

(Una traducción del cuarto capítulo de Howard Richards with the assistance of Gavin Andersson, Economic Theory and Community Development. Lake Oswego OR: Dignity Press, 2022.)

Capítulo Cuatro

Dos hechos apabullantes que lo cambian todo

Resumen del capítulo

1. Dos hechos apabullantes
2. Humillación estructural
3. Pensando en la estrategia de cambio social
4. El programa de trabajo comunitario de Sudáfrica: las soluciones de mañana en construcción hoy
5. Apéndice teórico: John Maynard Keynes versus Milton Friedman

1. Dos hechos apabullantes

Podemos lograr una comprensión bastante buena de cómo funciona la sociedad moderna, así como cómo cambiarla, si tenemos en cuenta dos hechos, que considero apabullantes:

DOS HECHOS APABULLANTES

Hecho apabullante 1 (HA1) La producción depende de las ganancias, no siempre, sino en la medida en que el sector dominante domina.

Hecho apabullante 2 (HA2): Existe un déficit crónico de demanda efectiva.

Para elaborar: la producción depende de las expectativas de ganancias, mientras que las expectativas de ganancias dependen de las expectativas de ventas. Además, como dijo una vez John Maynard Keynes: la debilidad del incentivo para invertir siempre ha sido el problema económico.¹ Por supuesto. Las ganancias dependen de las ventas, mientras que las ventas tienden a retrasarse porque las personas se quedan con parte de su dinero en lugar de gastarlo. Y en general no hay garantía de que habrá suficientes ventas para justificar una determinada inversión, mucho menos una garantía de que habrá suficientes ventas para producir suficientes

¹ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Londres y Nueva York: Macmillan, 1936), p. 304.

inversiones para producir el pleno empleo. Hay incluso menos garantías de que habrá empleo para aquellos que ya no se contabilizan como desempleados porque se han rendido y han abandonado la fuerza laboral: los excluidos, los desamparados.

Hay que detenerse unos momentos para sopesar la gravedad de este hecho apabullante. Lo cambia todo. El mundo –en la medida en que el sector dominante domina—no se mueve por amor. No se mueve porque hay necesidades humanas. No se mueve para preservar los delicados equilibrios de la naturaleza. Se mueve por la rentabilidad, y la rentabilidad depende de las ventas. Las ventas nunca son suficientes. Por eso, la exclusión es permanente.

De hecho, se puede argumentar de manera convincente que existe una garantía de que no habrá suficientes ventas.² La evidencia aparente de lo contrario es ilusoria: es típico del tipo de ilusión a la que son propensas las metodologías positivistas. Nos referimos,

² Que las ventas insuficientes son una certeza matemática fue argumentado de manera persuasiva, un cuarto de siglo antes de la teoría de la preferencia por la liquidez de Keynes, por Rosa Luxemburg, *The Accumulation of Capital* (Londres: Routledge, 2008; 1913).

por ejemplo, a la ilusión siguiente: a la ilusión que el pleno empleo en Suiza en la década de 1960 es una prueba de que puede haber un mercado laboral con pleno empleo estable. Aquella ilusión supone que existe una economía suiza independiente con un mercado laboral separado de la economía global. Es un error epistemológico tratar la economía suiza como una unidad de análisis separada cuando se mide el desempleo, buscando conocer sus causas. La ilusión empeora si se llega a la conclusión de que, si todos los países adoptaran políticas como las de Suiza en la década de 1960 todo el tiempo, todos los países podrían tener pleno empleo todo el tiempo.

A la luz de nuestros dos hechos apabullantes, se puede entender mucho, incluida la naturaleza homeostática del capitalismo (su capacidad para recuperarse cuando se perturba)³, el declive y la caída de la socialdemocracia,⁴ humillación estructural y frustración estructural (discutidas más adelante), así como los méritos de la organización ilimitada y la economía solidaria como

³ Véase Howard Richards y Joanna Swanger, *Dilemmas of Social Democracies* (Lanham, MD: Rowman y Littlefield, 2006).

⁴ *Ibidem*.

estrategias efectivas de cambio social que pueden reemplazar estrategias ineficaces de cambio social.

Estos dos hechos apabullantes son generados por la realidad subyacente (la estructura) que los produce con tanta certeza como los choques de placas tectónicas generan terremotos. Un nombre conveniente, entre muchos, para esta realidad subyacente es la estructura social básica. A veces, la invisibilidad de esa estructura, tal que la llamamos 'subyacente', no se debe tanto a que las transacciones financieras en bancos distantes aparezcan lejos de la vida cotidiana.⁵ como lo es el hecho de que la estructura social y cultural que define la modernidad (el *Tauschprinzip* de Adorno y Horkheimer) está tan profundamente arraigada que se la asume inconscientemente.

Desde un punto de vista metodológico, llega un punto en el que tantos hechos encajan tan bien y tienen tantas aplicaciones prácticas que resulta irrazonable objetar que una idea como la estructura social básica (o la evolución de

⁵Véase Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism: 15th-18th Century*, vol. 1 (Berkeley: University of California Press, 1992).

las especies) es una especulación arbitraria. Se vuelve irrazonable objetar, al estilo de Karl Popper o Willard van Orman Quine, que es sólo una de las innumerables teorías que se pueden hilar para "explicar" los hechos cuando los hechos que se van a explicar ya son evidentes. En cambio, resulta razonable concluir que el concepto de estructura social (o cultural) básica tiene una base ontológica en la forma en que son las cosas, aunque no pretende ser el único vocabulario adecuado para describirlo. "Lo dice como es".

Entre las consecuencias observables de esa estructura social (o cultural) básica se encuentran los dos hechos que destacamos. Los llamamos apabullantes por su apabullante amplitud de aplicación. En términos del realismo crítico, son objetos de ciencia intransitivos existenciales.⁶La razón por la que la teoría de la evolución y nuestros hechos apabullantes lo dicen como es, es que de hecho es así, y sigue siendo así mientras la gente habla de ello de diferentes maneras. La palabra 'existencial' se

⁶Howard Richards, "Sobre los objetos intransitivos de las ciencias sociales (o humanas)", *Journal of Critical Realism*, vol. 17 (2018), págs. 1-16.

agrega con respecto a nuestros Hechos Apabullantes porque en su caso (como en el caso de los hechos sociales de Durkheim) fueron, a lo largo de la historia, creados por seres humanos. Aunque sean creaciones humanas, igual existen como hechos duros que se imponen.

2. Humillación estructural

La humillación es un concepto psicológico relevante para la teoría económica. La humillación estructural es normal e inevitable, dada la estructura social básica actualmente dominante. Por 'humillación' queremos decir la humillación del orgullo, que crea mortificación o conduce a un estado de ánimo humillado. Es una emoción que siente una persona cuya estatus social ha disminuido o cuyo bajo estatus social bajo acaba de demostrarse públicamente.⁷ Esta forma de pensar sobre la humillación como pérdida del "estatus social" es una construcción derivada de la investigación psicológica intercultural, especialmente la de Evelin Lindner.⁸

⁷ Estas palabras son del artículo de Wikipedia sobre humillación.

⁸ Evelin Lindner, *Humillación y conflicto internacional* (Santa Bárbara, CA: Praeger, 2006); y otras obras del mismo autor.

En nuestras sociedades modernas se espera que las personas valen por sí mismas y paguen sus propios gastos. Se espera que mantengan a sus hijos. Se espera que se vistan bien. Pero hacer todo eso requiere vender su trabajo, y vender requiere compradores. Una cosa es estar dispuesto a trabajar. Otra es encontrar un comprador que te pague por trabajar. Tal como están las cosas, la estructura social básica genera personas que no venden su fuerza de trabajo, u otra cosa que necesiten vender para poder vivir con dignidad. Por lo tanto, no pueden mantener su estatus social y, por lo tanto, son humilladas.⁹

Nuestro punto de partida para construir el concepto de humillación estructural es el concepto de preferencia de liquidez de Keynes, tal como se expone en su *Teoría General*. Podríamos demostrar la inevitabilidad de la humillación estructural partiendo de las teorías de muchos economistas, ya que sostenemos que la humillación es una consecuencia de la estructura social básica que todos los economistas ortodoxos y muchos heterodoxos presuponen

⁹ Omitimos escribir fuerza de trabajo en lugar de trabajo solo para simplificar el texto, no para expresar desacuerdo con el punto de Marx.

y estudian. Al elegir a Keynes, nos conmueve en parte el comentario de Roy Bhaskar de que el desempleo masivo de la década de 1930 proporcionó el "motor" para la demostración de Keynes de la posibilidad teórica del equilibrio del mercado con desempleo.¹⁰ El desempleo masivo era algo grande, algo estructural. Estaba sucediendo fuera de la gama de fenómenos que la economía clásica estaba dispuesta a ver. La ontología, lo que es, se inmiscuyó en la epistemología, la teoría del conocimiento. Un hecho apabullante recordó con fuerza a los estudiosos el principio de Heidegger de que la ontología debería determinar la epistemología, y no al revés.

Leemos las observaciones iniciales de Keynes sobre la insuficiencia de la demanda efectiva por preferencia de liquidez, que aparecen en los capítulos 2 y 3 de su *Teoría General*, como un encuentro con la estructura cultural básica del mundo moderno. En pocas palabras: nadie tiene que comprar si no quiere comprar. Como vimos antes en nuestro capítulo 3, Keynes vio los lentes defectuosos de la

¹⁰Roy Bhaskar, *A Realist Theory of Science* (Londres: Verso, 2008 (1975)), p. 246.

economía clásica cegada por la Ley de Say (la ley de que todo vendedor, incluido todo vendedor de trabajo, encontrará un comprador). Keynes citó a Alfred Marshall en una nota al pie para afirmar esto.

Quizás porque Keynes nació demasiado temprano para beneficiarse de la filosofía de la ciencia realista crítica de Bhaskar, una filosofía que nació en 1974, Keynes deja que su esclarecedora visión de la estructura social que constituye HA2 se salga de foco en el próximo capítulo de *Teoría General*, que es el capítulo 4, sobre 'la elección de unidades'. Cree que necesita números exactos para hacer un análisis causal. Siente que debe utilizar el cálculo diferencial, lo que finalmente logra hacer, al definir dC_w / dY_w como la propensión marginal a consumir. Para hacer que su definición de 'ingreso' arroje los números exactos que él cree que se requieren para vincular las causas con los efectos, lo vincula a las reglas que definen los ingresos seguidas por el Servicio de Impuestos Internos del Reino Unido en la década de 1930. De este modo, establece sus credenciales como científico al ajustarse a la filosofía de la

ciencia predominante en su época. Sin embargo,¹¹ fue un pionero quien echó bases para identificar lo que llamamos humillación estructural.

Aun así, hay algo más relevante para la humillación estructural que Keynes pudo haber vislumbrado, pero no comprendió: una idea esencial para nuestro argumento para reemplazar la ética liberal dominante por una ética realista de compartir y cuidar. Para preparar el escenario para este punto, llamamos a Adam Smith que testifique que existe una conexión esencial entre la ética individualista liberal y la teoría económica liberal.

Considere estas famosas palabras de *La Riqueza de las Naciones* (1776): 'No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero, que esperamos nuestra cena, sino de su consideración por sus propios intereses. No nos dirigimos a su humanidad, sino a su amor propio y nunca les hablamos de nuestras propias necesidades, sino de sus ventajas'.¹²

¹¹ Esta no fue la última de las grandes intuiciones estructurales de Keynes, ni fue la última vez que mezcló diversos métodos y modos de argumentación.

¹² Smith, *Wealth of Nations*, cerca del comienzo del cap. 2, libro. 1.

Aquí y en otros lugares, Smith es plenamente consciente de que la ideología económica tiene competidores que se dirigen a la humanidad y hablan de necesidades. Al construir su teoría económica, Smith argumenta en contra de ellos. Hace argumentos para desacreditar nociones tradicionales como el amor al prójimo. Se toma la molestia de responder a las personas que creen en las viejas normas comunitarias que hacen que los miembros de las comunidades sean responsables de satisfacer las necesidades de los demás. De hecho, en su obra anterior, *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759), Smith hace todo lo posible para demostrar que, contrariamente a las normas tradicionales de parentesco y religión, no somos, después de todo, los guardianes de nuestro hermano o hermana, sino que somos ordenados por la divina providencia para perseguir nuestro propio interés.¹³ Tomamos sus repetidos esfuerzos para justificar la ética liberal como evidencia de que sabía que los necesitaba para sustentar su teoría económica. Sin

¹³Para estudios detallados de La teoría de los sentimientos morales, de la teología de Smith y de cómo Smith se relaciona con las controversias teológicas de su época, ver los trabajos de Andrés Monares: *Oikonomia, Economía Moderna, Economías* (Santiago: Editorial Ayun, 2008); y *Reforma e Ilustración, los Teólogos que Construyeron la Modernidad* (Santiago: Editorial Ayun, 2012).

embargo, también se puede decir que dudaba de su propia teoría y nunca tomó una decisión tajante y sin matices. Como resultado, se puede encontrar un texto de Smith para defender más de un criterio ético.

Como han demostrado Karl Polanyi y sus colaboradores y seguidores, las sociedades con estructuras e ideologías no económicas suelen estar organizadas por normas de reciprocidad y redistribución.¹⁴ La idea de que la necesidad de una persona implica un deber de ayudar a esa persona que es vinculante para otros miembros de su clan o tribu, y la idea de que la seguridad alimentaria, la seguridad en la vejez y otros tipos de seguridad se pueden lograr mediante la reciprocidad y la redistribución son ideas viejas y sabias. No mueren fácilmente. Smith reconoce su poder cuando argumenta en su contra. Hicieron un regreso prometedor, pero ahora frustrado, en el siglo XX en la forma del estado benefactor.

3. Pensando en la estrategia de cambio social

¹⁴ Karl Polanyi y col., *Comercio y mercado en los primeros imperios* (Nueva York: Free Press, 1957); Richard Wilk y Lisa Cliggett, *Economies and Cultures: Foundations of Economic Anthropology* (Boulder, CO: Westview Press, 2009); George Dalton, "Producción tradicional en las economías africanas primitivas", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 76 (1962), págs. 360–378; Paul Bohannon y George Dalton, *Mercados en África* (Evanston: Northwestern University Press, 1965).

En el mundo actual, donde la cantidad de información especializada disponible es tan enorme que nadie puede asimilarla, las cosmovisiones generales tradicionales que brindan orientaciones éticas generales se ven desafiadas. Son difíciles de creer. También son desafiados porque cuando se les cree, a menudo conducen a la intolerancia y la violencia sectaria en lugar de amar a Dios y al prójimo. Existe la necesidad de una cosmovisión general que sea fácil de creer, que no sea intolerante ni sectaria y esté conceptualmente ligada a una actitud prosocial. Ofrecemos uno. Lo llamamos organización ilimitada y lo conectamos con el realismo moral.¹⁵

Nuestros dos hechos apabullantes, HA1 y HA2, ilustran dramáticamente por qué el pensamiento limitado conectado con el liberalismo moral conduce a estrategias de cambio social ineficaces. Demuestran dramáticamente por qué se necesita un pensamiento ilimitado, comprometido en principio con la alineación entre sectores por el bien común y con ver el número de posibles

¹⁵Howard Richards, "Realismo moral y ético", *Journal of Critical Realism*, vol. 18 (2019), págs. 285–302.

soluciones a cualquier problema dado como ilimitado, para diseñar estrategias efectivas de cambio social.

El pensamiento ilimitado exige una cosmovisión realista que aprenda de lo que la ciencia tiene que enseñarnos. Pone entre paréntesis las mitologías fundacionales del liberalismo del siglo XVIII: contrato social, verdades evidentes, razón pura, libertad natural, etcétera. En particular, no rechaza las instituciones liberales porque han demostrado que no son las verdades que Immanuel Kant y Thomas Jefferson pensaban que eran; en cambio, los reformula como la cultura europea del siglo XVIII que ahora se globaliza. Siguiendo al filósofo realista, naturalista y pragmático John Dewey, desde el punto de vista del pensamiento ilimitado, todas las instituciones, independientemente de su procedencia, son tratadas como hipótesis que deben ser evaluadas (con cautela y cuidado) y modificadas a la luz de su desempeño.¹⁶

¹⁶John Dewey, *The Public and its Problems* (Nueva York: Henry Holt, 1927); John Dewey y James Tufts, *Ethics* (Nueva York: Henry Holt, 1908).

Nuestra cosmovisión realista ve la cultura como el nicho ecológico de la especie humana.¹⁷ Coincide con la cosmovisión del antropólogo James Boggs,¹⁸ que trabaja con la cultura un poco como Weber trabaja con *Gemeinhandel*. En la terminología de Weber tiene que haber comunidad, en un sentido importante de esa palabra polisémica e indispensable, antes de que pueda haber acción humana alguna, porque la acción humana supone entendimientos comunes. La acción humana es social. Presupone expectativas sobre cómo los demás interpretarán y reaccionarán. Los ciclistas en la Alemania de Weber se cruzan por la derecha, presuponiendo una norma convencional, mientras que, como señala Weber, en Gran Bretaña se cruzan por la izquierda, presuponiendo una norma convencional diferente.

Uno puede hacer un punto similar usando otra palabra polisémica e indispensable, "cultura". Sin cultura, no hay humanidad en absoluto y, por lo tanto, no hay

¹⁷Esta idea fue esbozada en la década de 1970 por Rom Harré y sus coautores en varios trabajos que conectan (1) una ciencia social interpretativa que presenta explicaciones del comportamiento humano que se basan en conceptos de reglas (o normas) con (2) una filosofía realista de las ciencias naturales. . Esta conexión ha sido llevada adelante por Roy Bhaskar y Margaret Archer, entre muchos otros.

¹⁸ James Boggs, 'El concepto de cultura como teoría, en contexto', *Antropología actual*, vol. 45 (2004), págs. 187–209.

acción humana ni instituciones humanas. Decimos lo mismo sobre la moral y la ética. Las normas morales y éticas se encuentran en todas las culturas. La existencia de estas normas es parte de lo que designa la palabra "cultura". Sin una moralidad u otra, no hay humanidad en absoluto.¹⁹

En un ensayo sobre el concepto de cultura, Boggs considera la cultura como el buque insignia de la antropología como disciplina. Desempeña un papel en la antropología similar al papel que juega la evolución en la biología, uniendo la ciencia y convirtiéndola en lo que es. Se puede pensar en la cultura como la capacidad de transmitir adaptaciones innovadoras al medio ambiente de una generación a otra a través de la educación. La cultura le da a la especie humana una ventaja evolutiva sobre otras especies, que solo pueden innovar por medios genéticos como la mutación y la selección natural.

En el siglo XXI, el concepto antropológico de cultura obliga al replanteamiento o, según Immanuel Wallerstein,

¹⁹El biólogo CH Waddington, en *The Ethical Animal* (Londres: Allen y Unwin, 1966), es uno de los muchos autores que plantean este punto. Algunos tratan la ética, que a veces se usa como sinónimo de moral y en otras ocasiones se usa para referirse al pensamiento filosófico o teológico sobre la moral, como una actividad que existe en algunas culturas pero no en otras.

al “impensar” de las ciencias sociales. La cultura se está convirtiendo en el nuevo marco teórico general. La antropología está colocando la teoría económica bajo una nueva luz. La teoría económica puede verse ahora más como una elaboración de reglas culturales que constituyen posiciones materiales, en otras palabras, como estructura social.

La cultura es un concepto que vincula las ciencias naturales con las ciencias humanas. Las explicaciones causales en economía se basan en premisas derivadas de la estructura cultural básica de la sociedad moderna.²⁰Y la cultura es, a la luz de la biología, una adaptación. Así, conectamos las ciencias naturales con la antropología, la antropología con la cultura, la cultura con las normas (o reglas), las reglas con las reglas constitutivas, y las reglas constitutivas con las reglas específicas que constituyen los mercados.

Las reglas de los mercados que organizan la acumulación de capital son la principal fuerza impulsora

²⁰Ésta es la carga del argumento en Howard Richards, *Understanding the Global Economy* (Santa Bárbara, CA: Peace Education Books, 2004). Una metodología que considera que la economía funciona dentro de las reglas constitutivas básicas de la modernidad se aplica a los estudios de caso en Richards y Swanger, *Dilemmas of Social Democracies*.

de la economía. Esto es HA1: la producción está impulsada por las ganancias.

De tener en cuenta constantemente el HA1 se deduce que una estrategia eficaz de cambio social no socavará la principal fuerza motriz de la economía a menos que pueda ofrecer otras fuerzas motrices para reemplazarla. También se sigue, no como una consecuencia lógica inmediata, sino como una conclusión de la debida deliberación, que abolir completamente el HA1 no es ni posible ni deseable.

Aquí radica la belleza de las estrategias de cambio social más constructivas y menos conflictivas, como la organización ilimitada y la economía solidaria. Una estrategia de cambio social eficaz será pluralista y ética. Movilizará formas de hacer el trabajo del mundo que libere a la humanidad de tener que cumplir con los requisitos de uno u otro régimen de acumulación. Buscará en las prácticas espirituales y la psicología del desarrollo moral métodos para hacer que HA1 sea menos dominante al hacer que los humanos estén más impulsados por las necesidades superiores identificadas por Maslow y la necesidad de *significado* identificada por Víctor Frankl y

en la que se ha confiado durante miles de años las grandes religiones del mundo.

Como enfatizaron Martin Luther y su tocayo Martin Luther King Jr., cada trabajo, cada función en la economía, debe tratarse como un llamado, un *Beruf*, una vocación. Por lo tanto, el liderazgo se ve como una cuestión de cultivar los mejores instintos de los dirigidos y de satisfacer su sed de vidas significativas. Tal cambio de cultura, afirmamos, hará que el sistema capitalista o pos capitalista, o cualquier sistema, sea más gobernable éticamente. Como sugiere Peter Drucker, añadirá, a la necesidad de obtener beneficios, el orgullo por los usos constructivos a los que se destinan los beneficios una vez obtenidos.²¹ Su objetivo será lograr la sostenibilidad y la justicia mientras se logran las funciones sociales del lucro mejor y no peor.

Así, los cambios a nivel de los valores morales, de las normas culturales, de la identidad personal como motor de la motivación, de la salud mental y las prácticas

²¹Peter Drucker, "Objetivos comerciales y necesidades de supervivencia", *Journal of Business*, vol. 31 (1958), págs. 81-90.

espirituales, pueden convertirse en cambios a nivel de la estructura social. Tales cambios influyen en las reglas culturales que definen las posiciones materiales, por ejemplo, la posición de propietario. En términos del estudio de Amartya Sen sobre los derechos y las hambrunas, influyen en quién vive y quién muere; esta es una buena razón para elegir llamarlos "básicos". En términos del propósito de la producción, es un paso adelante decir que una organización esté impulsada por una misión, tratando las ganancias como un medio para cumplir su misión. La misión aclara los criterios para decidir qué hacer con las ganancias una vez obtenidas. Prima en una misión bien pensada defender al medio ambiente porque sin biosfera no hay vida; prima incluir a los excluidos porque son humanos con necesidades,

Las estrategias de cambio social eficaces tendrán en cuenta que la redistribución de los ingresos para mover los recursos hacia donde se necesitan puede ralentizar o detener la producción. Puede llevar a que no se satisfagan las necesidades que estaban siendo satisfechas antes de la redistribución, y no solo porque, por ejemplo, aumentar

los salarios o los impuestos puede hacer que negocios anteriormente rentables no sean rentables. La producción puede ralentizarse o detenerse por razones políticas (porque la estrategia de cambio social tiene enemigos poderosos) incluso cuando la producción sería rentable. Ésta es una razón para preferir el consenso al conflicto siempre que sea posible. Sin embargo, no es una razón para preferir la sociología del "consenso" de Talcott Parsons sobre la sociología del "conflicto" de C. Wright Mills. De hecho, reconocer las realidades del conflicto proporciona razones para preferir el consenso.²²

Nuestra lectura de las realidades del siglo XXI y de la naturaleza humana considera una amplia aceptación de una ética de repartir el excedente como necesario y posible. De ello se desprende, si nuestra lectura es fiel a los hechos, que los juegos de suma cero deberían y podrían volverse menos comunes y las soluciones de ganar-ganar deberían y podrían convertirse en la norma.²³

22 Norbert Lechner, *La conflictiva y nunca acabada construcción del orden deseado* (Santiago: FLACSO, 1984); (Madrid: Siglo XXI, 1988). Este es uno de los clásicos de la autocrítica de la izquierda chilena tras el golpe militar de 1973.

23 Robert Wright, *Nonzero: The Logic of Human Destiny* (Nueva York: Pantheon, 2000).

Tener en cuenta el HA1 también nos recuerda que solo la amenaza no realizada de detener la producción o trasladar la producción a otra parte puede ser poderosa. Una característica bien conocida de HA1 es que las decisiones importantes de inversión las toman a menudo unas pocas personas que están en condiciones de amenazar a muchas otras con el desempleo o algo peor. Las amenazas pueden ser movimientos en juegos de alto riesgo, por ejemplo, juegos cuyos resultados deciden quién paga impuestos y cuánto. Como señalan James Buchanan y Gordon Tullock, cuando las partes interesadas están negociando en los mercados, suelen tergiversar sus verdaderas intenciones. El nombre de su juego es ocultar preferencias, no (como la economía dominante nos hace creer con demasiada frecuencia) revelar preferencias.²⁴

La afirmación de que la naturaleza humana puede mejorarse mediante la educación moral y puede volverse menos antisocial y más impulsada por la misión, donde la misión sirve al bien común, es compatible con ver el lado

²⁴ James Buchanan y Gordon Tullock, *El cálculo del consentimiento* (Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1962).

sórdido de los hechos. La negociación se trata con frecuencia de engaños y amenazas, a pesar de los mejores esfuerzos de los profesionales en el campo para elevar su nivel moral.²⁵ HA1 puede servir como recordatorio de que el trabajo eficaz para el cambio debe sintetizar el primer principio de Gandhi, *ahimsa* (tratar a cada ser humano como un alma) con la primera virtud de Aristóteles y Platón, la *phronesis* (sabiduría práctica).

Aún se puede concluir más sobre estrategias eficaces de cambio social considerando nuestros dos hechos apabullantes, HA1 y HA2. Tales estrategias son fundamentales para evitar los errores del siglo XX y poder cambiar el curso de la historia en el XXI.

El objetivo de satisfacer las necesidades humanas en armonía con la naturaleza choca regularmente con los imperativos primordiales de la economía. Uno de esos imperativos, debido a HA1, espera mantener vivas las expectativas de beneficios, de hecho, expectativas de beneficios superiores a la tasa de interés y superiores a las

²⁵Roger Fisher y William Ury, *Getting to Yes* (Londres: Penguin, 2011); John Paul Lederach, *The Little Book of Conflict Transformation* (Nueva York: Simon and Schuster, 2003).

ganancias de la especulación. Como explica elocuentemente Keynes, nada en el sector capitalista se mueve sin "confianza".²⁶ El imperativo primordial de mantener la confianza de los inversores tiende a ganar al final, independientemente de los otros factores que puedan estar en juego.²⁷ El imperativo de asegurar a los inversores que la inversión será rentable y segura anula todos los demás imperativos, porque de ello depende satisfacer las necesidades básicas de la gente, al menos en la medida en que el sistema dominante domine. Es una forma de chantaje que no debe existir y que se debe eliminar, pero hasta nuevo aviso es una forma de chantaje que existe. De ello se desprende que el cambio eficaz debe construir economías plurales, donde hay más de una forma de asegurar que se satisfagan las necesidades básicas. La resiliencia que es producto de la pluralidad socava el poder del chantaje.

²⁶ Keynes, *General Theory*, capítulo 12. En nuestra opinión, esto es una tautología. En la medida en que el motivo de la producción no sea una expectativa de acumulación de capital, el sistema no es, estrictamente hablando, capitalista, aunque puede ser llamado con un nombre similar al de capitalismo consciente. Véase, por ejemplo, John Mackey y Rajendra Sisodia, *Conscious Capitalism* (Boston: Harvard Business Review Press, 2014). Keynes agrega un giro: las personas invierten no solo porque esperan que una empresa sea rentable, sino también porque piensan que el valor de sus acciones aumentará porque otras personas las considerarán una inversión rentable. Enfatiza que la inversión no está motivada por las ganancias sino por la expectativa de ganancias.

²⁷ Richards y Swanger ilustran este punto en *Dilemas de las socialdemocracias con estudios de casos de España, Suecia, Austria y Sudáfrica*.

Tener en cuenta el HA1 ayuda a explicar por qué la humanidad en su conjunto se está precipitando ahora hacia resultados que no benefician a ningún ser humano. Incluyen la destrucción de la biosfera. Incluyen la sustitución del trabajo humano por tecnología, que conduce al desempleo masivo con sus secuelas de violencia, drogas y otros escapes antisociales de la realidad. Incluyen inseguridad generalizada. E incluyen la represión autoritaria motivada por la inseguridad generalizada. ¿Por qué nosotros, los seres humanos, estamos haciendo todas estas cosas destructivas que no sirven a los intereses de nadie? Porque cada gobierno ha aprendido de la experiencia que perseguir objetivos sociales y ecológicos choca regularmente con lo que se ve obligado a hacer como su máxima prioridad: conseguir más inversiones para mantener el crecimiento del PNB y evitar que se contraiga. A esto lo llamamos frustración estructural.

Hablar de frustración estructural es reconocer que el mundo tal como está ahora organizado bajo HA1 y HA2 es ingobernable. Las opciones racionales y las opciones éticas

chocan regularmente con el imperativo primordial de la acumulación de capital, y regularmente pierden. Hablar de transformación estructural es motivar otro imperativo primordial, que es comunicar estos apabullantes hechos al público. Un enfoque prometedor es organizar lo que Linda Hartling y Evelin Lindner llaman "diálogos dignos" .²⁸ Tales diálogos son conversaciones necesarias. Son necesarios para crear y popularizar estrategias de cambio realistas para salvar la vida (humana y otras formas de vida) de un final mudo e ignominioso, dejando un planeta tierra solitario para rodear el sol despojado de las multitudinarias criaturas que antes albergaba.

Una estrategia de cambio social eficaz será educativa. Facilitará la comprensión de HA1 y HA2. Organizará las conversaciones necesarias sobre cómo gobernar HA1 y HA2 y sobre cómo independizarse de la necesidad de complacer a los grandes inversores a cualquier precio. Los alumnos aprenderán que un cambio social efectivo transforma estructuras culturales profundas que a menudo

²⁸ Consulte www.humiliationstudies.org.

son invisibles porque se dan por sentado como un sentido común incuestionable.

Repetimos que el enfoque ilimitado es básicamente muy simple. Al igual que la proposición de que el excedente que no se necesita debe compartirse con quienes lo necesitan, es básicamente una serie de tautologías:

- No pongas límites teóricos a priori a la imaginación social.
- Alinee entre sectores para hacer lo que funciona en la práctica.
- Adoptar una ética realista: una vez que se acepta que el objetivo es satisfacer las necesidades humanas en armonía con la naturaleza, se deduce que las personas deben actuar de maneras que conduzcan a satisfacer las necesidades humanas en armonía con la naturaleza.
- 'Nosotros. . . utilicemos el término 'organización ilimitada' para referirse a la colaboración intersectorial, los individuos que se vinculan entre sus 'propias' organizaciones, la formación de coaliciones,

las actividades interculturales y la participación de todos los segmentos de la sociedad '.²⁹

4. El programa de trabajo comunitario de Sudáfrica: las soluciones del mañana en construcción

Hemos estado adoptando la posición de que la respuesta a la pregunta de si realmente existe una insuficiencia crónica de demanda efectiva (debatida sin cesar por keynesianos y anti-keynesianos) se encuentra en el nivel de lo que Roy Bhaskar llamó los objetos intransitivos de la ciencia. En términos de Bhaskar, la estructura social (o cultural) básica, que genera HA1 y HA2, es existencialmente intransitiva. Es decir, no es un mecanismo generativo subyacente que ocurre naturalmente, sino uno construido socialmente.³⁰ De hecho, existe una insuficiencia crónica de demanda efectiva inherente a la estructura social básica. Es un problema sin solución dentro de la teoría económica, porque cualquier teoría económica (por

²⁹Gavin Andersson, *Looking Back to the Future: Conversations on Unbounded Organization*, Dark Roast Occasional Paper Series Number 12 (Ciudad del Cabo: Instituto Isandla, 2000), p. 4.

³⁰Howard Richards, "Sobre los objetos intransitivos de las ciencias sociales (o humanas)", *Journal of Critical Realism*, vol. 17 (2018), págs. 1-16.

definición, para ser contada como económica) presupone la estructura social básica.

Una estrategia de cambio social eficaz es indispensable para (con cautela y cuidado) transformar la estructura social básica. Proponemos el Programa de Trabajo Comunitario de Sudáfrica (*Community Work Programme, CWP*) como un ejemplo que ilustra (recién ha cambiado su forma y tiene otro nombre) en los pocos casos en los que sus ideales fundacionales se implementaban adecuadamente, ciertos aspectos de cómo transformar la estructura básica.

CWP tenía el mandato de utilizar el empleo público para catalizar el desarrollo comunitario. No en todos los sitios, sino en algunos de sus sitios, CWP exhibía, de manera limitada pero importante, la implementación de su mandato. Exhibe transformación por desarrollo comunitario.

Por ejemplo: en Alejandría (cariñosamente llamado 'Alex'), un distrito pobre de Johannesburgo, como desafortunadamente es el caso en demasiados lugares en este planeta, la mayoría de los jóvenes están desempleados

y son infelices. Muchos se hunden en las drogas; en el sexo indiscriminado que conduce al SIDA, y en la violencia de género; en la delincuencia; y si son mujeres, en deambular por las calles en busca de un hombre que le dé dinero a cambio de favores. Pero si uno visita cierto edificio antiguo de una iglesia en la avenida principal de Alex en una tarde de lunes a viernes, encontrará da doce jóvenes participantes del CWP que están empleados. Se ven felices.

Están practicando rutinas de canto y baile con música como 'Black Motion' de Imali y 'Babes Wodumo' de Wololo, así como con viejos como 'Cat Daddy' y 'Bird Walk'. Tuvieron que hacer una audición para entrar en la compañía. Una vez que estaban adentro, necesitaban disciplina y autodisciplina para aprender los pasos y líneas y hacerlos bien, así como la autodisciplina para presentarse al trabajo, llegar a tiempo, llegar sobrios y mantenerse limpios en más sentidos que uno. De acuerdo con esos realistas morales (como Andrew Sayer³¹) que encuentran mérito en la ética aristotélica de la virtud

31 Andrew Sayer, *Por qué las cosas le importan a las personas: ciencias sociales, valores y vida ética* (Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 2011).

actualizada por Alasdair MacIntyre y Martha Nussbaum, creo que la disciplina los lleva a la virtud y la virtud los lleva a la felicidad.

Expresando un acuerdo general con Abraham Maslow, quien dijo que 'la sociedad "buena" o "saludable" se define como aquella que permitiera que los propósitos más elevados de los seres humanos emerjan, por satisfacer todas sus necesidades básicas',³² sugiero que, sea lo que sea lo demás que esté sucediendo en sus vidas, las actuaciones de los jóvenes bailarines en espacios públicos, en su mayoría escuelas, satisfacen su necesidad de reconocimiento, que a su vez tiende a satisfacer su necesidad de autoestima. Sus sueldos les otorgan la dignidad que se les niega a los millones que son humillados estructuralmente porque son rechazados por los mercados laborales, donde, por las razones estructurales discutidas anteriormente, la oferta excede perpetuamente a la demanda. Un poco de dinero en el bolsillo les da comida, bebida y ropa que no tienen que mendigar, pedir prestado o robar.

³²Abraham Maslow, 'Una teoría de la motivación humana', *Psychological Review*, vol. 50 (1943), pág. 395.

Los servicios que los bailarines brindan a los escolares que son su principal público son más que entretenimiento. Proporcionan a los niños modelos a seguir. Son modelos de jóvenes libres de drogas que se divierten. Mantienen viva la esperanza de que, después de todo, el empleo sea una posibilidad real para esos niños cuando sean mayores.

Pero la razón principal por la que llamamos al grupo de canto y baile que practica en la antigua iglesia de Alex un ejemplo de transformación estructural es que es un ejemplo de medios de vida fuera del mercado hechos posibles por la solidaridad. Una característica básica de la estructura profunda de los derechos legales en la sociedad moderna, mostrada por Amartya Sen en sus críticas explicativas de las hambrunas, se ha transformado: ya no es necesaria, *cet. par.*, vender algo para vivir. En la terminología de Wilber y Jameson, en el CWP, las relaciones económicas se están reintegrando en las relaciones sociales.³³

33 Charles Wilber y Kenneth Jameson, *An Inquiry into the Poverty of Economics* (Notre Dame, IN: Notre Dame University Press, 1983).

5. Apéndice teórico: John Maynard Keynes versus Milton Friedman

La tesis de este apéndice es que el aspecto más importante del trabajo de Keynes es que llama la atención sobre dos rasgos de la estructura básica, a saber, la insuficiencia crónica de la demanda efectiva y la insuficiencia crónica del incentivo a invertir, ambos aspectos de lo que llamamos hechos apabullantes.³⁴ Keynes dedica alrededor de un tercio de su teoría general a cada una de estas insuficiencias crónicas. Obviamente, si las ventas son crónicamente lentas, la inversión también será crónicamente lenta porque el propósito estándar de las inversiones estándar es producir algún bien o servicio y luego venderlo para obtener ganancias. Paul Krugman ha argumentado que a pesar de los interminables debates teóricos y estudios empíricos después de los cuales los liberales reclamaron repetidamente la victoria y declararon a Keynes muerto y tres veces enterrado, la crisis financiera de 2008 puso fin a los debates a favor de

³⁴La debilidad del incentivo a invertir ha sido en todo momento la clave del problema económico'. Keynes, General Theory, págs. 347-8.

Keynes. Cualesquiera que sean las consecuencias de ese choque en la práctica, a nivel teórico acabaron con toda duda. Realmente hay un HA2. Realmente hay una falta crónica de ventas, y realmente existe su corolario, una debilidad crónica del incentivo para invertir.³⁵

HA1, por otro lado, es la dependencia de la producción de las ganancias. Lo hemos encontrado conveniente (como en el capítulo 3) explicarlo citando a Marx. HA1 es virtualmente idéntico a una tautología virtual de Marx: "Donde hay acumulación hay capitalismo, y donde hay capitalismo hay acumulación".

Desde el punto de vista del sentido común, de hecho, hay una gran cantidad de producción que no es capitalista; por ejemplo, las madres producen leche para los bebés y se los dan gratis. Sin embargo, es una tradición en la teoría económica (que se discutirá en detalle en un capítulo posterior) contar como "producción" y como "productiva" sólo la producción para la venta por dinero. HA1, por lo tanto, desde un punto de vista de sentido común se aplica solo a alguna producción, mientras que para algunos

35 Paul Krugman, *The Return of Depression Economics* (Nueva York: WW Norton, 2009).

economistas se aplica, por definición, a toda la producción, porque lo que no se hace con fines de lucro, por definición, no es productivo.

Este apéndice teórico se refiere a Milton Friedman, uno de los muchos economistas que dedicó enormes cantidades de energía intelectual a enterrar a Keynes y mantenerlo enterrado. La lógica del ataúd que Friedman diseña para Keynes es que cuando uno identifica las afirmaciones de Keynes que son predicciones cuantitativas y luego prueba las predicciones con evidencia empírica, las afirmaciones de Keynes son en general falsas. En particular, las predicciones deducidas de las teorías de Keynes son falsas en ciertos estudios empíricos que realizó el propio Friedman.

Con respecto al diseño del ataúd, digamos que uno espera que la economía haga predicciones cuantitativas correctas de eventos futuros solo si uno no ha leído (o quizás ha leído, pero no ha creído) a escritores como Roy Bhaskar, Tony Lawson y Friedrich von Hayek (por ejemplo, su conferencia Nobel). Tales escritores señalan, con una lógica impecable que, en nuestra opinión, triunfa

sobre el ataúd que Friedman diseñó para Keynes, que una economía es un sistema abierto. Sus tendencias básicas se complican regularmente con una serie de contracorrientes, algunas de las cuales dependen de impredecibles factores humanos. Entre otros, opciones (*choices*).

El propio Keynes va y viene entre tratar de formular ecuaciones que produzcan el valor exacto de una variable dependiente cuando los valores exactos de las variables independientes se conectan a ellas, y estar satisfecho con aproximaciones derivadas de la experiencia empresarial y el sentido común.³⁶ Esto le da a los Friedmans del mundo la oportunidad de atrapar a su presa: el propio Keynes se coincidió con la epistemología positivista de su época, aceptando implícitamente ser juzgado por si las predicciones derivadas de su teoría fueron confirmadas por pruebas empíricas. Como se señaló en la sección 2 de este capítulo, la estructura cultural (el individualismo ético y la ley del contrato) hace que la debilidad de las ventas y el desempleo son persistentes; y hace que los esfuerzos frenéticos de los gobiernos por complacer a los inversores

³⁶Véase, por ejemplo, su análisis de la unidad de salario en el cap. 6 y de la unidad de costo en el cap. 21.

nunca son suficientes. Tales experiencias son el pan de la vida cotidiana en el mundo moderno. Pero, después de vislumbrar la estructura social básica y sus consecuencias, Keynes pasó inmediatamente en su siguiente capítulo a demostrar sus credenciales como científico, cuantificando sus variables y escribiendo una ecuación diferencial.

Pero como llevo dicho, Keynes va y viene.

Ocasionalmente comenta que está escribiendo sobre las instituciones sociales que prevalecen en su tiempo y lugar, no sobre verdades válidas en todas partes y siempre. Si este lado de Keynes es cierto, entonces su trabajo no es física social. No debe juzgarse como si lo fuera.

Sin embargo, Keynes no era un Amartya Sen o Jean Dreze, quienes consideraban el mercado como una opción entre muchas para abastecer a una población. Escribió su teoría (aunque no las implicaciones filosóficas y políticas de su teoría) como si las ventas en los mercados fueran el único *Sprachspiel* (la única práctica discursiva) posible. Comienza su quinto capítulo con la afirmación arrolladora: "Toda la producción tiene como objetivo, en última instancia, satisfacer al consumidor". Y en la siguiente

oración, explica que "satisfacer" significa que resulta en "la compra de la producción por parte del consumidor final". No podría estar más claro que, contrariamente a lo que Lionel Robbins nos haría creer, en opinión de Keynes, la economía no se trata de todas y cada una de las formas de decidir cuál es la mejor manera de asignar recursos escasos a usos alternativos. Se trata del juego de comprar y vender. Las reglas de ese juego son las reglas constitutivas de los mercados.

Sin duda, Keynes, como ser humano, ve un papel para el empleo público que no produce para la venta, a pesar de que su *Teoría General* y sus otros escritos afines tratan sobre el empleo generado por la inversión realizada con el propósito de producir bienes para la venta. Más importante aún, sin volverse antropológico y hacer un Polanyi, Keynes se abre paso a través de un análisis del proceso económico estándar estudiado por los pensadores económicos estándar hasta una conclusión que lo cambia todo: es normal que la actividad económica se detenga.

Tanto el incentivo para invertir como la demanda efectiva son crónicamente poco fiables. El pesimismo de

Keynes sobre la confiabilidad se asemeja a nuestro punto más amplio de que el comercio (sea o no capitalista) no tiene una tendencia inherente a alimentar a los hambrientos o curar a los enfermos. Si produce valores de uso, un orden social comercial lo hace solo como un subproducto de la producción de valores de cambio. Por supuesto, se puede argumentar que el intercambio de mercado es la mejor manera de producir valores de uso, pero ese argumento conduce al criterio de Sen y Dreze. Conduce a la filosofía de organización ilimitada. Obviamente, a veces el intercambio de mercado es la mejor manera de abastecer a la población con valores de uso, y otras no.

La economía ortodoxa deja entrar este punto obvio por la puerta trasera: primero, al considerar los mercados como normales; en segundo lugar, al considerar las alternativas a los mercados atendibles solamente si hay fallas del mercado; y tercero, considerando la eficiencia en el sector público medida por la medida en que simula

mercados.³⁷ Sen, Dreze y la organización ilimitada traen el mismo punto obvio por la puerta principal: no hay prejuicio inicial ni a favor ni en contra de los mercados; las fallas del mercado no son un requisito previo para que se consideren otras opciones.

Keynes es principalmente un crítico interno. Acepta la cosmovisión que enmarca la teoría económica al destacar deficiencias de la teoría económica. Excepto por discusiones como su capítulo 24 en su *Teoría General*, donde abandona el papel de economista y se pone la túnica del filósofo social. Se dirige a sus colegas economistas y, en su mayor parte, asume sus supuestos.

Sin embargo, contrariamente a las enseñanzas de los economistas clásicos, para quienes el nivel de empleo lo determinan los empleadores que negocian con los trabajadores, Keynes considera que el nivel de empleo está determinado por el nivel de producción, que está determinado por la inversión, que está determinada por las expectativas. Es decir, expectativas de ventas a precios

³⁷Véase, por ejemplo, James Buchanan, *The Demand and Supply of Public Goods* (Chicago: Rand-McNally, 1968); Paul Samuelson, "La teoría pura del gasto público", *Revista de economía y estadística*, vol. 36 (1954), págs. 387-89; y Oskar Lange y Fred Taylor, *Sobre la teoría económica del socialismo* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1938).

que cubren los costos y generan ganancias atractivas. Por lo tanto, para la investigación de Keynes sobre los niveles de empleo, resulta esencial preguntarse qué motiva a los compradores a comprar o no. Como señaló Alvin Hansen en su comentario crítico sobre la teoría general cuando se la publicó por primera vez en 1936, para Keynes, los determinantes del nivel de producción y, por lo tanto, el nivel de empleo son tres:

(1) la propensión a consumir, es decir, la otra cara de la preferencia de liquidez, es decir, en qué medida los compradores comprarán y en qué medida no comprarán;

(2) la eficiencia marginal del capital, es decir, la rentabilidad esperada, que depende de las ventas esperadas; y

(3) tipos de interés, que es el principal ámbito en el que las políticas de los bancos centrales pueden aspirar a influir en los niveles de empleo.

Cuando se examina cada uno de estos tres determinantes, se encuentra que las causas de los fenómenos económicos son, en el fondo, psicológicas y

culturales. En palabras de Hansen: “Las fuerzas causales últimas se encuentran, por tanto, fuera del sistema de precios, en las costumbres, costumbres, hábitos y patrones de comportamiento de la gente. Los factores psicológicos fundamentales son la propensión psicológica a consumir, la expectativa psicológica del rendimiento futuro de los activos de capital y la actitud psicológica hacia la liquidez. Las propensiones psicológicas, las costumbres y los patrones de comportamiento son, por lo tanto, las fuerzas fundamentales que subyacen y controlan el consumo y la inversión ».³⁸

Keynes, en *General Theory*, introduce la preferencia de liquidez y la define como una preferencia por retener efectivo (o activos similares al efectivo) en lugar de gastar el efectivo para comprar algo.³⁹ Da una lista de razones psicológicas por las que la gente prefiere tener dinero a gastarlo. Estas son las propias palabras de Keynes, aunque

³⁸Alvin Hansen, 'Sr. Keynes sobre el equilibrio del subempleo ', *Journal of Political Economy*, vol. 44 (1936), pág. 671.

³⁹ Keynes distingue además una categoría de dinero que no se gasta en consumo pero que tampoco se mantiene en forma líquida, sino que se mantiene como activos ilíquidos que no se pueden gastar de inmediato (*General Theory*, p. 166).

no las pongo entre comillas y deajo fuera algunas razones por no comprar, a fin de ser breve y sencillo.

1. Constituir una reserva para imprevistos.
2. Crear una reserva para las necesidades futuras previstas, como la vejez, o pagando la educación de los niños.
3. Acumular fondos para disfrutar del consumo en una fecha posterior.
4. Disfrutar de un gasto que aumenta gradualmente, es decir, en lugar de tomar todo el disfrute ahora.
5. Disfrutar de un sentido de independencia.
6. Asegurar una suma flexible de dinero para la realización de proyectos empresariales.
7. Legar una fortuna.
8. Para satisfacer la pura avaricia.⁴⁰

Keynes elaboró listas adicionales de motivos para no gastar dinero que se aplican al gobierno central y local y a las empresas comerciales.⁴¹

⁴⁰ Keynes, *General Theory*, págs. 107–8.

⁴¹ *Ibíd.*, Págs. 108–9.

Esta es tal vez una paráfrasis suficiente de Keynes para apoyar lo que quiero decir, que es que, en general, Keynes no fue claro ni dogmático sobre el método. Solo a veces siguió cánones preconcebidos con respecto a lo que se supone que es el método científico. En general, puede describirse (como Darwin y otros grandes científicos) como tratando de manejar los poderes causales subyacentes de los mecanismos generativos que en los sistemas abiertos tienden a producir los fenómenos observados.

Consideremos ahora una muestra de las refutaciones a Keynes de Milton Friedman.

Al principio de su carrera, Milton Friedman llevó a cabo meticulosos exámenes empíricos de hipótesis derivadas de la teoría de preferencia de liquidez de Keynes. Encontró que, contrariamente a las expectativas de Keynes, las personas a menudo ahorran aproximadamente la misma proporción de sus ingresos a medida que aumentan sus ingresos, en lugar de ahorrar proporciones

mayores.⁴² Cuando Friedman estudió en detalle los patrones de gasto de los dentistas, descubrió que cuando ellos (o al menos los dentistas de la muestra) son jóvenes, tienden a sacar hipotecas y los bancos tienden a otorgarles préstamos bajo el supuesto de que a medida que avanzan en sus carreras, ganarán más dinero. Cuando envejecen y realmente ganan más dinero, tienden a gastarlo aproximadamente al mismo ritmo que lo gastaban cuando eran jóvenes, y no gastan una porción más pequeña (y ahorran más), como esperaba Keynes. Más tarde, cuando se convirtió en profesor titular y una celebridad mundial, Friedman escribió:

Un aspecto importante del análisis keynesiano rastrea las implicaciones de un supuesto empírico específico sobre la demanda de dinero: que su elasticidad con respecto a las tasas de interés es muy alta, acercándose al infinito (en los propios términos de Keynes, la preferencia de liquidez es, si no absoluta, aproximadamente tal). Tal

42 Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1957). La función de consumo y la preferencia de liquidez van juntas, siendo la primera una medida de cuánto de los ingresos se gasta y la última una medida de cómo no se gasta mucho.

situación tendría implicaciones de gran alcance: limitaría en gran medida la eficacia de la flexibilidad de precios para corregir el desempleo; haría que los cambios en la cantidad de dinero producida por las operaciones de mercado abierto fueran impotentes para afectar las condiciones económicas; haría que el efecto de los déficits públicos sobre los ingresos y el empleo fuera independiente de la forma en que se financian los déficits. A estas alturas, existe un amplio acuerdo en que las condiciones de preferencia de liquidez casi absoluta, si es que ocurren, son muy raras.⁴³

Podríamos responder a Friedman que atribuir una doctrina de absoluta preferencia por la liquidez a Keynes es una exageración. También podríamos decir que la impotencia de los bancos centrales, que Friedman en 1966 consideraba un falso corolario y que Keynes se comprometió a afirmar porque se desprende de sus

⁴³ Milton Friedman, 'Tasas de interés y demanda de dinero', *Revista de Derecho y Economía*, vol. 9 (1966), pág. 71.

premisas, se ha observado recientemente. Pero no lo haremos.

Lo que sí queremos decir es que Friedman está siguiendo los preceptos de su propia (inválida) filosofía de la ciencia.⁴⁴ Está leyendo el libro de Keynes como si Keynes fuera, como Friedman, un discípulo de David Hume de los últimos días. Es decir, Friedman lee la teoría general como una serie de afirmaciones empíricas sobre supuestos patrones de eventos observados. O más probablemente, lo lee como una combinación de tales afirmaciones empíricas y especulaciones filosóficas. Se siente libre de ignorar las partes que lee como especulaciones filosóficas. Solo las afirmaciones comprobables por el análisis estadístico de datos observables cuentan como ciencia. Luego, Friedman deduce hipótesis falsificables de las afirmaciones que lee en Keynes y recopila datos para determinar si son falsas o ciertas. Se podría agregar que las opiniones políticas de Friedman probablemente lo llevaron a leer a Keynes

⁴⁴Milton Friedman, *Ensayos sobre economía positiva* (Chicago: University of Chicago Press, 1953). Los conceptos, dice Friedman, no son más que carpetas de archivo convenientes para archivar datos. La ciencia se trata exclusivamente de qué datos "predicen" qué otros datos.

buscando afirmaciones empíricas que probablemente fueran falsas.

Nuestra opinión es que lo importante de Keynes no es la punta del iceberg que Keynes trató de definir en términos cuantitativos y medibles —como la preferencia por conservar el dinero en lugar de gastarlo, conocida como preferencia de liquidez. Lo importante es el iceberg mismo, que Keynes vislumbró, pero cuyo estudio no profundizó: la estructura social creada histórica y socialmente.