

Comentario a Adrián Ravier, "Replanteando el debate entre Hayek y Keynes: un aporte a la macroeconomía del capital".

Ricardo F. Crespo

Roger Garrison (2005) ha hecho un aporte relevante a la escuela austríaca al construir un modelo que explica de modo sencillo cómo se llega a las situaciones de crisis y cómo las políticas de Keynes discutidas por Hayek son finalmente ineficientes e incluso contraproducentes. Garrison parte de una situación de pleno empleo, pues así lo hacía Hayek. El mérito del trabajo de Ravier está en abandonar este supuesto, partiendo de una situación de desempleo. De este modo, su modelo desembarca claramente en el campo de Keynes. Con éste muestra convincentemente que una política monetaria expansionista no resuelve la crisis.

Lo que quizás manifiesta esto es que Keynes no fue un gran economista teórico. *La teoría general* (TG) ha sido considerado el libro de economía más importante del siglo XX, según una encuesta realizada por el *European Journal of the History of Economic Thought* a economistas como Arrow, Buchanan, Debreu, Friedman, Klein, Samuelson, Solow y Simon. Sin embargo, es un libro desordenado y confuso. La preparación económica de Keynes fue fundamentalmente práctica. Estudió muy poca economía asistiendo a un breve curso de Marshall.

En cambio, Keynes estudió las diversas disciplinas filosóficas (metafísica, lógica, ética, antropología, estética), historia y matemáticas. Por eso, en un esfuerzo por rescatar a Keynes después de la crítica de Ravier, me parece que habría que concentrarse en sus visiones filosóficas. Además en éstas, precisamente, coincide mucho con Hayek. A los dos les preocupan las expectativas. Ven allí el fondo de los problemas. Pero el modo de resolverlo de uno y otro es distinto.

En relación a la crisis y las expectativas es clave la lectura del Capítulo XXII de la *Teoría General*, muy particularmente el segundo apartado. Allí Keynes sostiene que "La explicación más típica, y con frecuencia la determinante de la crisis, no es principalmente un alza en la tasa de interés, sino un colapso repentino de la eficiencia marginal del capital" (emc) (TG: 303). Ésta está principalmente influida por las expectativas. Las bases para hacer previsiones durante las crisis "están expuestas a cambios violentos y repentinos" (TG: 303). La emc está determinada por "la indirigible y desobediente psicología del mundo de los negocios" (304). Además, el colapso lleva a un aumento en la preferencia por la liquidez y consecuentemente de la tasa de interés, reforzando así la tendencia a la baja. Para salir de la crisis, en definitiva, hay que cambiar la psicología, reconstruir el estado de confianza.

Esta visión de Keynes responde a una concepción ontológica de la condición humana. Aunque en su juventud tuvo, junto a sus amigos de la Sociedad de los Apóstoles, una visión ingenuamente positiva del hombre, hechos como la Primera Guerra impactaron mucho sobre ellos y cambiaron de opinión. Así recuerda, desencantado de la naturaleza racional del hombre: "No éramos conscientes de que la civilización era una costra fina y precaria erigida por la personalidad y voluntad de muy pocos, y sólo mantenida por las reglas y convenciones establecidas hábilmente y preservadas astutamente" (CW X p. 447). El hombre es limitado, tanto en su conocimiento como en su voluntad y se enfrenta con fuerzas que no domina.

Esta condición tan contingente se manifiesta en la psicología. A la hora de tomar decisiones humanas que afectan el futuro, sea en el ámbito personal, político o económico, pasamos al famoso Capítulo XII de la *Teoría General*, VII, nuestros seres racionales escogerán, entre las alternativas posibles, del mejor modo que puedan, calculando cuando esto sea factible, "pero con frecuencia hallando el motivo en el capricho, el sentimentalismo o el azar" (p. 161). Por eso el economista no es como los químicos, matemáticos o astrónomos, que trabajan con

materias inertes que no deben comprender. “Debe ser humilde: su campo de pensamiento está en la esfera pública. Sólo puede triunfar por la persuasión y simplificación” (CW, XVII, p. 355). La atmósfera que debe crear “se apoya en el sentimiento, la sugestión y el engaño y debe operar en los elementos de la naturaleza humana que son intelectualmente más vagos” (CW, XVII, p. 421). Por eso, precisamente, es tan importante la sugestión y la persuasión. Al final de su opúsculo escrito junto con Hubert Henderson, “¿Puede hacerlo Lloyd George?” (1929) despliega su capacidad literaria para animar a la reactivación: es una pieza magnífica que apunta a levantar la psicología del público en orden a superar el trauma actual (cfr. *Ensayos de Persuasión –EP–*, pp. 131-133). La depresión tiene mucho que ver con los temores exagerados que abruman al hombre de la calle, la que llama “psicología del miedo” (cfr. *EP*, pp. 134, 238).

En el ámbito económico, muy concretamente, Keynes asigna una relevancia muy grande a la psicología. Cuando habla de psicología, Keynes se refiere al correlato mental de los sentimientos, miedos, presunciones, expectativas, incertidumbres y confianza, o temor, etc., que, aunque a veces puedan tener una explicación racional y voluntaria, son exagerados o no responden sólo a un cálculo exacto. Se encuentran mencionados rasgos psicológicos como factores relevantes en *Las consecuencias económicas de la Paz* (por ejemplo, el capítulo II), en el *A Tract on Monetary Reform*, en el *Treatise on Money*, en sus ensayos sobre Rusia, sobre “El fin del Laissez-faire” y sobre “Las posibilidades económicas de nuestros nietos”, y, por supuesto, en la *Teoría General* y el artículo posterior “The General Theory of Employment” publicado en la *Quarterly Journal of Economics (QJE/37)*. En el tipo del “hombre de negocios” Keynes aplica y encuentra todas las características de la psicología humana tanto positivas como negativas para la misma marcha de los asuntos.

La importancia del ingreso neto, por ejemplo depende de la influencia psicológica de la magnitud de la depreciación involuntaria del equipo sobre el consumo (p. 66). Las reacciones psicológicas habituales conducen a un equilibrio en el que es posible igualar las inclinaciones a comprar y vender en los mercados, y por tanto, puede haber precios (p. 72). Las características psicológicas de la naturaleza humana inciden en el consumo (e. g., pp. 109-113), en la tasa de interés (Caps. 15 y 16), en el comportamiento de los trabajadores respecto a sus salarios (pp. 241-243). Keynes otorga un rol fundamental en la economía a las propensiones psicológicas permanentes y a los hábitos (pp. 109-113), a la confianza (Cap. 12, y 22), a la incertidumbre y las expectativas (Cap. 12 y 22, *QJE/37*) y a las convenciones (p. Cap. 12, *QJE/37*).

El carácter reflexivo de la naturaleza humana y sus influencias en las expectativas hace que los hechos futuros sean muchas veces imprevisibles. “El estado de las previsiones es susceptible de variar constantemente, apareciendo una nueva previsión antes de que la anterior se haya desenvuelto por completo” (*TG*, p. 58). “[L]a previsión del futuro influye sobre el presente...” (*TG*, p. 144). Pero también este mismo carácter hace posible las situaciones del tipo de profecía auto-cumplida. De hecho, en el Prefacio de los *Ensayos de Persuasión* dice que se podrían haber llamado “Ensayos de profecía y persuasión”, porque la profecía tuvo más vigencia (cfr. p. 9). Lo social tiene un carácter auto-reflexivo y auto-modificable:

“Y sucede que hay una razón sutil, extraída del análisis económico, por la que en este caso [la posible liberación futura del problema económico], la fe puede obrar. Porque si actuamos consistentemente sobre la hipótesis optimista, esta hipótesis tenderá a realizarse; mientras que actuando sobre la hipótesis pesimista podemos encerrarnos para siempre en el foso de la necesidad” (*EP*, p. 10). “En el mundo económico, los acontecimientos que se van a producir proyectan su sombra por adelantado y el mero conocimiento (...) proporcionaría un estímulo inmediato...” (*EP*, p. 116).

En los mismos *Ensayos de Persuasión*, se lamenta de cómo el mundo de los negocios, si actúa de acuerdo a las expectativas, las refuerza. Concluye: “Así, un impulso inicial comparativamente débil puede producir una fluctuación considerable” (EP, p. 83). Volviendo sobre el párrafo VII del capítulo XII de la *Teoría General*, dice que: “por desgracia, no sólo se exagera la importancia de las depresiones, sino que la prosperidad económica depende excesivamente del ambiente político y social que agrada al tipo medio del hombre de negocios” (TG, p. 160). La causa de estas exageraciones, tanto en el alza como en la baja, está en esa “enfermedad mortal del individualismo” (EP, p. 83). Ambas son dañinas e injustas y tenemos que tratar de evitarlas. La clave es infundir confianza y limitar las expectativas. Una forma de eliminar la desconfianza es transformar los movimientos de aquellas variables que parecen fuera de control en decisión deliberada (cfr. EP, pp. 83-85). También se debe tratar de usar este “poder” creativo del pensamiento humano, que opera a través de las expectativas, convenciendo de algo factible que, en la medida que la gente se convenza, se cumple. Hay que infundir confianza tomando medidas posibles de cumplirse. Algo de esto hay detrás de su famosa estrategia antidepresiva que ilustra con la metáfora de la fábrica de queso:

“[L]a desocupación prospera porque la gente quiere tomar la luna con la mano –los hombres no pueden lograr ocupación cuando el objeto de su deseo (es decir, el dinero) es algo que no puede producirse y cuya demanda no puede sofocarse con facilidad-. No queda más remedio que persuadir al público de que el queso verde es prácticamente la misma cosa y poner la fábrica de queso (es decir, un banco central) bajo la dirección del público” (TG, p. 226).

Es decir, más que política monetaria, se trata de política “antidepresiva”. En esta misma línea, David Colander cuenta una anécdota recogida de la desgrabación de un seminario con Alvin Hansen y Abba Lerner en Boston University (24 de abril de 1972). En una comida durante la visita de Keynes a Estados Unidos de 1945, él habría respondido elípticamente a una pregunta de Lerner: “El arte del político es decir mentiras, pero deben ser mentiras convincentes”. Debido al carácter de lo humano y de lo social se puede lograr mucho, en cuanto a metas sociales, convenciendo a las personas.

Los especuladores, por eso, “están más interesados en las previsiones acerca del próximo desplazamiento de la opinión del mercado, que en una estimación razonable [del futuro rendimiento de los bienes de capital] (TG, p. 303). Otra metáfora que usa para expresar este mismo comportamiento es la de esos concursos de belleza en los que quienes compiten no eligen la cara más linda sino la que piensan que los demás considerarán más linda, puesto que gana el competidor cuya elección se acerca más a la mayoría. Concluye:

“hemos alcanzado el tercer grado en el que dedicamos nuestra inteligencia a anticipar lo que la opinión general espera que sea la opinión general. Y existen algunos, según creo, que practican los grados cuarto, quinto y superiores” (TG, p. 155).

Ante la crisis del 30, le parece a veces más preocupante la ansiedad de los hogares que la misma privación, ambas extremas (EP, p. 143). En suma, lo rescatable de Keynes es su idea de que lo económico tiene mucho de mental y la psicología influye poderosamente.

Referencias de las obras de Keynes

*Collected Writings of John Maynard Keynes*, ed. Donald Moggridge, Londres: Mac Millan, 1971-  
*Ensayos de Persuasión*, Barcelona: Crítica (trad. J. Pascual), (1931) 1988.

*Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México: FCE), (1936) 1963.

“The General Theory of Employment”, *Quarterly Journal of Economics*, pp. 209-223, 1937.