

LA HUMILDE CIENCIA ECONÓMICA Y SUS PROGRESOS

Antoni Serra Ramoneda

Universidad Autónoma de Barcelona

Este artículo valora el avance producido en el conocimiento económico desde la gran depresión de 1929. La ciencia humilde ha pagado un precio bastante alto por una separación forzada de otras ciencias sociales –Sociología, Derecho e Historia- y la apuesta decidida por la formalización de la disciplina, como método para robustecer sus fundamentos. Un sesgo parcialmente corregido en las últimas décadas gracias a los avances de la teoría de los juegos y el impulso del neoinstitucionalismo, dos programas de investigación que añadieron dosis crecientes de realismo en la comprensión del funcionamiento de los mercados y de las organizaciones que gobiernan la asignación de recursos. El trabajo concluye con una reflexión sobre lo que ha fallado en esta crisis.

Palabras clave: ciencias sociales, gran recesión, aprendizaje, cooperación, oportunismo, instituciones sociales.

1. LA CIENCIA HUMILDE Y SUS PROGRESOS

La ciencia humilde se denomina un libro de Alfred Pastor de muy recomendable lectura¹. No creo que sea preciso aclarar que la ciencia en cuestión es la economía pero el hecho es que los acontecimientos demuestran el acierto en la elección del título cuya veracidad no cesa de aumentar. El mundo, o cuando menos buena parte de él, está inmerso en una pavorosa crisis sin que los economistas se pongan de acuerdo en una receta que nos permita salir de ella en un plazo de tiempo razonable. Y eso que en la memoria colectiva perdura la lección del *crash* del 1929 del

(1) Pastor (2007).

que se salió con la convicción de que jamás se podría repetir un cataclismo de tal magnitud, sobre todo después de la aparición de la receta del Sr. Keynes. Pero los hechos demuestran que las patologías sociales son muy complejas y que no tienen un tratamiento uniforme.

En estos más o menos ochenta años que nos separan del hundimiento de Wall Street y de la consiguiente demostración por parte del sabio de Bloomsbury que el mercado no garantizaba el pleno empleo la ciencia humilde ha hecho progresos considerables que seguidamente comentaré. Pero en este mismo intervalo el progreso tecnológico y los consiguientes cambios sociales han ido a una velocidad tan enorme que han mantenido la complejidad de los problemas a resolver fuera del alcance del siempre mejorado conocimiento económico. A la receta keynesiana le ha pasado como a las sulfamidas que, si bien significaron un avance médico considerable en la lucha contra determinadas infecciones, no llegaron a ser un curallotodo y no tenían suficiente poder para combatir a las más crueles. ¿En qué medida la ciencia humilde ha avanzado y en qué direcciones, en estos años, que nos separan de lo que muchos creímos que había sido la última Gran Depresión? Creencia que se ha demostrado falsa vista la tormenta que nos azota.

2. EL DISTANCIAMIENTO ENTRE LAS CIENCIAS SOCIALES²

En primer lugar, cabe partir del tradicional distanciamiento, la mutua ignorancia durante tiempo mantenida entre las diferentes ciencias sociales. Ignorancia que las ha perjudicado individualmente por la escasa ósmosis enriquecedora que entre ellas ha habido. Partamos de las tres ramas más importantes: la Economía, la Sociología y el Derecho, incluyendo en este último apartado la Ciencia política. Liah Greenfeld, una conocida socióloga israelí, muy crítica con la deriva de la Economía, tiene un interesante ensayo³ en el que recuerda la tensión que en el siglo XIX y parte del XX se manifestó en Europa, especialmente en Alemania, entre quienes, deslumbrados por la Física y cobijados en la doctrina del *laissez-faire* heredada de Adam Smith, construían unos modelos matemáticos teóricos a la búsqueda de unas leyes universales válidas en cualquier momento y lugar y los que, por el contrario, aseguraban que los parámetros históricos, locales y sociales no pueden olvidarse al intentar explicar los fenómenos económicos. Tanto es así que, según la citada autora, la bifurcación se hizo tan evidente que afectó a la semántica al contraponer la *Staatswissenschaft*, que tiene en cuenta la variabilidad histórica, cultural y social de las leyes económicas, a la *Nationalökonomie*, cuya obsesión es la formulación de leyes universales que subyacen a todas las

(2) Los apartados 2, 3 y 4 reproducen casi literalmente la conferencia que pronuncié en el Institut d'Estudis Catalans con ocasión de su centenario.

(3) Greenfeld (2001).

manifestaciones concretas de un fenómeno. Finalmente, en el siglo XX las discusiones perdieron decibelios al triunfar en los Estados Unidos de América la versión impersonal y ahistórica de la Teoría económica, triunfo que se extendió por Europa relegando a un segundo plano a una visión más sociológica y, pudiera decirse, política del comportamiento económico. En otros términos, una Teoría económica abstracta, con mucho aparato matemático, emprendió una deriva hacia las ciencias naturales, separándose considerablemente de las dos ramas de las sociales con las que lógicamente debiera haber mantenido estrecha relación. Los caminos divergieron cuando, en realidad, el objeto de estudio era común.

Hace unos años se inició un cambio de rumbo, aunque aún le queda mucho camino por recorrer. Primero, porque, finalmente y después de un período superior a lo esperado, la nueva matemática que inauguró la obra pionera de John von Neumann y Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, ha empezado a producir efectos al permitir que los modelos construidos por la Teoría económica, sin pérdida alguna de elegancia formal, ganen en concreción y realismo. Me explicaré. Los primeros economistas, fascinados por el rigor y el prestigio de la Física, se inclinaron por una Matemática, el cálculo diferencial, que había sido diseñada para las necesidades de esta última ciencia. En consecuencia, eran unas herramientas que sólo podían aplicarse a la Economía si se forzaba una deformación de la realidad económica. Había que operar con funciones continuas y diferenciables, por ejemplo, cuando muchas magnitudes económicas no cumplen con estas condiciones. Se sacrificaba realismo, pero se ganaba en elegancia y, sobre todo, un acercamiento a las Ciencias naturales. La obra de von Neumann y Morgenstern, esperada con expectación, cambió el panorama. Significaba una matemática nueva, apropiada a las necesidades de la Economía. Tras una espera más larga de lo que se preveía, hoy sus efectos ya son evidentes. Es difícil encontrar, en las revistas científicas dedicadas a la Economía, un artículo que en uno u otro de sus párrafos no mencione el equilibrio de Nash, nombre del matemático especialista en Teoría de Juegos cuya vida inspiró el libro y posteriormente la película *Una mente maravillosa*. Lentamente los modelos teóricos han ganado en realismo y la nueva matemática les ha abierto la puerta a incorporar variables que podríamos calificar de sociológicas. Por ejemplo, confianza (*trust*) y prestigio son hoy conceptos incorporados al análisis económico en la medida que ejercen una influencia decisiva sobre las transacciones y la magnitud de sus costes y, en consecuencia, sobre el buen funcionamiento del mercado. Al propio tiempo, este giro matemático ha recuperado la corriente institucionalista de Veblens y Commons que había quedado relegada en un desván por la dificultad de representación matemática de sus conceptos fundamentales; hoy el denominado neoinstitucionalismo merece considerable atención por parte de un buen nutrido número de economistas. Tanta que algunos de sus cultivadores ya han sido galardonados con el Premio Nobel como ocurrió con Coase o Douglas North.

Este neoinstitucionalismo, fiel a sus raíces, tiene como objetivo investigar el papel que juegan las instituciones en el devenir económico. Ahora bien, las instituciones son creaciones sociales, a menudo apoyadas en un esqueleto jurídico, que evolucionan con las exigencias y los valores de la

sociedad. Las fronteras entre Derecho y Economía se difuminan, especialmente en los países donde predomina la *common law* y más lentamente en aquellos que, como el nuestro, siguen la tradición mucho más formalista del Derecho romano. Pero basta con hojear algunas de las muchas revistas dedicadas al tema, como la prestigiosa *Journal of Law and Economics* para comprobar, por un lado, el interés de los juristas por conocer los efectos económicos de las normas legales y, por el otro, como los economistas tienen en cuenta en sus lucubraciones el marco legal en que se inscribe la actividad económica. Muchas Universidades, entre ellas las más prestigiosas, incluyen en sus planes de estudio una asignatura titulada *Law and Economics* o algo similar. Prueba, pues, del empuje que ya ha adquirido esta corriente, un híbrido de Economía, Derecho, Sociología e incluso Historia. Los efectos que este cambio puede tener sobre el bienestar de la humanidad son considerables. Unas normas legales más ajustadas a las características de los problemas que pretenden resolver, después de su estudio a fondo, unas sentencias judiciales que tengan más en cuenta los hechos reales que los formales y un seguimiento continuo de las necesidades, y no sólo económicas, de la sociedad significarían un paso delante de primera magnitud. La ignorancia recíproca entre Derecho y Economía ha hecho mucho daño y es urgente evitar la malversación de recursos que provoca.

3. LA CORRIENTE NEOINSTITUCIONALISTA

Otra señal de cambio radica en el interés que últimamente ha despertado la Economía de las Organizaciones. Debe recordarse que la confianza en el mercado como mecanismo de gran eficiencia para coordinar, mediante precios, las decisiones de unos agentes independientes, doblada del individualismo consustancial al liberalismo, llevó a los economistas a menospreciar a las organizaciones, grupos humanos en los que son normas y rutinas, y no precios, los instrumentos a utilizar para conseguir un comportamiento armonioso. Más concretamente, se daba la paradoja de que una organización de tanta presencia y peso en el proceso de asignación de recursos y formación de precios fuera ignorada por quienes se dedicaban a su estudio como si todos los agentes que intervenían en los mercados fueran unipersonales o, en términos más corrientes, trabajadores independientes. Este sería un panorama en el que no existiría el contrato de empleo. Sólo ya bien entrado el siglo XX Ronald Coase se lanzó a abrir la "caja negra" que para los economistas había sido la empresa.

En cambio, la Sociología había advertido más tempranamente la trascendencia que para la vida colectiva tenían las organizaciones y las reglas con las que operan. Como comenta Kilcullen⁴, ya a finales del siglo XIX, Max Weber había mostrado interés por la proliferación de fórmulas burocráticas para la gestión de organizaciones privadas y públicas, interés que

(4) Kilcullen (1996).

asignaba a la mayor eficiencia que estas tenían frente a las actuaciones individuales. Weber creía que una organización gestionada por una burocracia funcionará mejor que sus competidores y se impondrá en la lucha darwiniana por la supervivencia. Obsérvese que este punto de vista es precisamente el opuesto al que, de acuerdo con la tradición smithiana, mantenían los economistas contemporáneos de Weber, opinión que hoy parece tener gran predicamento y que consiste en afirmar que el mercado es siempre más eficiente que la burocracia. Sin embargo, el optimismo de Max Weber no acabó de cuajar entre los cultivadores de la Sociología de las Organizaciones de la que fue principal impulsor. Pronto sus seguidores empezaron a detectar los fallos y las posibles perversiones en determinadas situaciones y se dieron cuenta de que la burocracia no es la máquina perfectamente lubricada y libre de fricciones que había soñado Weber. Estudios de caos concretos pusieron de relieve violaciones de las normas y rutinas, órdenes e instrucciones incumplidas y actividades de influencia, *lobbying* si se me permite el anglicismo, que implican un despilfarro de recursos. Si bien, como señala Gibbons⁵, fue Merton⁶ el primero en impulsar la Sociología de las Organizaciones postweberiana, de la ristra de sociólogos dedicados al estudio de las organizaciones que tuvieron influencia sobre los teóricos y prácticos de la administración de empresas el autor de mayor impacto, cuando menos en Europa, fue el francés Crozier⁷. La realidad es que los sociólogos supieron interesarse por el funcionamiento de grupos humanos en los que la mano visible –por emplear la terminología de Chandler- de reglas y rutinas es el mecanismo de coordinación, mientras los economistas seguían preocupándose sólo por la actuación de las fuerzas anónimas del mercado. Pero últimamente son muchos los que propugnan una corrección en el rumbo. En su opinión, las organizaciones han de ser analizadas con el instrumental, el *toolkit*, típico de la Microeconomía y, a la vez, hay que introducir variables de índole sociológica en los modelos con los que estudian el funcionamiento de los mercados. Posiblemente uno de los más estentóreos en esta reclamación es el profesor de la reputada MIT Sloan School of Management Robert Gibbons⁸ que asegura que ya ha llegado la hora de que sean los economistas quienes incluyan en sus modelos de los mercados y las organizaciones conceptos y variables propios del análisis sociológico porque, además de ganar en realismo, también serán más útiles para la práctica. Y predica con el ejemplo, como se comprueba con la lectura de sus artículos.

4. LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

Además de esta superación de las diferencias metodológicas entre las diferentes ramas de las Ciencias Sociales, otras dos tendencias han de

(5) Gibbons (2004).

(6) Merton (1940).

(7) Crozier (1963).

(8) Gibbons (2003).

permitir dar un impulso a su progreso. Por un lado, la mejora en calidad y cantidad de los datos estadísticos de todo tipo disponibles por los investigadores, hecho que debería permitir no sólo un mejor conocimiento de la realidad objeto de estudio sino también una mayor precisión en sus conclusiones. Por el otro, aunque ya sé que suena a tópico, las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, conocidas por el acrónimo TIC, han de permitir acumular, procesar y difundir cantidades ingentes de datos, y a la vez enlazar bases de datos dispersas en muchos diferentes países y permitir estudios comparativos de gran alcance. Hay quien, como Jean-Eric Aubert⁹, cree que la transformación de las Ciencias Sociales, gracias a estas nuevas tecnologías, puede ser más importante que la de las Experimentales. Es más, asegura que los efectos se asemejarán a los que ha conocido la climatología. Hace escaso tiempo las previsiones meteorológicas se apoyaban en datos obtenidos de forma poco sistemática e intermitente por observatorios dispersos. Hoy, gracias a los satélites, comprendemos mucho mejor los fenómenos climáticos y las previsiones son mucho más precisas. Puede haber un exceso de optimismo en esta profecía, pero no deja de tener cierto fundamento.

También merece comentario el auge de la denominada Economía experimental cuyo fin es la revisión del simplista postulado del *homo oeconomicus* que subyace al edificio teórico de la economía. Una especie de máquina de calcular, perfectamente racional en la adecuación entre fines y medios, con la utilidad como único fin tautológico. Para un psicólogo esta extraña construcción sólo puede provocar hilaridad. Ciertamente que hace ya años Herbert Simon¹⁰ ya empezó a hablar de racionalidad limitada y a colocar en la satisfacción de las expectativas el objetivo de los agentes económicos. Pero hace falta refinar nuestra comprensión de los mecanismos de elección de los humanos y de su comportamiento ante el riesgo para incrementar la fiabilidad de nuestras explicaciones.

Si las Ciencias Experimentales tienen tanto dinamismo como para prever un futuro libre de las lacras que el mundo actual conoce, donde la tecnología ha de permitir llevar los límites de las posibilidades humanas más allá de lo que soñó Jules Verne, ¿por qué razón deberíamos esforzarnos en impulsar el progreso de las Ciencias Sociales? La respuesta se encuentra en el nuevo escenario que se resume en la expresión *Sociedad del Conocimiento* que, impulsada por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, será el escenario de los años venideros. En el ámbito económico, este escenario significa que ya no es el capital físico, como por ejemplo la maquinaria, el factor determinante del potencial productivo de una economía, como lo había sido a partir de la Revolución Industrial, sino un activo intangible, como es el conocimiento. La capacidad de mejorar el capital humano y, por lo tanto, de crear nuevo conocimiento y nuevas ideas y de incorporarlas a nuevos bienes y servicios, determinan la riqueza de una sociedad. Impulsada por unas tecnologías

(9) Aubert (1999).

(10) Simon (1957).

muy potentes, la humanidad se adentra en una nueva y prometedora etapa, pero aún resta mucho camino por recorrer hasta que los efectos de los avances tecnológicos eliminen muchos de los problemas que la humanidad aún padece en estos inicios del siglo XXI. Miremos hacia atrás pues siempre es bueno aprender de la historia. Los inventos incluidos dentro de la Revolución Industrial requerían modificaciones institucionales para ser plenamente aprovechados, modificaciones que tardaron largo tiempo en implantarse. El ejemplo palmario es el de la sociedad anónima, figura legal imprescindible para gozar de las economías de escala implícitas en las nuevas tecnologías, que sólo fue aceptada de manera generalizada en los países más avanzados, empezando por la Gran Bretaña, ya bien entrada la segunda mitad del siglo XIX tras vencer muchas resistencias. O la aparición de los sindicatos como mecanismo de protección del trabajo frente a los intereses del capital, especialmente en las empresas de grandes dimensiones donde se daba la separación entre propiedad y control.

Pero el conocimiento es un factor de producción muy especial porque su valoración y su transmisibilidad tropiezan con muchas dificultades, como bien saben los expertos en contabilidad, dedicados en cuerpo y alma a buscar nuevas normas que sustituyan las adoptadas en la época en que el capital físico, máquinas y edificios, formaban la parte esencial del patrimonio de las unidades de producción. Por su parte, los juristas buscan fórmulas para evitar la apropiación por terceros del valor creado con el conocimiento, o sea la protección de la propiedad intelectual e industrial. Es esta una condición indispensable para incentivar la inversión en conocimiento y creatividad. Más tarde o más temprano deberá diseñarse nuevas figuras jurídicas para las empresas en las que el conocimiento de quienes en ellas trabajan es una fracción importante del coste de los bienes y servicios que producen. En la sociedad anónima el poder está en manos de quienes han aportado el capital financiero. ¿Es ésta la figura apropiada para aquellas entidades cuya ventaja competitiva radica en la cabeza de sus empleados o, cuando menos, de algunos de ellos?

Los cambios institucionales que el pleno desarrollo de la sociedad del conocimiento requiere no se limitan a la faceta económica. Todos los expertos convienen en que el aprovechamiento de las potencialidades de las nuevas tecnologías exige la acumulación de lo que denominan *capital social*, que puede describirse como un conjunto de relaciones personales que permite compartir y con ello difuminar riesgos, información y recompensas. Cuanto más densa sea esta red más atractiva será la inversión en bienes y servicios innovadores y mayor el rendimiento que de ella puede extraerse. Lo expresa de manera gráfica Charles Leadbetter¹¹: "Las redes de relaciones sociales crean capital social, que es absolutamente crítico para nuestra economía. Una ética de confianza y colaboración es tan importante para la nueva economía como el individualismo o el interés propio".

(11) Leadbetter (2000), p. 11.

En los próximos decenios vamos a ser testigos de cambios institucionales profundos que son necesarios para el aprovechamiento de la potencia de las nuevas tecnologías. No será fácil y habrá que vencer fuertes resistencias y superar ideas preconcebidas y muy arraigadas y encontrar fórmulas nuevas. Pero igual que la Primera Revolución Industrial, la de la máquina de vapor y la continua de hilar, impuso unos cambios institucionales que explican el capitalismo de los siglos XIX y XX, lo que algunos califican de Segunda Revolución Industrial, la de las tecnologías de la información y comunicación, sólo se impondrá cuando la sociedad haya creado el entorno adecuado a sus exigencias.

5. LAS RAÍCES Y LA SUPERACIÓN DE LA CRISIS

A estas alturas se impone una pregunta. Si la ciencia humilde ha conocido progresos tan importantes en los últimos lustros, ¿cómo es posible que sus cultivadores no se apercibieran de la llegada de negros nubarrones que presagiaban una devastadora crisis y no tomaran las medidas precisas para evitarla? Y si no supieron preverla, ¿no hay un mínimo consenso sobre la receta más efectiva para salir de ella, ahora que sufrimos en nuestras carnes sus estragos y vemos como el paro no cesa de crecer?

Con respecto a la primera se me ocurren dos explicaciones. Era previsible, y algunas voces lo denunciaron, que la desregulación que se estaba llevando a cabo en los mercados, especialmente los financieros, en Estados Unidos y en menor medida en el Reino Unido y en la Europa continental, más una aplicación poco meditada de unos abstrusos modelos matemáticos que supuestamente habían de eliminar el riesgo, nos conducía a la catástrofe. Como también era evidente que el ritmo de construcción de viviendas en España era insostenible y que muchas de ellas acabarían sin encontrar comprador. Y sin embargo las autoridades políticas, los organismos reguladores y los propios agentes económicos hicieron oídos sordos a los presagios que tildaron de agoreros.

Primero, porque mantenían una fe ciega en el mercado, convencidos de que por sí sólo ya sabría conjurar las amenazas, y una confianza absoluta en los mercaderes, es decir, en los agentes que en ellos operaban. El mismo Greenspan ha confesado que siempre creyó que los banqueros norteamericanos serían lo suficientemente precavidos como para no requerir de regulación alguna. Los hechos han demostrado la nula base de estas creencias. Alguien con ingenio ha afirmado que no estamos ante una crisis de mercado sino de mercaderes. En parte es cierto. En los decenios que acompañaron al cambio de siglo la bonanza imperante y un optimismo desbordado trastocaron muchos valores. Un desmedido afán de lucro se impuso entre muchos mercaderes y les llevó a adoptar decisiones erróneas. El que los banqueros suizos, los gnomos de Zurich como se les denomina, que siempre se habían mostrado muy conservadores y celosos de la seguridad de las fortunas que administraban, incluyeran en sus carteras sumas ingentes de los denominados bonos basura emitidos por entidades norteamericanas, es un signo claro de la importancia del fenómeno. Las patéticas declaraciones de conocidos profesores de las más prestigiosas escuelas de

negocios norteamericanas que contiene el documental *Inside Job* son otro ejemplo palmario de la degradación de la ética de muchos protagonistas económicos.

A favor de esta degradación jugó también el denominado comportamiento gregario o de manada (*herd behavior*) que, como pusieron de relieve Bikhchandani, Hirshleifer y Welch (1998), lleva a que se privilegie a la información pública obtenida del comportamiento de otros sobre la privada de que se dispone. Ello da lugar a lo que los autores citados denominaron cascadas informativas y que ilustran con un ejemplo real. El de dos profesores que habían escrito un libro cuyas ventas eran exiguas. Decidieron entonces comprar secretamente 50.000 ejemplares precisamente en las librerías que formaban la muestra que el influyente *New York Times* empleaba para confeccionar la lista que periódicamente publicaba de las obras más vendidas. A pesar de que las críticas habían sido más bien mediocres, su libro pasó a integrar la lista de los más vendidos y en ella se mantuvo durante varias semanas, pero ello fue debido a la creencia en su alto interés que provocó entre muchos lectores potenciales la presencia en la lista.

Como he escrito en otro lugar¹², el propio Keynes ya intuyó que el gregarismo se impondría entre los gestores de entidades de inversión colectiva, muy preocupados por conseguir y mantener una buena reputación. Scharfstein y Stein (1990) formalizaron el argumento con un interesante modelo. En términos resumidos dice que en una organización donde el responsable de las decisiones será juzgado por los inversores, como ocurre en un fondo de inversión, o por los miembros del consejo de administración, como en un banco, o por quienes tienen el poder de nombrarlo o destituirlo, comparando los resultados conseguidos con los de sus competidores, el mencionado responsable tenderá a imitarlos. Y dejará de lado sus propias opiniones y creencias. ¿Habría seguido en el cargo el ejecutivo de un banco de negocios americano que se hubiera negado a entrar en el muy lucrativo negocio de la colocación de bonos basura? Me temo que sus superiores le hubieran puesto de patas en la calle. Esto es lo que les ocurrió a unos pocos ejecutivos de algunos grandes bancos de negocios norteamericanos que osaron poner en duda la ortodoxia de los criterios aplicados al cálculo del riesgo de los sofisticados títulos que estaban a punto de emitir. Fueron despedidos sin contemplaciones ante las sonrisas de sus colegas, que se embolsaban millones de dólares en primas por colocarlos entre unos ingenuos ahorradores. A la larga los hechos dieron la razón a los reticentes. Pero nunca se les repuso en el cargo ni se les compensó por los perjuicios ocasionados, mientras que quienes habían seguido a la manada gozaban de los millones a pesar de las malas artes empleadas para conseguirlos.

Según esta tesis, no fue la ciencia humilde quien falló en prever la crisis sino el exceso de codicia de muchos y la falta de coraje de quienes eran conscientes de que la catástrofe se avecinaba. Pero sería injusto ignorar que también hubo, por parte de muchos economistas, especial-

(12) Serra Ramoneda (2011).

mente los más ortodoxos, un exceso de fe en el mercado, el *Deus ex machina* que garantiza el uso eficiente de los recursos. Es esta una visión demasiado simplista que, precisamente, el análisis neoinstitucionalista debería corregir.

Los mecanismos de gobierno de las transacciones se inscriben en una gama muy amplia que forma un continuo entre los dos extremos que serían el mercado "spot" y la jerarquía pura y dura. Cuando hay asimetrías de información, racionalidad limitada y oportunismo hay que buscar soluciones híbridas y algunas de ellas exigen imponer regulaciones que limiten la capacidad de actuación y de decisión de los agentes. El mal entendido liberalismo, que con tanto éxito defendieron Margaret Thatcher y Ronald Reagan, ha tenido su parte de culpa con su visión excesivamente simplista del mecanismo del mercado. Así lo ha reconocido el propio Greenspan.

Resta la segunda pregunta. Aparentemente, en los términos simplistas que emplean los medios de comunicación, hay dos opiniones contrapuestas en cuanto a la receta idónea para salir de la crisis. La primera sería la que tiene como adalid a la Sra. Merkel, que exige medidas de austeridad para reducir el déficit público y se niega a abrir con generosidad el grifo monetario por el enraizado temor a la inflación que acarrearía. En la acera de enfrente está el Sr. Bernanke, el presidente de la Reserva Federal estadounidense, cuya obsesión es la más pronta recuperación de la actividad económica sin reparar en medios para conseguirla. De hecho se trata de un episodio más de una batalla entre el capitalismo anglosajón y el renano. Batalla que, como explicó Michel Albert¹³, se inició con la caída del muro de Berlín y que él vaticinó, equivocándose, que tendría como vencedor al capitalismo renano. Las diferencias entre ambos se manifestaban entonces con la máxima crudeza en el ámbito financiero y en el laboral. En el primero, Alemania apostaba por la financiación bancaria y por unos vínculos tupidos y estables entre banca e industria. En el mundo anglosajón y especialmente en Estados Unidos, ocurría lo contrario. Las grandes empresas se financiaban en el mercado de capitales, su accionariado estaba muy disperso y tenía mucha rotación. En el ámbito laboral ocurría algo parecido. Los Estados Unidos primaban la flexibilidad y su objetivo era que los recursos se desplazaran con la máxima rapidez posible hacia las actividades con mayores expectativas de crecimiento. Para ello los contratos laborales debían ser muy flexibles y fácilmente revocables y los sindicatos tener poco peso. En Alemania, por el contrario, la relación laboral era más a largo plazo y a las empresas les interesaba favorecer las inversiones específicas de su capital humano, por lo que los contratos eran relacionales. Los sindicatos tenían fuerte influencia por su presencia en los órganos de gobierno de las empresas y su intervención en la negociación de los convenios colectivos.

En contra de la profecía de Albert en el último decenio del siglo XX, el modelo financiero alemán fue aproximándose al anglosajón. Curiosa-

(13) Albert (1992).

mente, pues la progresiva unificación europea parecía dar mayor peso al país germano. Pero la imparable globalización de los movimientos internacionales de capital y la internacionalización de las empresas trajeron consigo la uniformización en las exigencias regulatorias de las entidades bancarias, la adopción de normas contables y de auditores comunes. En esta deriva también influyó la falta de acuerdo entre los países de la Unión Europea para ofrecer un modelo único frente al rodillo anglosajón.

La cuestión es saber si una economía puede funcionar con un mercado de trabajo basado en relaciones estables y a largo plazo y un mercado financiero con continuas rotaciones accionariales y en el que el valor para los accionistas, *shareholder's value*, es el objetivo primordial de los gestores de las empresas. Precisamente en el día que escribo estas líneas en un diario español ha aparecido un ilustrativo artículo de un profesor de la Universidad de Oviedo, por su apellido de origen alemán, uno de cuyos párrafos me permito reproducir: "La fortaleza alemana tiene su fundamento último en unas relaciones laborales cooperativas y en la participación activa de los sindicatos en la gestión de las empresas"¹⁴. Es el modelo del *stakeholder's value*. ¿Es ello compatible con un mercado de capitales muy activo, con permanentes luchas por la toma de control, con una visión a corto plazo muy especulativa? Me permito dudarle aunque hay quien opina lo contrario. Por ello creo que lo que está en juego en esta pugna tiene mucho calado y habrá que ver si no se resuelve con un paso atrás en la deriva hacia el modelo anglosajón del sistema financiero alemán.

En resumen, a pesar de los avances y de la progresiva sofisticación de sus deducciones el apelativo de ciencia humilde que acuñó Pastor sigue siendo válido. Pero esta humildad no empece que la tarea del economista sea de una tremenda complejidad. Como escribió Keynes en su necrológica a Marshall: "El gran economista debe poseer una rara combinación de dotes (...) Debe ser matemático, historiador, estadista y filósofo. Debe comprender los símbolos y hablar con palabras corrientes. Debe contemplar lo particular en términos de lo general y tocar lo abstracto y lo concreto con el mismo vuelo de pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con vistas al futuro. Ninguna parte de la persona debe quedar por completo fuera de su consideración. Debe ser simultáneamente desinteresado y utilitario: tan fuera de la realidad y tan incorruptible como un artista, y sin embargo en algunas ocasiones tan cerca de la tierra como el político".

¡Total nada! La ciencia económica es humilde pero las exigencias a quienes la cultivan son gigantescas.

(14) Köhler (2013).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albert, Michel (1992): *Capitalisme contre Capitalisme*, Seuil, París.
- Aubert, Jean-Enric (1999): "Into the Future with the Social Sciences", *OECD Observer*, nº 217-218, verano, p. 76.
- Bikhchandani, Sushil; Hirshleifer, David y Welch, Ivo (1998): "Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads and Informational Cascades", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, nº 3, verano, pp. 151-170.
- Crozier, Michel (1963): *Le Phénomène bureaucratique*, Seuil, París.
- Gibbons, Robert (2003): "Team Theory, Garbage Cans and real Organizations: some History and Prospects of Economic Research on Decision-making in Organizations", *Industrial and Corporate Change*, vol. 12, nº 4, agosto, pp 753-787.
- Gibbons, Robert (2005): "What is Economic Sociology and should any Economists Care?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, nº 1, invierno, pp. 3-7.
- Greenfeld, Liah (2001): "How Economics Became a Science: A Surprising Career of a Model Discipline", en Anderson, Amanda y Valente, Joseph (eds.), *Disciplinary at the Fin de Siècle*, Princeton University Press, Princeton, pp. 87-125.
- Kilcullen, John (1996): "Max Weber on Bureaucracy", *Modern Political Theory*, Macquarie University, vol. 264.
- Köhler, Holm-Detlev (2013): "El mito de las reformas en Alemania", *El País*, viernes, 4 de enero, p. 35.
- Leadbetter, Charles (2000): *Living on thin Air*, Penguin Books, Londres.
- Merton, Robert K. (1940): "Bureaucratic Structure and Personality", *Social Forces*, vol.18, nº 4, mayo, pp. 560-568.
- Pastor, Alfredo (2007): *La ciencia humilde: economía para ciudadanos*, Barcelona.
- Scharfstein David S. y Stein, Jeremy C. (1990): "Herd Behavior and Investment", *American Economic Review*, vol. 80, nº 3, junio, pp. 465-479.
- Serra Ramoneda, Antoni (2011): *Los errores de las Cajas*, Barcelona.
- Simon, Herbert A. (1957): *Models of Man: Social and Rational-Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, John Wiley & Sons, Nueva York.

ABSTRACT

The article assesses the advances in knowledge achieved in the field of economics since the Great Depression of 1929. The humble science has paid a rather high price due to its forced separation from other social sciences -including sociology, law and history – and the determined attempt to formalize the discipline, as a mean to strengthening its fundamentals. The bias has been partially corrected in the last decades thanks to advances in game theory and the contribution of new institutionalism. These research approaches have endorsed the understanding of market behaviour with a solid dose of realism. They have also shed light on the arrangements and organizations which determine the allocation of resources. The article concludes with a few insights on what has failed in the current crisis.

Key words: Social Sciences, Great Recession, learning, cooperation, opportunism, social institutions.

