menos automática). Una empresa tiene en general la posibilidad de elegir equipos que utilizan proporciones diferentes de trabajo y de maquinas ; se puede pensar que su decisión toma en cuenta el costo relativo del trabajo y del capital. Pero el punto importante es que, después que la decisión a sido tomada, los insumos ya no son sustituibles – las maquinas o las línea de producción instalados determinan la cantidad necesaria de trabajadores para que sean utilizadas de manera optima³.

Una descripción de las empresas que pretenda ser un poco realista tiene pues que partir de dos evidencias:

1. Los costos fijos son un elemento muy importante cuando el empresario tiene que tomar una decisión.
2. El costo marginal es constante, ya que el costo de los insumos necesarios para obtener una unidad del producto no depende de la cantidad producida, si se excluyen los costos fijos.

La famosa “tarificación al costo marginal” de los libros de texto no es, por lo tanto, una opción posible para la empresa ya que implica una producción con perdidas – el precio de venta solo cubre el costo en insumos de los productos, y no los costos fijos⁴. Para que haya producción, con una renta positiva, el precio *tiene que ser superior al costo marginal*. Insistimos: esta es una consecuencia evidente de la simple observación de la realidad.

El margen entre el costo unitario y el precio de venta va a depender de factores como la idea de lo que es una renta “normal” o de la demanda potencial anticipada. Solo la observación de las situaciones específicas, con sus regulaciones, sus costumbres, su búsqueda de *niches* para cada producto de manera que se distinga de los otros, etc. puede permitir de comprender lo que pasa efectivamente en nuestras “economías de mercado”.

También se puede agregar el caso, cada vez más importante, de las redes (transportes, telecomunicaciones, eléctricas, gas, etc.) que generan externalidades y donde el costo marginal es poca cosa comparado al peso de las infraestructuras.

7. ASIMETRÍA DE INFORMACIÓN Y RELACIÓN BILATERAL

Si se rechaza el concepto de equilibrio –y la centralización que le es inherente –, entonces hay que volver al punto de partida, la relación bilateral. Dos tipos de problemas surgen entonces : el reparto de la ganancia que resulta del intercambio y la asimetría de la información. Parece razonable pensar

³ No hay que confundir la sustituibilidad a un momento dado – que nos interesa aquí – con la *sustituibilidad intertemporal*, que es uno de los factores esenciales del progreso de la humanidad, las maquinas reemplazando el trabajo manual en la mayoría de las actividades.

⁴ Uno puede concebir que las maquinas y los terrenos estan alquilados, y que el alquiler paga un « servicio » que hace parte de los insumos que forman el producto (de la misma manera que el salario paga el insumo trabajo). Al limite, si no se hace caso de las indivisibilidades y de la inamovilidad de la mayoría de los equipos, el costo unitario es constante (todos lo insumos son estrictamente complementarios) y los rendimientos de escala tambien. La tarificación al costo marginal implica una renta nula y una produccion indeterminada (Pignol, ...).

que el reparto de la ganancia depende de la relación de fuerzas entre las personas que intercambian, pero esa idea no le gusta a los economistas de la corriente dominante, que suponen en general que uno de los intercambistas se apropia toda la ganancia, la otra estando acosada por la “competencia” a su precio de reserva, precio para el cual le es indiferente intercambiar o no. Pero entonces ¿por qué acepta el intercambio? La respuesta usual es: “bueno, basta que la persona que gana todo le dé ‘un poquito’ de su ganancia a otra, y así todo el mundo está de acuerdo”. ¿Pero de cuanto va a ser ese “poquito”, ya la negociación va a reportarse sobre ese poquito? Como lo dice David Kreps en el punto 16.3 de su *Curso de microeconomía*: “si el principal trata de ‘suavizar’ un poco el contrato de manera que el agente no sea indiferente entre aceptarlo o rechazarlo, entonces no existe una cantidad óptima de ‘suavizante’ para ello y, por lo tanto, no hay mejor respuesta » (Kreps, 1996). El problema de la indeterminación del resultado del regateo no ha desaparecido, incluso si hay “presión de la competencia”⁵.

Toda relación bilateral supone una asimetría de la información, ya que él que vende un bien, o un servicio, lo conoce mejor que el que lo compra. La asimetría de la información puede ser muy importante en el caso de los contratos entre personas como los contratos de trabajo, los préstamos de los bancos, los contratos de seguro, donde la incertidumbre sobre los “estados de la naturaleza” y los comportamientos puede tener mucha importancia. Hay que tomar en cuenta, entonces, fenómenos como el *moral hazard* y buscar tipos de incentivos que traten de limitar sus efectos. Desde que existen, las empresas de seguro se han preocupado de este problema y han buscado remedios para ellos – eventualmente con el apoyo del Estado y su legislación. También los incentivos y los modos de remuneración del trabajo, y su monitoreo, han conocido diversas fases, según las formas de organización de la producción, las relaciones de fuerza entre los grupos sociales y las normas que resultan de ellas. Como cada sector tiene su especificidad, la tarea de la teoría es de tratar de encontrar puntos comunes, o de establecer una tipología de las situaciones diferentes de un lugar a otro – o de un momento a otro. Es, por cierto, una tarea muy difícil y que nunca se acaba, ya que las sociedades son complejas, diversas y determinadas por la historia.

Conclusión

Todo lo que hemos dicho debe parecer obvio a toda persona con un poco de sentido común. Vivimos en un mundo donde predominan las relaciones bilaterales, descentralizadas, donde las empresas (en general) proponen precios para los bienes que venden, donde los precios propuestos dependen de sus expectativas de venta, de la idea que se hacen de los gustos de los consumidores (que pueden tratar de influenciar) y de su evolución en el futuro. Los dos factores determinantes son, aquí, el poder de negociación de cada una de las partes y la incertidumbre, exógena e endógena. Toda reflexión en economía tiene entonces que tomar como punto de partida la observación de la manera en que las sociedades resuelven concretamente estos dos problemas, por las reglas, las costumbres, las leyes y las instituciones, que son el resultado y la base del pacto a un momento dado entre los grupos que la componen. La acción de los individuos es, evidentemente, también importante, pero dentro de ese contexto y sabiendo que su información y su poder de cálculo son muy limitados. Es por eso que pensamos que la teoría usual – la de los libros de texto y de una

⁵ El « poquito » que habría que darle a una de las partes hace pensar a las numerosas experiencias del famoso « juego del ultimatum », que muestran que solo son aceptadas las ofertas de un reparto equitativo de la ganancia total.

buena parte de las publicaciones académicas – con sus “mercados” centralizados, sus “equilibrios” que no son predicciones, sus estratagemas para evitar el problema del reparto de la ganancia que resulta de la producción y del intercambio, no tiene ningún interés para él que quiere entender lo que pasa en el mundo donde vive. Basta enseñar esa teoría en un curso de historia económica, donde se trata de explicar como tales cuentos extraños han podido tomar tanta importancia a un momento dado de la historia – al punto de qué mucha gente cuerda los haya considerados como un progreso de la ciencia.

Como lo dice John Stuart Mill en su *On the Definition of Political Economy*, para avanzar en el conocimiento en economía, hay que partir de circunstancias dadas, en un cuadro histórico definido – de lo que Mill llama un “estado de la sociedad” –, para deducir las consecuencias posibles del comportamiento del *homo oeconomicus*, en esas circunstancias, y compararlas con los datos y las observaciones disponibles. Adoptar el programa de Mill, implica cambiar profundamente los programas de estudio en economía, darle más lugar a la historia, a los hechos, a la estadística y, también, a la historia del pensamiento económico, ya que los análisis de los grandes pensadores del pasado, especialmente los clásicos (Smith, Ricardo, Mill, Marx), pueden todavía aportarnos mucho para entender el mundo en el que vivimos.

BIBLIOGRAFÍA

BENICOURT E. y Guerrien B. (2008) La théorie économique néoclassique La Découverte Paris

GUERRIEN B. (2001) La théorie des jeux Economica Paris

KREPS D. (1991) Game Theory and Economic Modelling Oxford University Press

KREPS D. (1995) Curso de Microeconomía McGraw Hill Madrid

MANKIW G. (2002) Principios de economía McGraw Hill Madrid

MAS-COLELL A., Whinston M. y Green J. (1995) Microeconomic Theory Oxford University Press
New York

MILL, J. S. (1874) On the definition on Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to it.

PIGNOL C. (1998) "Rendimientos a escala y beneficio nulo en el equilibrio competitivo: una aproximación crítica", Cuadernos de Economía, volume XVII, n°28, 1998.

STIGLITZ J. (1994) Principios de microeconomía, Ariel, Madrid

VARIAN H. (2002) Microeconomía intermedia, Bosch, Barcelona