

Documento de Trabajo

DT-EHV 2023/04

**Distribución, demanda y desarrollo.
Fundamentos sociales para el análisis del
crecimiento económico.**

**Pablo Marmissolle, Universitat de València -
Universidad de la República**

20 de octubre, 2023

Resumen: En este documento se discute el individualismo metodológico y la “necesidad” de microfundamentos para la teoría económica. Se argumenta que la búsqueda constante de microfundamentos ha llevado a gran parte de la ciencia económica a ignorar la complejidad de las interacciones sociales, la importancia de los procesos históricos y las características de cada sociedad para comprender cuestiones como el crecimiento y el desarrollo económico. Se sugiere una alternativa a los microfundamentos, especialmente relevante para el estudio de los procesos de desarrollo económico: los fundamentos sociales. Se propone enmarcar la visión post-keynesiana de *demand-led growth* y *distribution-led growth* en el marco conceptual de desarrollo socioeconómico de Szirmai (2012), como una forma válida -consistente con los fundamentos sociales- de aproximarse a la comprensión de un fenómeno tan complejo y multicausal como es el desarrollo.

Palabras clave: Individualismo metodológico; microfundamentos; desarrollo económico.

Códigos JEL: E12, B40, B50, O11

Preferred citation: Marmissolle, P. 2023. ‘Distribución, demanda y desarrollo. Fundamentos sociales para el análisis del crecimiento económico’. *Documentos de Trabajo EH-Valencia, DT-EHV 2023/04*.

1. Introducción

Este ensayo busca aportar una alternativa al enfoque convencional de la teoría macroeconómica, una alternativa centrada en la búsqueda de “fundamentos sociales” para los modelos teóricos que busquen comprender el crecimiento y el desarrollo económico, y se propone un marco conceptual que otorga un papel central a los factores sociales y políticos que influyen en estos procesos. Se discute el individualismo metodológico y la “necesidad” de microfundamentos para la teoría económica, problematizando el énfasis de la economía en el comportamiento individual como explicación última del objeto de estudio de la disciplina, el cual aparece desprovisto de un rico conjunto de interrelaciones y un entorno que reflejen fielmente a la realidad. Se argumenta que la búsqueda constante de microfundamentos ha llevado a gran parte de la disciplina a ignorar la complejidad de las interacciones sociales en el mundo real y la importancia de los procesos históricos y las características de cada sociedad para comprender cuestiones tan complejas como el crecimiento y el desarrollo económico. Siguiendo el planteo de King (2012) se sugiere una alternativa a los microfundamentos, particularmente relevante para el análisis de los procesos de desarrollo económico: los fundamentos sociales. Centrando la discusión en el análisis del crecimiento económico y del desarrollo, se propone enmarcar la visión post-keynesiana de *demand-led growth* y *distribution-led growth* en el marco conceptual de desarrollo socioeconómico de Szirmai (2012), como forma -consistente con los fundamentos sociales- de aproximarse a la comprensión de un fenómeno tan complejo y multicausal como es el desarrollo.

El resto de la ponencia se estructura de la siguiente forma. En la sección 2 se presenta el marco conceptual de Szirmai (2012) para el análisis de los procesos de desarrollo económico. En la sección 3 se resume la teoría neo-kaleckiana sobre regímenes de crecimiento y se problematiza la crítica de Lucas. Las secciones 4 y 5 ahondan en esto último, argumentando el carácter dogmático de la necesidad de microfundamentos (sección 4) y criticando al individualismo metodológico (sección 5) de la macroeconomía *mainstream*. Luego de esto, en la sección 6 se plantea un enfoque que se considera alternativo al de la búsqueda de microfundamentos para la teoría, los fundamentos sociales. La sección 7 complementa a la anterior centrandola en el caso concreto de los análisis de crecimiento y desarrollo en el largo plazo, proponiendo la

teoría post-keynesiana de *demand-led growth* y *distribution-led growth* enmarcada en el esquema de Szirmai (2012) como una forma de aproximarse al análisis del desarrollo y consistente con los fundamentos sociales. Por último, la sección 8 se presentan los comentarios finales.

2. Desarrollo y crecimiento

El desarrollo puede entenderse como un proceso social que permite cambios orientados a mejorar las condiciones de vida, tanto en lo material como en lo cultural, involucrando, por tanto, factores económicos, sociales y políticos. En la literatura sobre desarrollo pueden distinguirse dos grandes enfoques: la lucha contra la pobreza y el análisis de la evolución de las condiciones sociales y económicas de largo plazo. Respecto a este último, cabe destacar que es un enfoque que permite analizar el porqué de las diferencias entre economías, trabajando sobre un gran abanico de factores explicativos de los distintos procesos de desarrollo y sus diferencias. Por supuesto, esta división en “dos grandes enfoques” es sumamente gruesa: existen muchas formas de entender al desarrollo (no necesariamente contrapuestas). Puede pensarse al desarrollo como un sinónimo de crecimiento económico, como un sinónimo de mayor bienestar social, como cambio estructural (Abramovitz, 1989; Kuznets, 1966; Pasinetti, 1983), como modernización (Myrdal, 1968), como reducción de la pobreza (Seers, 1979), como sostenibilidad (Brundtland, 2010) o como libertad (Sen, 2001). Además de la discusión sobre qué es el desarrollo, también puede discutirse si se trata de un proceso deseable para las sociedades humanas: el proceso de desarrollo puede implicar la destrucción de estilos de vida tradicionales, la expansión de la cultura de masas capitalista, la expansión de la explotación de las y los trabajadores, la “occidentalización” de los valores de otras sociedades, entre otras problemáticas.

Sin entrar en la discusión en torno a las críticas mencionadas, cabe resaltar dos cuestiones: por un lado, que el desarrollo es un proceso costoso, y por otro, que el propio concepto de desarrollo tiene fuerte especificidad histórica y responde a los poderes dominantes de cada período histórico. Parece claro que el concepto de desarrollo económico es normativo, involucra elecciones y valores. Si bien las conceptualizaciones varían, hay cierto consenso en que el crecimiento de la productividad es una condición necesaria para el desarrollo, aunque claramente no es suficiente para generarlo. No puede, por ejemplo,

haber una mejora significativa en el sistema educativo o en la seguridad social de un país, sin que haya un aumento sostenido de la productividad.

De lo comentado anteriormente, se desprende que en la elección de un marco conceptual para analizar los procesos de desarrollo debe necesariamente considerarse la complejidad del concepto, sus múltiples dimensiones y las especificidades históricas. En este sentido, resulta particularmente atractivo el enfoque de Szirmai (2012), que más que como una teoría, debe ser entendido como una manera de ordenar el estudio del desarrollo; de hecho, diferentes visiones y marcos teóricos pueden hacerse lugar en su esquema. El marco conceptual de Szirmai (2012) propone analizar cuáles son las fuerzas que impulsan el crecimiento y el desarrollo a nivel de análisis próximo, intermedio y último¹, y contribuir al debate sobre la importancia relativa de los factores internos y externos como impulsores del crecimiento a largo plazo. En su esquema, se distinguen cuatro niveles de análisis: fuentes últimas de crecimiento y desarrollo, fuentes intermedias de crecimiento y desarrollo, fuentes próximas de crecimiento económico y resultados socioeconómicos.

Szirmai (2012) define como fuentes inmediatas o próximas del crecimiento económico a aquellas fuentes directamente medibles del crecimiento de la producción: descubrimiento y explotación de riquezas y recursos naturales; mayor intensidad en el uso de mano de obra; ahorro y acumulación de capital; inversión en educación y capital humano; apropiación de recursos y capital de otras sociedades; mayor eficiencia; cambio estructural; aprovechamiento de economías de escala; cambio tecnológico. Estos factores pueden representarse en forma de una función de producción básica, que relaciona la producción con las denominadas fuentes próximas de crecimiento. Una vez cuantificadas estas fuentes próximas de crecimiento, es posible avanzar y explorar sus vínculos con las fuentes económicas y sociales más amplias de crecimiento y desarrollo.

Las fuentes intermedias de crecimiento y desarrollo incluyen tres tipos de factores: la evolución de la demanda nacional e internacional; las políticas económicas, sociales y tecnológicas; la evolución de la relación de intercambio. Tener en cuenta los patrones de

¹ Como el propio Szirmai señala, el marco de fuentes próximas y últimas del crecimiento ha sido desarrollado anteriormente por varios autores, entre los que corresponde destacar a Maddison (1988), Abramovitz (1986, 1989) y Rodrik (2003).

la demanda es clave para comprender la trayectoria (y el *path dependence*) de los procesos de desarrollo económico.

A las mencionadas fuentes próximas e intermedias subyacen factores sociales más profundos, que Szirmai (2012) denomina fuentes últimas de crecimiento y desarrollo. Entre ellos se encuentran: las condiciones geográficas; las características demográficas; las instituciones políticas, económicas y sociales; la cultura; las relaciones de clase y de poder entre grupos sociales; los shocks históricos; los desarrollos en ciencia y tecnología en el largo plazo; la distancia con la frontera tecnológica internacional. Es de señalar la diferencia entre instituciones, entendidas como aquellas que regulan la interacción humana en ámbitos específicos, y cultura, que abarca un conjunto más amplio de valores, normas y conocimientos sociales. Las instituciones se apoyan en la cultura, pero se orientan a ámbitos mucho más concretos (Szirmai, 2012).

El último elemento de este marco conceptual consiste en los resultados socioeconómicos, los “resultados” del desarrollo: la salud de la población; los niveles educativos y la alfabetización; los niveles de consumo; el número de personas que vive en la pobreza; la distribución del ingreso y la riqueza; las oportunidades de empleo decente; la sostenibilidad medioambiental.

Cabe destacar que el uso de los términos "últimas, intermedias y próximas" no implica un modelo lineal de causalidad. La causalidad, en este marco conceptual, es circular en todos los niveles. La diferencia entre las fuentes de causalidad últimas, intermedias y próximas radica principalmente en la facilidad de cuantificación y en la extensión temporal de las cadenas de causalidad.

Si se adopta el marco conceptual de Szirmai (2012), puede afirmarse que una condición necesaria para el desarrollo es que exista crecimiento económico (proceso que, como plantea Szirmai, tiene múltiples fuentes). Si una economía alcanza altas tasas de crecimiento, pero no mejoran las condiciones de vida de su población, no es posible hablar de desarrollo; aun así, la importancia del aumento de la capacidad productiva es crucial. Al menos en las actuales sociedades en vías de desarrollo, la mejora de los resultados sociales no es posible sin un aumento sostenible a largo plazo de la capacidad

productiva. El crecimiento económico es una de las condiciones previas esenciales para la mejora de los resultados sociales².

En este ensayo, se propone adoptar un enfoque post-keynesiano (o más precisamente, neo-kaleckiano) para centrar el análisis en cómo los factores de demanda son determinantes para comprender el crecimiento económico en el largo plazo. En otras palabras, se propone acotar el marco conceptual de Szirmai (2012) al análisis de cómo la evolución de la demanda (fuente intermedia) incide sobre el crecimiento. Dando un paso más en el marco de Szirmai y siguiendo el planteo neo-kaleckiano, se propone considerar a la demanda como una variable fuertemente dependiente de la distribución de ingresos entre clases sociales. La distribución (funcional) del ingreso depende de: las tendencias a largo plazo de los conocimientos científicos y tecnológicos; las condiciones y tendencias demográficas; las instituciones económicas, políticas y sociales; la evolución histórica; la cultura; las actitudes y capacidades sociales; los cambios en la estructura de clases y las relaciones entre grupos sociales. En otras palabras: la distribución depende de la correlación de fuerzas entre clases sociales y de sus determinantes. Todos estos factores, en el marco de Szirmai, se consideran causas últimas del crecimiento y del desarrollo.

3. Distribución, demanda y crecimiento

Un tópico usual en la ciencia económica ha sido el análisis del vínculo entre distribución y crecimiento. Entre los clásicos, por ejemplo, existía una larga tradición de analizar los efectos que los salarios bajos podrían tener sobre los niveles de consumo y demanda agregada, y de analizar el vínculo de esta con el proceso de acumulación (Blecker, 2002). A mediados del siglo XX, Kalecki formalizó el vínculo entre distribución y producción en un modelo con dos clases sociales, trabajadores y capitalistas, cada una de las cuales tenía distinta propensión a consumir (y, por tanto, a ahorrar) (Kalecki, 1996). En este modelo y en los que de él se derivaron, la determinación de los precios se da en mercados oligopólicos en los que las empresas determinan los precios fijando tasas de *mark-up* sobre sus costos, y se asume que las economías tienen exceso de capacidad, es decir, la demanda agregada determinará los niveles de equilibrio del producto efectivo (Blecker &

² Cabe resaltar que esta afirmación no implica, de ninguna manera, asumir una postura en favor del crecimiento económico ilimitado.

Setterfield, 2019; Marmissolle, 2021). La obra de Kalecki dio origen a una larga serie de modelos macroeconómicos neo-kaleckianos (o, en términos más generales, *post-keynesianos*) que otorgan a la distribución funcional del ingreso un rol central para explicar el nivel y evolución del producto.

Dentro de la tradición post-keynesiana, el trabajo seminal de Bhaduri & Marglin (1990) dio lugar a una prolífica literatura que estudia la influencia de la distribución funcional del ingreso en el desempeño macroeconómico de los países. Esta línea de investigación analiza los diferentes canales a través de los cuales la participación de los salarios en el ingreso (y de los beneficios y, recientemente, de las rentas de la tierra) afecta al consumo, la inversión y las exportaciones netas. A partir de estos efectos, se determina si los aumentos de la participación de los salarios en el ingreso contribuyen al crecimiento económico o no. Si lo hacen, esto indicaría que el régimen de crecimiento de la economía es *wage-led*, y en caso contrario, *profit-led* (Blecker, 2002; Lavoie & Stockhammer, 2013). La caracterización de las economías a partir de la identificación de su régimen de crecimiento es sumamente útil para comprender cómo ha sido su crecimiento en el pasado y cuáles son sus posibilidades de crecimiento a futuro. Conceptualmente, la naturaleza del régimen de crecimiento no es una variable determinada por la política económica aplicada por determinado gobierno, no es diseñado por la política, sino que se determina por la estructura institucional de la economía. En ésta influye la distribución del ingreso del país, pero también variables como la propensión a consumir de las distintas clases sociales, la sensibilidad de los empresarios frente a cambios en las posibilidades de ventas y en la tasa de beneficios, la sensibilidad de los exportadores e importadores frente a cambios en los costos, el tipo de cambio, los cambios en la demanda externa y los incentivos a la innovación que los cambios distributivos puedan generar (Blecker & Setterfield, 2019).

Si bien la literatura sobre regímenes de crecimiento se enmarca en las teorías de crecimiento liderado por la demanda (Blecker, 2002), el análisis del lado de la oferta también se ha incorporado a los modelos³. En este sentido, puede plantearse que los

³ El énfasis en la evolución de la demanda efectiva para explicar el crecimiento económico no es opuesto a las consideraciones del lado de la oferta, incluso cuando esta no es considerada de forma explícita en los modelos. Ver Blecker (2002), Botta et al. (2018), Blecker & Setterfield (2019) y Lavoie (2022) para ahondar en estos aspectos.

cambios en la participación de los salarios en el ingreso (o en los salarios reales) pueden impactar sobre el crecimiento de la productividad (o del progreso tecnológico, desde una perspectiva más amplia). Este impacto de los cambios distributivos sobre la productividad puede pensarse, por ejemplo, por el lado de la teoría sobre salarios de eficiencia (Shapiro & Stiglitz, 1984). Otra posibilidad es pensar en argumentos en línea con la “ley” de Kaldor-Verdoorn⁴, que plantean, en última instancia, que los aumentos salariales tendrán un impacto positivo sobre los incentivos de las empresas que, buscando satisfacer la demanda y reducir sus costos, lograrán mejoras en los procesos de producción que generan aumentos de productividad (Bengtsson & Stockhammer, 2021; Storm & Naastepad, 2013).

Como señala Mott (2002), la teoría macroeconómica post-keynesiana es útil tanto para análisis de corto como de largo plazo. A diferencia del *mainstream*⁵, en el análisis post-keynesiano de largo plazo, la producción y el empleo no se determinan por la oferta de trabajo y capital remunerados según sus productividades marginales. El equilibrio es determinado por los distintos componentes de la demanda agregada, cuya evolución se vincula, entre otras variables, a la distribución del ingreso. La oferta de factores productivos solo determinará al nivel de actividad de la economía cuando la demanda agregada sea mayor al producto de pleno empleo y plena utilización de la capacidad instalada, aunque como plantea Steindl (1952), esta situación es poco plausible. Steindl (1952) plantea que las empresas tienden a acumular capacidad productiva por encima de la demanda; en este escenario, las empresas con menores costos podrán vender a precios más bajos que sus competidores, logrando de esa forma desplazar a la competencia y crecer más rápidamente en el mercado, generando economías de escala. A largo plazo este proceso marca una tendencia al oligopolio y al exceso de capacidad (Steindl, 1952). Este exceso de capacidad instalada implica niveles de producción por debajo de los

⁴ Desarrollado en las investigaciones de Verdoorn (1949) y Kaldor (1966).

⁵ Por simplificación, en este documento se asume la postura de Lavoie (2022) y se utilizan los términos “*mainstream*” “economía ortodoxa” y “economía neoclásica” como si fueran sinónimos. Aunque esto es de uso en la literatura, Colander (2000) y Davis (2006) han sostenido que es un error. Desde este otro punto de vista, se argumenta que importantes trabajos de la tradición ortodoxa no se basan en los supuestos clave de la economía neoclásica ni en el uso del marginalismo (Lavoie, 2022); ejemplos de esto podrían ser la teoría de juegos, la economía experimental, la economía del comportamiento, entre otras. En sentido contrario, puede argumentarse que si bien lo anterior puede ser válido en términos generales (a pesar de la continuidad con el marco de análisis neoclásico), en el caso de la macroeconomía la base neoclásica del *mainstream* moderno es clara (Lavoie, 2022).

niveles de pleno empleo, lo que respalda la utilización de modelos centrados en la demanda y en la distribución del ingreso para estudiar los procesos de crecimiento económico en el largo plazo.

Los modelos teóricos post-keynesianos suelen considerar el impacto de los cambios distributivos sobre distintas variables macroeconómicas, tomando a la distribución como una variable exógena. Corresponde preguntarse, ¿qué hay detrás de la distribución funcional del ingreso? ¿Qué determina la participación de beneficios y salarios en el ingreso total y su evolución en el tiempo? Al igual que los economistas clásicos del siglo XIX, Bengtsson et al. (2020) se realizan estas preguntas, motivados por un hecho estilizado: la caída de la participación de los salarios en el ingreso en muchos países. Esta tendencia, como señalan Karabarbounis y Neiman (2014) y Bengtsson et al. (2020) se vincula con otros cambios económicos y políticos acontecidos en los países capitalistas desarrollados desde el final de los “años dorados”, como ser la globalización, la automatización de la producción y la desregulación del mercado laboral. Desde un punto de vista teórico podrían plantearse muchas variables que incidan en la distribución funcional del ingreso, pero la investigación empírica de Bengtsson et al. (2020) encontró que a lo largo del siglo XX y lo que va del XXI, los factores más relevantes han sido “de naturaleza institucional”. La política partidaria, la sindicalización de los trabajadores y la política fiscal se destacan como determinantes centrales de la distribución funcional del ingreso en el largo plazo.

Estos factores mencionados en el párrafo anterior son identificados por Bengtsson et al. (2020) como causas próximas de los cambios en la distribución del ingreso, pero todos ellos se derivan de una única causa fundamental: las relaciones de poder en la sociedad⁶. En otras palabras, las relaciones de poder son claves a la hora de definir qué hay detrás de la distribución del ingreso entre los diferentes factores productivos (o clases sociales), que a su vez es clave para definir cómo se comportará la demanda y, en última instancia, el crecimiento y los logros socioeconómicos de determinada sociedad.

En síntesis: la determinación del régimen de crecimiento de una economía, y el análisis

⁶ Bengtsson et al. (2020) entienden las causas “próximas” y las causas “fundamentales” en el sentido planteado por North y Thomas (1973); es interesante notar el paralelismo con el marco conceptual planteado por Szirmai (2012).

de cómo la distribución del ingreso impacta sobre el crecimiento económico (y, por tanto, sobre el proceso de desarrollo), depende del impacto que los distintos *shares* de ingreso hayan tenido sobre la demanda agregada y/o las tasas de crecimiento. A partir de estos efectos, puede identificarse si el régimen ha sido *wage-led* o *profit-led* (entre otras opciones).

Dicho esto, cabe preguntarse si identificar la existencia de un régimen *wage-led* (o *profit-led*) implica que deban implementarse políticas en favor de los salarios (o beneficios). La respuesta a esta pregunta debería tener, a priori, algunos matices: concluir que el régimen de crecimiento ha sido *wage-led* en determinado periodo puede indicar que el crecimiento económico “futuro” del país se beneficiaría de políticas redistributivas a favor de los salarios, pero esto no tiene por qué ser así necesariamente (Marmissolle, 2021). Palley (2014) plantea que el carácter *wage-led* o *profit-led* de una economía no es necesariamente exógeno, en el sentido de que puede verse afectado por las decisiones de política tomadas a partir de determinado momento; en este sentido, Palley (2014) plantea lo que podría entenderse como un análogo post-keynesiano de la crítica de Lucas (Marmissolle, 2021).

Frente a esta “crítica de Lucas” a la teoría post-keynesiana, es relevante destacar el planteo de Storm (2021), que si bien no refiere estrictamente a los modelos sobre regímenes de crecimiento sino a los modelos macroeconómicos en general, discute la relevancia de la crítica de Lucas. Storm (2021) plantea que el requisito de que las teorías macroeconómicas deban superar la crítica de Lucas es, en cierto modo, una falacia.

El planteo original de Lucas (1976) es que los modelos macroeconómicos que utilizan parámetros fijos fallan, porque los valores estimados de estos parámetros son inestables y pueden cambiar al verse afectados por las medidas de política adoptadas durante el período objeto de estudio. En sus propias palabras, el planteo se puede resumir como: “..given that the structure of all econometric model consists of optimal decision rules of economic agents, and that optimal decision rules vary systematically with changes in the structure of series relevant to the decision maker, it follows that any change in policy will systematically alter the structure of econometric models”(Lucas, 1976, p. 41). En consecuencia, los modelos macroeconómicos son inútiles para realizar análisis contrafactuales de política. Storm (2021) plantea que hay dos formas de interpretar a la

crítica de Lucas: (i) verla como una afirmación positiva sobre la aplicación de un modelo, es decir, tomarla como una crítica a los modelos utilizados para realizar análisis contrafácticos fuera de la muestra, o (ii) interpretarla no de manera positiva sino prescriptiva, como una norma metodológica “purista”, un absoluto teórico.

Respecto a (i), Storm (2021) sostiene que si bien es cierto que extraer conclusiones de política de una estimación cuando existe la posibilidad de que los cambios de política modifiquen las relaciones entre variables macro del modelo estructural entraña un riesgo, son muy pocos los cambios en la formulación de políticas capaces generar estas modificaciones. Al respecto, señala Storm (2021) que la evidencia empírica ha mostrado que el impacto de los cambios en las políticas sobre los parámetros de los modelos macro es, en su mayoría, insignificante. Por otro lado, los modelos dinámicos estocásticos de equilibrio general (DSGE por su sigla en inglés) microfundados tampoco superan generalmente a la crítica de Lucas (autoimpuesta).

En cuanto a (ii), puede señalarse que es la postura que se ha adoptado en los modelos DSGE, defendidos por la macroeconomía *mainstream*. De acuerdo con Storm (2021), el razonamiento detrás de este planteo es tautológico, dado que en el fondo el planteo es (a) los modelos robustos a la crítica de Lucas presentan parámetros profundos que son invariables ante cambios en las políticas; (b) solo los modelos que son robustos a la crítica de Lucas son útiles; (c) supongamos que los parámetros de los modelos DSGE son parámetros invariables ante cambios en las políticas; (d) por tanto, los modelos DSGE son robustos a la crítica de Lucas. La conclusión acaba siendo incorrecta ya que, en el fondo, los microfundamentos del modelo que establecen los parámetros estimados siempre son, en potencia, afectables por las políticas. Ante esto, Storm (2021) indica que ha habido en los últimos años esfuerzos significativos para identificar más microfundamentos, más “profundos”, para los modelos DSGE; pero en el fondo, estos siempre pueden criticarse a partir del planteo de Lucas⁷. Ante esto, Storm (2021)

⁷ La crítica a los modelos DSGE no es exclusiva de la economía heterodoxa. Como plantea Lavoie (2022), el propio Solow -considerado el padre de los modelos de crecimiento neoclásicos- ha repudiado los modelos DSGE, afirmando que sus fundamentos eran "macroeconomía tonta" (*dumb and dumber macroeconomics*), y que añadir fricciones realistas no convierte a estos modelos en plausibles (Solow, 2008). Hoover (2023), si bien considera que los modelos DSGE merecen ser considerados por la academia y evaluados frente a otras alternativas, critica la postura de los macroeconomistas *mainstream* que defienden el conjunto de "restricciones previas" sobre la forma de los modelos (agentes representativos, expectativas racionales, optimización dinámica, equilibrio general) que, cuando no están presente en modelos alternativos,

argumenta que en realidad los parámetros estimados en un modelo cambian y evolucionan continuamente y, además, es imposible predecir el futuro sin modificarlo. En el fondo, los modelos robustos a la crítica de Lucas no existen, las reglas de comportamiento de individuos o grupos de individuos (como las clases sociales) siempre se verán afectadas por los cambios en las políticas implementadas.

Storm (2021) concluye que no es recomendable que la macroeconomía insista en que los modelos sean robustos a la crítica de Lucas, al tiempo que señala que esto no es un problema, dado que el impacto de los cambios políticos sobre los parámetros de los modelos macro son, generalmente, insignificantes. La cautela a la hora de extraer conclusiones de política de un modelo es clave, principalmente en los casos en que se pueda esperar que los coeficientes estimados se vean afectados por la política; a efectos prácticos, señala Storm (2021), puede ignorarse la crítica de Lucas. Los mismos argumentos pueden desarrollarse para el caso específico de las teorías del crecimiento post-keynesianas frente a la crítica realizada por Palley (2014).

Más allá de la aplicación de esta crítica a la teoría neo-kaleckiana de los regímenes de crecimiento y de la réplica de Storm (2021) señalada en los últimos párrafos, hay que destacar el hecho de que la crítica de Lucas se ha convertido en uno de los pilares de la macroeconomía moderna (al menos, del *mainstream*). La base de este pilar está en la búsqueda de microfundamentos para las teorías económicas y los modelos econométricos; la idea es que los modelos macroeconómicos deben basarse en parámetros estructurales que reflejen las reglas fundamentales e inmutables del comportamiento individual y, por lo tanto, no cambien cuando cambie la política macroeconómica. Estos microfundamentos garantizarían que los modelos puedan utilizarse para realizar predicciones sólidas de los efectos de las políticas macroeconómicas. Con esta lógica, los modelos macro que no tengan microfundamentos no serían útiles, dado que no podrían generar predicciones que superen la crítica de Lucas.

automáticamente hace que estos sean tildados de inadmisibles. Hoover (2023) concluye: "*I sometimes think of the DSGE models as haiku. The 5/7/5 syllable pattern of haiku is arbitrary. That's OK for poetry. But the arbitrary rules of DSGE are not OK for science. Haiku is not the only admissible form of poetry; nor should the DSGE model be the only admissible form of macroeconomics*" (Hoover, 2023, p. 87).

La crítica de Lucas ha llevado a la ciencia económica a la búsqueda constante de microfundamentos. Considero que esto ha empujado a gran parte de la disciplina a ignorar la complejidad de las interacciones sociales en el mundo real y la importancia de los procesos históricos y las características de cada sociedad para comprender cuestiones tan complejas como, por ejemplo, el crecimiento y el desarrollo. En las secciones 4 y 5 se discutirá el dogma de los microfundamentos y se problematizará uno de los supuestos filosóficos en que se apoya la búsqueda de microfundamentos en la teoría económica: el individualismo metodológico. En las secciones siguientes, 6 y 7, se propone una alternativa a los microfundamentos, particularmente relevante para el análisis de los procesos de desarrollo económico: lo que King (2012) llamó “fundamentos sociales”.

4. El dogma de los microfundamentos

King (2012) define al ‘dogma de los microfundamentos’ como la afirmación de que todas las proposiciones en macroeconomía pueden reducirse a proposiciones microeconómicas, es decir, a declaraciones sobre el comportamiento individual de los agentes. Este dogma, vale la pena resaltar, no es nada raro en la macroeconomía moderna. Desde la década de los ochenta, economistas *mainstream* y heterodoxos han apelado a los microfundamentos como señal de rigurosidad de sus teorías. El filósofo Alan Nelson (1984) reconoció a la doctrina de los microfundamentos como un ejemplo de ‘micro reducción’, concluyendo que era muy poco probable que el proyecto tuviera éxito: había muchos precedentes de su fracaso, ya que los debates sobre la reducción de una ciencia a otra comenzaron en la antigüedad clásica. En cierto sentido, este piramidismo científico adolece de dos cuestiones: la falacia de composición y la causalidad descendente (King, 2012).

Con un ejemplo el planteo puede resultar más sencillo. Pensemos en el ejemplo planteado por King (2012): ¿Qué es un auto? ¿Cuáles son sus propiedades? Podemos conocer todas las piezas del auto, pero es imposible inferir las propiedades de un vehículo a partir del conocimiento (por completo que sea) de todas sus partes: el auto tiene una importancia social, económica, cultural. Negar esto implica, según King (2012), una falacia de

composición. Pensémoslo así: cambios culturales, económicos, ambientales y sociales afectan directamente al auto en tanto máquina, y afectan también a sus distintas piezas. La causalidad, en este caso, va desde las unidades más grandes a las más pequeñas (es descendente), y no solo de abajo hacia arriba. Podemos saber absolutamente todo sobre las piezas, pero esto no nos permitiría explicar el significado social, económico y cultural del auto.

Volviendo a lo estrictamente económico, podemos decir que los principios anti reduccionistas de la falacia de la composición y la causalidad descendente tienen una relación muy directa con la cuestión de si necesitamos o no microfundamentos cuando estudiamos la macroeconomía. Como señala King (2012), el dogma de los microfundamentos es un claro ejemplo de la falacia de la composición: algo que es verdadero y válido para un agente considerado individualmente puede no serlo cuando miramos al conjunto de individuos. Sobran ejemplos de esto en la ciencia económica⁸.

Como plantea Lavoie (2022), la concepción de que la economía se basa en “átomos aislados”, es el rasgo esencial de la falta de realismo de las teorías ortodoxas⁹. Frente a esto, las corrientes heterodoxas (entre ellas, la post-keynesiana), han adoptado un enfoque más holístico. En muchos modelos heterodoxos, por ejemplo, existen clases sociales. Tener en cuenta su existencia, tanto a la hora de analizar la distribución del ingreso como a la hora de analizar la demanda efectiva, se vuelve necesario una vez que se asume que las preferencias individuales de los agentes no son suficientes para comprender como funciona la sociedad (Lavoie, 2022). Considerar que los individuos son seres sociales y

⁸ Algunos ejemplos podrían ser la “paradoja del ahorro” (mayores tasas de ahorro pueden reducir la producción y el crecimiento), la “paradoja del déficit público” (desequilibrios en las cuentas públicas pueden generar un crecimiento en los beneficios del sector privado), la paradoja de los costos (salarios más elevados pueden generar mayores tasas de beneficio para los capitalistas), entre muchas otras. Ver Lavoie (2022) para ahondar en estas cuestiones.

⁹ Según Vergés-Jaime (2023), el *mainstream* de la economía sustenta sus principales postulados en un conjunto de axiomas y supuestos deductivos poco realistas; según el autor, la evidencia empírica que contrasta estos supuestos irreales es tan abrumadora como antigua. A pesar de esto, gran parte de la comunidad académica en economía considera que los trabajos de investigación tienen contenido empírico dado que se centran en estudios de casos, situaciones o descripciones simplificadas que aluden a algún proceso económico “real”. Vergés-Jaime (2023) argumenta que existe, en el *mainstream*, un predominio de un programa de investigación (conceptualizado como la “moderna” teoría neoclásica más econométrica) que se caracteriza por un “microempirismo abstracto” más que por su precisión “microempírica”. Estas investigaciones, basadas en supuestos irreales y centrada en la construcción de modelos matemáticos complejos que no suelen tener relación con la realidad social, conducen a afirmaciones no comprobables o hallazgos triviales que no contribuyen a mejorar el conocimiento sobre el aspecto específico de la realidad económica considerada.

no seres atomísticos permite introducir en los marcos conceptuales de la economía a las instituciones: mientras que, para el *mainstream*, las instituciones son imperfecciones de mercado que limitan la competencia perfecta, para la heterodoxia son un factor que genera cierta estabilidad (Hodgson, 1989; Lavoie, 2022); esta estabilidad, en un contexto de incertidumbre, se desarrolla en interdependencia, gracias a las convenciones sociales (Lavoie, 2022).

De todas formas, lo comentado no quiere decir que haya que eliminar los microfundamentos de la macro y, además, imponer macrofundamentos para la micro. Lo importante es que las teorías económicas, sean micro o macro, tengan bases sociales. Las teorías económicas, más que microfundamentos, precisan *fundamentos sociales* (King, 2012). Por supuesto, estos fundamentos sociales distan mucho de elucubraciones teóricas tan alejadas de la realidad como el agente representativo, que como demuestra Kirman (1992), no representa a la sociedad como tal¹⁰. El dogma de los microfundamentos implica pensar las cuestiones sociales solo considerando relaciones de causalidad ascendente, eliminando la posibilidad de relaciones de causalidad descendente; en este sentido, pensar en fundamentos sociales permite una aproximación más completa.

5. Detrás de los microfundamentos: el individualismo metodológico

La *crítica de Lucas* a la literatura sobre regímenes de crecimiento, que siguiendo el planteo de King (2012) puede entenderse como un ejemplo del “dogma de los microfundamentos”, lleva a reflexionar sobre por qué en economía se ha insistido tanto en esta micro reducción (Nelson, 1984). Como la mayoría de los científicos, las y los economistas solemos trabajar, cotidianamente, con poca o nula reflexión explícita sobre los supuestos filosóficos que subyacen al proceso de investigación. Cuando estos supuestos se explicitan, suele aparecer la adhesión al “individualismo metodológico”. Aunque el término tiene diferentes significados, básicamente implica una insistencia en la importancia de los individuos y en su comportamiento intencionado para comprender cómo funcionan los fenómenos sociales, en general, y económicos, en particular. Repasando la historia del individualismo metodológico como concepto, lo primero que corresponde destacar es que el mismo no fue planteado por un filósofo sino por un

¹⁰ Este tipo de elucubraciones teóricas puede interpretarse como un ejemplo de teorización general, que como señala Hodgson (2001), tiene un valor explicativo de los fenómenos sociales sumamente limitado.

reconocido economista: Joseph Schumpeter (a comienzos del siglo XX). Para Schumpeter (1909), el término implica partir del individuo para describir ciertas relaciones económicas; no es ni un principio universal de la investigación científica social ni una regla obligatoria para todos los científicos sociales. Años más tarde, en la década de los cuarenta, los principales economistas de la Escuela Austríaca vincularon el concepto a su propia posición metodológica (Hayek, 1942; Mises, 1949); de Hayek pasó a Popper, desembarcando así en la filosofía y en otras disciplinas (Hodgson, 2007).

Pero ¿qué es el individualismo metodológico? Como señala Hodgson (2007), no hay una única definición aceptada del concepto. Típicamente, se interpreta con un significado diferente al que le dio Schumpeter en su momento. Schumpeter usó el término "individualismo sociológico" para describir la idea de que el individuo autónomo constituye la unidad última de las ciencias sociales, y que, por tanto, todos los fenómenos sociales se resuelven a sí mismos en decisiones y acciones de individuos y no en términos de factores supraindividuales. Este individualismo sociológico se acerca bastante a lo que comúnmente se describe hoy como individualismo metodológico. Schumpeter rechazó de plano esta doctrina del individualismo sociológico por considerarla inviable como explicación completa de los fenómenos sociales, al tiempo que consideró al individualismo metodológico como una opción analítica limitada (Hodgson, 2007).

Hoy, la mayoría de los defensores del individualismo metodológico lo tratan como un principio universal que debe ser usado por las ciencias sociales (Hodgson, 2007). Entre las distintas interpretaciones posibles del término, la idea de que necesitamos "explicaciones en términos de individuos" es la más clásica, pero también problemática. Cabe preguntarse, ¿las explicaciones de los fenómenos sociales deben ser sólo en términos de individuos o deben ser en términos de individuos y relaciones entre individuos? El mundo social, precisamente por ser social, debe involucrar tales relaciones. Como señaló Hayek, la sociedad no consiste sólo de individuos, sino también de interacciones entre ellos y de interacciones entre individuos y su entorno (natural y social). Partir del individuo para describir ciertas relaciones económicas no debería implicar la negación de las relaciones sociales. Las ideas del individualismo metodológico van desde versiones que implican que los fenómenos sociales se expliquen completamente en términos de individuos, hasta versiones que "solo" requieren que se

expliquen en parte en términos de individuos (Hodgson, 2007). Puede parecer a simple vista un detalle menor, pero la diferencia es sustancial.

Hodgson (2007) muestra que todas las explicaciones satisfactorias y exitosas de los fenómenos sociales (y los económicos son fenómenos sociales) involucran relaciones interactivas entre los individuos. Incluso cuando las explicaciones se reducen a individuos, las relaciones interactivas entre estos también están involucradas; dado que los agentes no viven ni toman decisiones aislados del resto del mundo, cada elección individual requiere siempre de un marco conceptual que le dé sentido al mundo. Ese marco conceptual, ese sistema cognitivo, implica haber pasado por un proceso de socialización, proceso en el que necesariamente hay interacciones con otros agentes. Como individuos, comprendemos el mundo de determinada manera gracias a las interacciones sociales. Éstas ocurren en un entorno influenciado por las instituciones, que, a su vez, son determinadas por el propio comportamiento social. La elección individual es imposible sin estas instituciones e interacciones. En otras palabras, el individualismo metodológico, en su versión estricta, tiene un problema: los intentos de explicar cada capa emergente de instituciones sociales siempre se basan en instituciones y reglas previas; y si se admite la influencia de las instituciones sobre los individuos, hay que explicar también de dónde surgieron esas instituciones. Analizando los fenómenos sociales, nunca llegaremos a un punto final donde haya sólo individuos aislados “libres de instituciones” o, lo que es lo mismo, un estado inicial de la naturaleza. Si seguimos un individualismo metodológico estricto, entramos en un círculo en el que las acciones de los agentes podrían entonces explicarse en parte por factores institucionales, que a su vez se explican en parte por las acciones de otros individuos, y así sucesivamente, de manera indefinida. Enfoques basados en microfundamentos, que pretendan comenzar el análisis de los fenómenos sociales desde los individuos, deben necesariamente hacerlo desde los individuos y, en simultáneo, desde las instituciones. En síntesis: no es posible explicar el surgimiento de instituciones sobre la base de individuos y nada más, básicamente porque no hay manera de conceptualizar el estado inicial de la naturaleza a partir del cual se supone que emergen las instituciones (Hodgson, 2007).

Por otra parte, la versión más amplia del concepto de individualismo metodológico, aquella que supone que las explicaciones deben ser en términos de individuos y de

relaciones entre ellos, es equivalente a decir que las explicaciones de los fenómenos sociales deben ser tanto en términos de individuos como de estructuras sociales. Esto puede entenderse como una manera acertada de proceder; pero si es así, ¿por qué tildarla de individualismo metodológico? En última instancia, las estructuras sociales y los individuos tendrían la misma relevancia como elementos de la explicación de determinado fenómeno social.

Visto que no tiene mucho sentido reducir el análisis de los fenómenos sociales al estudio del comportamiento de cada individuo de forma aislada, cabe preguntarse, ¿por qué la ortodoxia asume que utilizar microfundamentos otorga mayor validez a los argumentos cuando se estudia la economía a nivel agregado? ¿Por qué se ha insistido tanto con el individualismo metodológico? Como señala Hodgson (2007), es posible que haya varios motivos. En primer lugar, puede que se tenga la idea (errónea) de que es un componente necesario del individualismo político; esto implicaría mezclar ideología con análisis científico. En segundo lugar, quizá con mayor fundamento, puede argumentarse que la explicación en términos de componentes cada vez más pequeños (o más micro) es un objetivo clave de la ciencia. Cabe apuntar, al respecto, que sobran ejemplos (en las más variadas disciplinas) que muestran que las explicaciones científicas nunca se dan en términos micro únicamente. Las explicaciones siempre implican también la consideración de relaciones interactivas. En las ciencias sociales, si se da por válida la necesidad de explicar todo en términos de microcomponentes, se acabaría en última instancia teniendo la necesidad de intentar explicar los fenómenos sociales exclusivamente en términos de partículas subatómicas elementales (Hodgson, 2007); por supuesto, una agenda reduccionista tan extrema no parece nada razonable.

Davis (2003) indica que una forma de distinguir a la economía ortodoxa de la heterodoxa es según sus definiciones del concepto de “individuo”, así como la importancia adjudicada a los individuos en la ciencia económica. La primera se distingue por poner mayor peso en el individuo como ser autónomo, atomístico, mientras que la segunda reconoce al individuo como unidad de análisis, pero lo incrusta en relaciones sociales y económicas. Davis utiliza los términos “internalista” para el tipo de definición de individuo de la economía ortodoxa, y “externalista” para el de la economía heterodoxa;

para Davis (2003), mientras la economía heterodoxa ofrece una concepción adecuada del individuo, la economía ortodoxa carece de la misma.

Una de las primeras incorporaciones de las relaciones entre individuos en la economía ortodoxa provino de la matemática: la teoría de juegos. Desde la formalización dada por Von Neumann y Morgenstern (1947), la economía neoclásica marginalista ha utilizado su herramienta y sus resultados para explicar la interacción estratégica entre agentes, con sus propias preferencias o funciones de producción, y sus propias dotaciones. En este marco, la decisión de un agente se encuentra condicionada no sólo por sus características propias, sino también por la información que tenga sobre las características de los demás agentes, y así sucesivamente para todos los agentes de un determinado entorno. La teoría de juegos resulta un avance importante en el sentido de tener en cuenta las interacciones entre individuos, logrando resultados de equilibrio que surgen de procesos que son más que la suma de las partes. Pero ¿cómo se forma ese conocimiento de los individuos? ¿Cómo incorporar la formación de estructuras sociales vinculadas al comportamiento individual, en el sentido de Hodgson (2007)? Como indica Davis (2003), una de las respuestas que ha dado la literatura a esta última cuestión es el posible surgimiento de “estrategias evolutivas estables” como resultado de juegos repetidos. En ese proceso los agentes crean “convenciones”, que luego internalizan en sus estrategias individuales. De todas formas, como destaca Davis, la teoría de juegos no toma una concepción del individuo más allá de la atomística propia de la ortodoxia, en donde es tratado como un concepto abstracto, desprovisto de subjetividad, que solamente sigue ciertas “reglas” establecidas.

En línea con lo anterior, Davis (2003) sugiere que la única teorización alternativa del individuo surgida dentro de la corriente dominante en economía, desde la segunda posguerra, es una concepción abstracta del individuo. Esta concepción se contrapone a la que considera la teoría de la elección racional, que podríamos denominar subjetivista. Su argumento, en síntesis, plantea que es posible englobar a las caracterizaciones sobre los individuos de la economía experimental, de la racionalidad limitada, de la economía evolucionista, de la nueva economía institucional, de la economía comportamental y algunas otras recientes estrategias de investigación, dentro de la concepción abstracta del

individuo proveniente de la ciencia cognitiva¹¹. Esta concepción se caracteriza por “la visión de la mente como una computadora y del individuo como un sistema procesador de símbolos” (Davis, 2003, p. 82), que se materializa en caracterizaciones *ad hoc* de los individuos. La intención detrás de esta metáfora es explicitar la noción de los procesos mentales de los individuos como un conjunto de mecanismos con un alto nivel de determinación. Entender los procesos mentales de esta forma implica quitar las características más subjetivas a los individuos. También, se relaciona fuertemente con el proceso de formalización matemática en la economía¹². Esta concepción no termina de cumplir los criterios propuestos por Davis para dar cuenta adecuadamente de la individualidad y, por ende, las caracterizaciones de los individuos derivadas de ella no serían formas adecuadas de mejorar las estrategias metodológicas basadas en microfundamentos para responder preguntas en economía, y, en particular, en macroeconomía.

Por otro lado, la visión heterodoxa que propone Davis (2003) es la de incrustar (*embed*) el comportamiento individual en un contexto social. Davis indica que esta visión proviene de la teoría social, campo multidisciplinario surgido alrededor del último cuarto del siglo XX, que parece compartir el rechazo hacia una forma reduccionista de razonar. En este sentido, su razonamiento se enmarca en las relaciones entre agencia y estructura, o individuos y sociedad¹³. La idea detrás de esta forma de razonar es que los individuos y las estructuras sociales son interdependientes e inseparables, y cada parte constituye y determina a la otra a través de prácticas sociales recursivas (Davis, 2003; Giddens, 1976, 1984).

¹¹ Davis (2011) profundiza y actualiza el estudio de la concepción de individuo que han tomado estas distintas corrientes en economía.

¹² Davis (Davis, 2003, pp. 88-90) indica que los intentos iniciales de la economía neoclásica por formalizar sus desarrollos derivaron en un uso cada vez más intensivo del instrumental matemático para explicar el comportamiento de los individuos, lo que fue derivando en una caracterización de los mismos como “objetos matemáticos” que toman decisiones según el “mecanismo” que define la elección racional. Desde el punto de vista de la modelización de ideas y teorías en economía, Morgan (2012) incluye el proceso de formalización matemática en su recorrido histórico.

¹³ Cesaratto (2023) planteó, recientemente, una postura similar. Argumenta en favor de la reconstrucción histórica de las características objetivas y subjetivas de las formaciones económicas, en lugar del estudio a-histórico de las elecciones individuales (“aisladas” del contexto social). En otras palabras, sugiere que la agencia debe contextualizarse históricamente.

Las corrientes que Davis (2003) considera que se enmarcan en esta visión son el institucionalismo, la economía social, el realismo crítico, el feminismo y la economía intersubjetivista¹⁴. En todas estas corrientes, los individuos se caracterizan por no perder su carácter de tal, y por ser seres reflexivos (y, por tanto, activos), en contraposición al individuo surgido de la concepción abstracta mencionado anteriormente. De las corrientes mencionadas, en este breve ensayo se ha planteado implícitamente, a través de la crítica de Hodgson al individualismo metodológico, una aproximación al institucionalismo¹⁵. Básicamente, el énfasis de Hodgson está puesto en la necesidad de dar cuenta no solo de la causalidad ascendente (desde los individuos hacia las instituciones) sino también de la causalidad descendente. En particular, un aspecto de la realidad humana que puede ser explicado de mejor forma que en la economía neoclásica, es el del aprendizaje. En lo que se podría denominar como una visión (también) evolucionista, Hodgson indica que la psicología humana evoluciona a través del cambio en los hábitos y los métodos del razonamiento consciente (Davis, 2003). Este proceso es permitido, y a la vez permite, el proceso de aprendizaje¹⁶.

6. Fundamentos sociales para el análisis económico

En las secciones 4 y 5 se discutió lo que King (2012) llamó “dogma de los microfundamentos” y se problematizó uno de los supuestos filosóficos en que se apoya la búsqueda de microfundamentos en la teoría económica: el individualismo metodológico. Llegados a este punto, cabe preguntarse: ¿por qué en economía se siguen usando microfundamentos? ¿Por qué se sigue enfatizando en el comportamiento individual (ya sea “socialmente incrustado” o no) para explicar problemas económicos?

¹⁴ En este punto vale detenerse y mencionar otra visión que no aparece explícitamente en la obra de Davis, pero que podría considerarse que tiene en cuenta lo colectivo además de lo individual: la economía de la complejidad (*complexity economics*). Dos importantes obras en este sentido son Kirman (2010) y Arthur (2014).

¹⁵ Este institucionalismo es distinto a la nueva economía institucional encabezada por la obra de Douglass North. Su período de mayor actividad está entre fines del siglo XIX y el período de entreguerras; su mayor exponente quizás sea Thorstein Veblen. La principal diferencia metodológica entre los dos podría estar, precisamente, en el foco puesto en el individuo y las estructuras sociales.

¹⁶ Arrow (1994) también debate este asunto, aunque no adopta una visión evolucionista de la creación de conocimiento. Su objetivo es llamar la atención sobre las características sociales de los procesos de aprendizaje, en una época en la que tomaron especial protagonismo los modelos de crecimiento endógeno basados en microfundamentos (por ejemplo, el modelo de *learning-by-doing*).

En los párrafos que siguen, se intentará brindar un indicio de respuesta a estas preguntas a partir de un breve repaso histórico en los cambios del objeto de estudio de la economía¹⁷. Luego de esto, se comentarán brevemente las principales diferencias entre las corrientes ortodoxa y heterodoxa de la economía en relación a su concepción sobre los fenómenos sociales y, en línea con esto, se resaltarán la importancia de los factores sociales e institucionales propios de cada período y lugar que se esté analizando para comprender los procesos de crecimiento y desarrollo.

Autores como Smith (1776), Ricardo (1817) y Marx (1867) terminaron de sentar las bases, hacia fines del siglo XVIII y durante buena parte del siglo XIX, de una disciplina científica cuyo objetivo fue estudiar la generación y distribución de la riqueza de las naciones y las relaciones sociales vinculadas a estos procesos. Es decir, el objeto de estudio de la economía (o, mejor dicho, de la economía política) eran los procesos por los cuales las sociedades humanas generaban valor, cómo lo distribuían y cómo lo consumían. Esta es una definición clásica del objeto de estudio de la economía, que genera un conjunto de particularidades a la hora de estudiar la realidad, es decir, una ontología. En esta economía, si bien el individuo era tratado en mayor o menor medida como sujeto de análisis, en general el nivel en que sucedían los fenómenos económicos era el agregado, ya sea la sociedad en su conjunto o las distintas clases sociales. Esto no implicaba negar al individuo, sino que, en los casos más “extremos” (por ejemplo, en la visión marxista), se traducían en explicaciones del comportamiento económico basadas en lo social, que existe más allá del comportamiento individual, como una especie de supra-elemento. En particular, puede vincularse esto a un conjunto de teorías del valor *objetivas*: por ejemplo, que el valor de las cosas viene dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. En otros términos, podría afirmarse que las teorías económicas clásicas no se basaban en *microfundamentos*, sino que se sostenían sobre *fundamentos sociales*.

Como indica Davis (2003), la visión clásica es una visión objetiva de la economía, que bajo la influencia de varios factores (entre ellos, un clima general de fe en el progreso de la humanidad y de las ciencias naturales -el positivismo-) fue transformándose avanzada

¹⁷ Este análisis debería complementarse con el de los propósitos de la economía: ¿describir? ¿explicar? ¿proponer políticas? Ver Reiss (2013) para una introducción a esta y otras discusiones cercanas.

la segunda mitad del siglo XIX en una visión subjetiva. El marginalismo, bajo la influencia de autores neoclásicos como Marshall y, principalmente, Walras y Jevons, y de algunos austríacos como Menger, dio paso al predominio del individuo como sujeto de análisis de la economía, en el entendido de que a partir del estudio de características subjetivas tales como los gustos y deseos personales (preferencias) darían una mayor científicidad al estudio de los fenómenos que interesan a la economía (Roncaglia, 2017). Esta visión subjetivista, con su propia teoría del valor basada en la interacción en el mercado entre la oferta y la demanda, presenta una definición de ciencia económica que amalgama sus principales características. Esta definición (neoclásica) es la de Robbins (2007) de 1932, que es utilizada hasta el día de hoy en la corriente dominante y en los manuales de la disciplina: la economía como ciencia que estudia la asignación de recursos escasos entre fines alternativos.

Posteriormente, el avance de la corriente dominante en economía dio paso a un individuo cada vez más desprovisto de subjetividad (Davis, 2003). A medida que la teoría económica avanzaba en la formalización matemática y descansaba cada vez más en el supuesto básico de preferencias racionales, el individuo sujeto de estudio fue cayendo en un grado de abstracción cada vez mayor. El fundamento social de los modelos teóricos fue paulatinamente olvidado. En la segunda mitad del siglo XX el *mainstream* de la economía otorgó un peso cada vez mayor a la “ciencia cognitiva” (*cognitive science*) (Davis, 2003), lo que podría expresarse de otra forma como la “ciencia de la toma de decisiones”. Como ya se ha comentado, este reduccionismo que confía cada vez más en el comportamiento individual como explicación de los fenómenos económicos, permeó tanto en la microeconomía como en la macroeconomía, transformando a los microfundamentos en la base de las explicaciones del comportamiento de los agregados sociales por parte de la corriente dominante de la disciplina.

Finalmente, cabe destacar cómo desde el propio *mainstream* se ha intentado de forma *ad hoc*, incorporar desarrollos que tengan en cuenta las interacciones entre individuos, los muchos sesgos comportamentales que pueden presentar los individuos en su accionar, o la presencia de “instituciones” como constructos supraindividuales pero que son creados y moldeados por el comportamiento individual. En términos de Lakatos (1976), alrededor del núcleo (*core*) del *mainstream* se ha creado un “cinturón protector” que más o menos

explícitamente limita las críticas (y la propia falsación) del “núcleo duro” de la teoría neoclásica^{18 19}. Por otra parte, cabe resaltar que, como señala Davis (2003, 2011), no puede considerarse que estas corrientes tengan en cuenta adecuadamente la influencia de lo social sobre el comportamiento individual; es necesario que, expresamente, las teorías den cuenta de un contexto social en el que los individuos se desenvuelven, influenciados por él e influenciándolo en un proceso único (*embedded individuals*). Aunque es vastísima la investigación empírica que supuestamente demuestra la validez de la teoría neoclásica en diversas áreas de la ciencia económica, Lavoie (2022) argumenta que gran parte de estas investigaciones son, en realidad, un artificio; sostiene que la teoría neoclásica de la producción y sus distintas ramificaciones no puede ser falseada por la investigación empírica y, por lo tanto, si se asume la definición popperiana de ciencia, no es verdaderamente científica.

Aunque las diferentes corrientes de la economía heterodoxa tienen distintas opiniones sobre numerosas cuestiones, por regla general, comparten las mismas creencias metafísicas, las mismas presuposiciones previas a los elementos que forman el *core* de sus respectivas teorías (Lavoie, 2022). En la misma dirección, Lawson (2008) sostiene que muchas escuelas heterodoxas (entre las que se incluye la post-keynesiana) comparten la misma concepción sobre los fenómenos sociales, y que en gran medida pueden identificarse a través del tipo de preguntas de investigación que formulan. Hein y Lavoie (2019) y Lavoie (2022) argumentan que las dos tradiciones de investigación en economía pueden distinguirse a través de cinco tipos de presupuestos filosóficos²⁰. El planteo de

¹⁸ Aunque refiere particularmente a la teoría neoclásica de la producción y no al *mainstream* en términos generales, el planteo de Lavoie (2022) va muy en línea con este razonamiento: “*As Felipe and McCombie’s (2013) book title says, neoclassical production theory is ‘not even wrong’: it is so useless that you cannot even prove it wrong!*” (Lavoie, 2022, p. 66).

¹⁹ Lo anterior no pretende abrir la discusión acerca de si la economía (o la economía neoclásica) es una ciencia o no. En primer lugar, porque no existe una única definición de qué es ciencia y qué no, y en segundo lugar porque la economía no es una disciplina homogénea y engloba muchos programas de investigación, cada uno con su propio núcleo y cinturón protector de hipótesis auxiliares. Lo que podría ser interesante discutir, en todo caso, es si los programas de investigación en economía pueden clasificarse como progresivos o regresivos; si tienen capacidad de generar nuevos conocimientos y actualizarse, o por el contrario fallan en su capacidad de generar predicciones y necesitan supuestos *ad-hoc* para evitar que su núcleo sea cuestionado. El *mainstream*, considero, se encuentra desafiado en su núcleo (el individualismo metodológico, por ejemplo), no ha mostrado capacidad de incorporar nuevos conocimientos que expliquen los problemas macroeconómicos recientes (por ejemplo, la inflación en los países desarrollados) y solo ha podido ofrecer explicaciones *ad-hoc*. De todas formas, esto no significa *per se* que se trate de un programa de investigación regresivo o progresivo; abordar esta discusión excede a los objetivos de este trabajo.

²⁰ Según el autor, esta visión es compartida por Baranzini y Scazzieri (1986), Sawyer (1989) y Setterfield (2003).

estos autores se resume en el cuadro 1.

Cuadro 1. Diferencias entre la corriente ortodoxa y las heterodoxas

Presupuesto filosófico	Corriente ortodoxa	Corrientes heterodoxas
Epistemología / ontología	Instrumentalismo	Realismo
Racionalidad	Agente optimizador, racionalidad hiper-consistente dentro del modelo	Racionalidad “consistente con el ambiente”, agentes saciables
Método	Individualismo, atomicidad	Holismo, organicismo
Objeto de estudio	Intercambio, escasez, asignación de recursos	Producción, crecimiento, abundancia de recursos (no ambientales)
Visión política	Libre mercado	Mercados regulados

Fuente: Lavoie (2022, tbl. 1.3).

No se desarrollará aquí el planteo de Hein y Lavoie (2019) y Lavoie (2022) acerca de las diferencias entre ortodoxia y heterodoxia, aunque es interesante tenerlo en cuenta ya que permite englobar la discusiones sobre el vínculo entre distribución, demanda y crecimiento, y el debate sobre microfundamentos e individualismo metodológico, en un marco más amplio de disputas entre las dos grandes corrientes de la ciencia económica.

Lo mencionado en esta sección resalta la importancia de los factores sociales e institucionales propios de cada período y lugar que se esté analizando a la hora de estudiar los procesos sociales, en general, y los procesos de crecimiento y desarrollo, en particular. Los modelos microfundados basados en el análisis del comportamiento de individuos aislados desprovistos del conjunto de interrelaciones sociales propios de la vida en sociedad, no pueden lograr una comprensión cabal de un fenómeno intrínsecamente social como es el desarrollo. Las explicaciones satisfactorias de los fenómenos sociales involucran relaciones entre los individuos; incluso cuando las explicaciones se reducen a individuos, las relaciones entre estos están involucradas, ya que cada elección individual requiere siempre de un marco conceptual que le dé sentido al mundo. Las interacciones sociales ocurren en un entorno influenciado por las instituciones, que, a su vez, son determinadas por el propio comportamiento social. Lo importante es que las teorías económicas, sean micro o macro, tengan bases sociales. En palabras de King, (2012), las teorías económicas, más que microfundamentos, precisan fundamentos sociales.

7. Fundamentos históricos para el análisis del crecimiento y el desarrollo económico

Son varias las características de la macroeconomía post-keynesiana que la vuelven particularmente relevante para analizar procesos de desarrollo. Como señala Hein (2017), la economía post-keynesiana se distingue del resto de las corrientes heterodoxas por determinadas características centrales. Entre ellas, destaca en primer lugar el principio de demanda efectiva; según este principio, la demanda agregada es la principal fuerza que determina la producción y el empleo de la economía. Aunque no hay demasiado debate respecto a la relevancia de la demanda a corto plazo, el impacto de la demanda agregada sobre el empleo y la producción a largo plazo sí es objeto de discusión en la ciencia económica. En este sentido, considerar que independientemente del horizonte temporal la economía es regida por la demanda, es una característica específica de la corriente post-keynesiana (Lavoie, 2022). Desde esta perspectiva, es la senda real (*path*) que toma la economía en el largo plazo la que influye sobre los determinantes del crecimiento por el lado de la oferta. Esto, sin embargo, no significa que los factores de oferta no sean relevantes. El cambio técnico, el crecimiento de la capacidad instalada de las empresas y, en definitiva, de la capacidad productiva de la economía es clave para sostener el proceso de crecimiento; lo que se plantea aquí es que es el crecimiento del producto potencial el que responde al crecimiento del producto efectivo (determinado por la demanda), y no viceversa (ver sección 3).

Una segunda característica de la economía post-keynesiana particularmente relevante para analizar crecimiento y desarrollo en el largo plazo, es la conceptualización del tiempo (Hein, 2017; Lavoie, 2022), principalmente la distinción entre “tiempo histórico” y “tiempo lógico” (Robinson, 1980). El tiempo histórico (o tiempo cronológico) es, a diferencia del tiempo lógico en un modelo matemático determinado, irreversible²¹. La transición desde un equilibrio a otro es clave; las condiciones bajo las cuales se da esta transición determinarán el punto de llegada, el nuevo equilibrio (Lavoie, 2022). En otras

²¹ La diferencia entre estos conceptos radica en que el tiempo histórico refiere al paso (real) del tiempo (en el mundo real), en tanto que el tiempo lógico no es más que una construcción teórica utilizada en los modelos, que permite analizar posiciones estáticas o movimientos entre ellas. El tiempo histórico es el tiempo que avanza continuamente y permite analizar la evolución de la sociedad (o, más concretamente, de los fenómenos económicos) a lo largo de la historia y comprender cómo distintos fenómenos se vinculan entre sí a lo largo del tiempo. El tiempo lógico, en cambio, se utiliza en un modelo teórico para describir un estado estacionario o una trayectoria entre estados; en un estado estacionario o una trayectoria correctamente especificados, no hay distinción entre un día (o mes, o año) y otro, y no hay movimiento hacia adelante o hacia atrás en el tiempo. Como construcción teórica, permite analizar modelos económicos y no se relaciona directamente con el paso real del tiempo. Ver Robinson (1980) para ahondar en estos conceptos.

palabras, puede decirse que la trayectoria determina al equilibrio. La historia importa. Las palabras de Kalecki son particularmente esclarecedoras al respecto: “*the long-run trend is but a slowly changing component of a chain of short-period situations; it has no independent entity*” (Kalecki, 1971, p. 165), citado por Lavoie (2022). Desde esta perspectiva, la historia se vuelve particularmente relevante para la economía: los fenómenos de *path-dependence* e histéresis son claves en la visión post-keynesiana de los fenómenos económicos, fenómenos que necesariamente están situados en el tiempo histórico (Lavoie, 2022).

La tercera característica de la teoría post-keynesiana que corresponde destacar es la centralidad dada a las cuestiones distributivas, al conflicto distributivo (Hein, 2017). La distribución del ingreso, tanto en términos personales como funcionales, ha sido particularmente relevante dentro de la tradición post-keynesiana, en general, y neo-kaleckiana, en particular. A modo de ejemplo, la tendencia al aumento de la participación de los beneficios en el ingreso en las economías desarrolladas desde fines de la edad dorada y su impacto sobre el enlentecimiento del crecimiento de estas economías ha sido estudiado en profundidad por esta corriente. Como plantea Lavoie (2022), esta corriente ha formalizado en la segunda mitad del siglo XX las preocupaciones previas sobre el efecto que la distribución regresiva del ingreso puede tener la demanda agregada.

Como fortaleza del marco teórico post-keynesiano para analizar el desarrollo de largo plazo, merece una especial mención la menor relevancia dada al individuo dentro de los modelos. Frente a la concepción ortodoxa del individuo como ser autónomo y atomístico, la economía post-keynesiana ha adoptado un enfoque holístico, que admite al individuo como unidad de análisis, pero incrustado en relaciones sociales y económicas (definición “externalista”, en los términos de Davis (2003)). Debajo de esta concepción subyace la idea de que los individuos y las estructuras sociales son interdependientes e inseparables, y cada parte constituye y determina a la otra a través de prácticas sociales recursivas (Davis, 2003; Giddens, 1976, 1984). En este sentido, este enfoque es particularmente relevante por considerar la existencia de clases sociales, tanto a la hora de analizar la distribución del ingreso como a la hora de analizar la demanda efectiva, cosa necesaria una vez que se asume que las preferencias individuales de los agentes no son suficientes para comprender como funciona la sociedad (Lavoie, 2022). Considerar que los

individuos son seres sociales y no seres atomísticos permite introducir en los marcos conceptuales de la economía a las instituciones, no como imperfecciones de mercado sino como factores que, en un contexto realista de incertidumbre e interdependencia entre agentes, generan estabilidad (Hodgson, 1989; Lavoie, 2022).

Además, este enfoque permite de forma explícita considerar las especificidades históricas de la economía objeto de estudio. Permite tener en cuenta el contexto histórico y cultural en que se generan los fenómenos económicos y analizar cómo estos son determinados por factores sociales y políticos. Esto, a su vez, genera mayor espacio para la interdisciplinariedad en economía. En este sentido, el enfoque post-keynesiano que analiza los regímenes de crecimiento es compatible con el planteo de Hodgson (2001) de “acercar” la teoría económica a las especificidades históricas; puede permitir mejorar la comprensión sobre cómo han evolucionado las instituciones de una economía a lo largo del tiempo y cómo esta evolución es determinada por fuerzas sociales más amplias.

Como se comentó en la sección 2, el concepto de desarrollo económico es normativo, involucra elecciones y valores; a pesar de esto y si bien las conceptualizaciones varían, hay cierto consenso en que el crecimiento es necesario para el desarrollo, aunque claramente no es suficiente para, por sí solo, generarlo. En otras palabras, puede decirse que el crecimiento económico es una de las condiciones previas esenciales para la mejora de los resultados sociales²². Considero que como forma de aproximarse a la comprensión de los procesos de desarrollo económico, puede ser de gran utilidad enmarcar el enfoque neo-kaleckiano sobre regímenes de crecimiento dentro del marco conceptual de Szirmai (2012). De esta forma, al analizar el desarrollo pasa a estar en primer plano de análisis el estudio sobre cómo los factores de demanda inciden sobre el crecimiento económico en el largo plazo y, en la misma línea, sobre cómo la distribución del ingreso incide sobre la demanda. Crecimiento, demanda y distribución, en este esquema, además de estar fuertemente vinculados entre sí, dependerán de la correlación de fuerzas entre clases sociales y de sus determinantes y evolución histórica.

A la hora de estudiar en perspectiva de largo plazo los procesos de crecimiento y

²² Esto no implica desconocer los impactos medioambientales de la actividad económica. La sostenibilidad medioambiental es uno de los resultados del proceso de desarrollo (Szirmai, 2012), que a su vez incide sobre los diferentes niveles de fuentes generadoras de crecimiento.

desarrollo, el enfoque post-keynesiano otorga un papel central a los factores sociales e institucionales propios de cada contexto histórico, a cómo la historia configura el presente²³. En cambio, los modelos basados en el análisis del comportamiento de individuos aislados desprovistos del conjunto de interrelaciones propios de la vida en sociedad, no pueden lograr una comprensión cabal de un fenómeno intrínsecamente social como es el desarrollo; las interacciones sociales ocurren siempre en un entorno influenciado por las instituciones que, a su vez, son determinadas por el propio comportamiento de los individuos. Cabe aclarar que lo anterior no significa que la macroeconomía post-keynesiana no tenga una visión sobre cómo los agentes definen sus elecciones o sobre cómo operan las empresas; la diferencia radica en que, en este marco teórico, se parte de una visión orgánica del mundo en que las bases del comportamiento de los agentes se establecen a partir de presupuestos filosóficos muy diferentes a los de los modelos *mainstream* microfundados (ver cuadro 1)²⁴.

La propuesta de King (2012) de dotar a las teorías económicas de fundamentos sociales en lugar de microfundamentos, puede refinarse para el caso particular de las teorías del crecimiento, especialmente en aquellos casos en que el objetivo sea analizar los procesos de desarrollo en el largo plazo; en este sentido, puede afirmarse que lo importante es que los modelos teóricos tengan fundamentos históricos²⁵. La propuesta de Cesaratto (2023) de buscar la reconstrucción histórica de las características objetivas y subjetivas de las formaciones económicas, en lugar del estudio a-histórico de las elecciones individuales, apunta en la misma dirección. Considero que la teoría post-keynesiana (más precisamente, neo-kaleckiana) de *demand-led growth* y *distribution-led growth*, que permite analizar cómo se definen y cómo cambian a lo largo del tiempo los regímenes de crecimiento y cómo las políticas económicas influyen en la dirección y velocidad de estos cambios, cumple con estas características, ya que analiza el crecimiento económico poniendo el foco en los procesos históricos y en la interacción entre diferentes actores sociales. En el mismo sentido, si esta visión se inserta en el marco conceptual de desarrollo socioeconómico de Szirmai (2012), se convierte también un buen enfoque para

²³ Los modelos de crecimiento y distribución para economías en desarrollo planteados por Porcile et al. (2023) son un muy buen ejemplo de esto.

²⁴ Ver los capítulos 2 y 3 de Lavoie (2022) para ahondar en estos aspectos.

²⁵ Este planteo, entiendo, es cercano al realizado por Hodgson (2001) al proponer una mayor consideración de las especificidades históricas en las teorías económicas.

analizar los procesos de desarrollo en el largo plazo.

8. Apuntes finales

En este ensayo se propone una alternativa a los modelos macroeconómicos microfundados y al individualismo metodológico, centrada en la búsqueda de fundamentos sociales para las teorías que busquen comprender los procesos de crecimiento y desarrollo económico en el largo plazo. Esto no implica negar la importancia de la microeconomía y del análisis del comportamiento individual de los agentes. Implica considerar que las proposiciones en macroeconomía no pueden reducirse a proposiciones sobre el comportamiento individual de los agentes, ya que esto lleva necesariamente a un piramidismo científico que, por un lado, adolece de la falacia de composición, y, por otro lado, niega las relaciones de causalidad descendente. El *mainstream* de la macroeconomía ha tendido a enfocarse en el análisis a nivel individual, dejando de lado el análisis de un sinnúmero de factores sociales y políticos que son claves para el análisis de los procesos de desarrollo económico.

Para superar esta limitación, se propone analizar los procesos de desarrollo utilizando la teoría post-keynesiana enmarcada en el enfoque de fuentes próximas, intermedias y últimas del desarrollo propuesto por Adam Szirmai. Esta perspectiva puede contribuir a la comprensión del desarrollo, centrando el análisis en cómo los factores de demanda y el conflicto distributivo son determinantes para comprender el desarrollo económico en el largo plazo. Entre las características de la macroeconomía post-keynesiana que pueden ser útiles para el análisis del desarrollo económico y que son consistentes con la idea de fundamentos sociales, destacan el principio de demanda efectiva, el concepto de tiempo histórico, la relevancia dada a los fenómenos de *path-dependence* e histéresis, la centralidad dada al conflicto distributivo y la consideración de los individuos como seres sociales en vez de seres atomísticos.

En resumen, se busca aportar una alternativa al enfoque convencional en la teoría económica, una alternativa centrada en los “fundamentos sociales” para comprender el crecimiento y el desarrollo económico, y se propone un marco conceptual que otorga un papel central a los factores sociales y políticos que influyen en estos procesos.

Agradecimientos: Partes de este artículo derivan de documentos escritos en coautoría con Maximiliano Presa, en distintos formatos (ponencia, artículos de divulgación en prensa, entradas en blogs académicos). El trabajo se presentó como ponencia en el 1st International Workshop YSI-UDELAR-ECLAC: *Structural Change, Social Inclusion and Environmental Sustainability: New Perspectives and Policies in Economic Development*. Se agradece los comentarios recibidos por parte de Mark Setterfield, Gabriel Porcile, Luis Bértola, Maximiliano Presa, Jimena Castillo, Mercedes Menéndez, Carlos Bianchi y María Inés Moraes.

Se contó con el financiamiento de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) de Uruguay a través de su programa de Becas de Doctorado en el Exterior en Áreas Estratégicas.

Referencias bibliográficas

- Abramovitz, M. (1986). Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind. *The Journal of Economic History*, 46(2), 385-406.
<https://doi.org/10.1017/S0022050700046209>
- Abramovitz, M. (1989). *Thinking about Growth: And Other Essays on Economic Growth and Welfare*. Cambridge University Press.
- Arrow, K. J. (1994). Methodological Individualism and Social Knowledge. *The American Economic Review*, 84(2), 1-9.
- Arthur, W. B. (2014). *Complexity and the Economy*. Oxford University Press.
- Baranzini, A., & Scazzieri, R. (1986). Baranzini, M., & Scazzieri, R. (1986). Knowledge in economics: A framework. En A. Baranzini & R. Scazzieri (Eds.), *Foundations of Economics: Structure inquiry and economic theory*. (pp. 1-89). Basil Blackwell.
- Bengtsson, E., Rubolino, E., & Waldenström, D. (2020). *What Determines the Capital Share Over the Long Run of History?* (SSRN Scholarly Paper 3594327).
<https://papers.ssrn.com/abstract=3594327>
- Bengtsson, E., & Stockhammer, E. (2021). Wages, Income Distribution and Economic

- Growth: Long-Run Perspectives in Scandinavia, 1900–2010. *Review of Political Economy*, 33(4), 725-745. <https://doi.org/10.1080/09538259.2020.1860307>
- Bhaduri, A., & Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: The economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge Journal of Economics*, 14(4), 375-393.
- Blecker, R. A. (2002). Distribution, Demand and Growth in Neo-Kaleckian Macro-Models. En M. Setterfield (Ed.), *The Economics of Demand-Led Growth Challenging the Supply-side Vision of the Long Run*. Edward Elgar Publishing. https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/1864_8.html
- Blecker, R. A., & Setterfield, M. (2019). *Heterodox macroeconomics: Models of demand, distribution and growth*. Edward Elgar Publishing.
- Botta, A., Porcile, G., & Ribeiro, R. S. M. (2018). Economic development, technical change and income distribution: A conversation between Keynesians, Schumpeterians and Structuralists. Introduction to the Special Issue. *PSL Quarterly Review*, 71(285), Article 285. https://doi.org/10.13133/2037-3643_71.285_1
- Brundtland, G. H. (2010). Global Change and Our Common Future. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00139157.1989.9928941>
- Cesaratto, S. (2023). *Agency, functionalism, and all that. A Sraffian view* (hal-04168887). <https://hal.science/hal-04168887>
- Colander, D. (2000). The Death of Neoclassical Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127-143. <https://doi.org/10.1080/10427710050025330>
- Davis, J. B. (2003). *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value* (0 ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203457689>
- Davis, J. B. (2006). The Nature of Heterodox Economics. *Post-Autistic Economic Review*, 40, 23-30.
- Davis, J. B. (2011). *Individuals and Identity in Economics*. Cambridge University Press.
- Giddens, A. (1976). *Central Problems in Social Theory*. University of California Press.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society*. Polity Press.
- Hayek, F. A. v. (1942). Scientism and the Study of Society. Part I. *Economica*, 9(35), 267-291. <https://doi.org/10.2307/2549540>

- Hein, E. (2017). Post-Keynesian macroeconomics since the mid 1990s: Main developments. *European Journal of Economics and Economic Policies*, 14(2), 131-172. <https://doi.org/10.4337/ejeep.2017.02.01>
- Hein, E., & Lavoie, M. (2019). Post-Keynesian economics. En *The Elgar Companion to John Maynard Keynes* (pp. 540-546). Edward Elgar Publishing. <https://www.elgaronline.com/display/edcoll/9781847200082/9781847200082.00097.xml>
- Hodgson, G. M. (1989). Post-Keynesianism and institutionalism: The missing link. En J. Pheby (Ed.), *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Edward Elgar Publishing.
- Hodgson, G. M. (2001). *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*. Routledge.
- Hodgson, G. M. (2007). Meanings of methodological individualism. *Journal of Economic Methodology*, 14(2), 211-226. <https://doi.org/10.1080/13501780701394094>
- Hoover, K. D. (2023). The struggle for the soul of macroeconomics. *Journal of Economic Methodology*, 30(2), 80-89. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2021.2010281>
- Kaldor, N. (1966). *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom: An inaugural lecture*. London: Cambridge UP.
- Kalecki, M. (1971). *Selectes essays in the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge University Press.
- Kalecki, M. (1996). *Teoría de la dinámica económica: Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica.
- Karabarbounis, L., & Neiman, B. (2014). The Global Decline of the Labor Share*. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61-103. <https://doi.org/10.1093/qje/qjt032>
- King, J. (2012). *The Microfoundations Delusion*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781009123>
- Kirman, A. (2010). *Complex Economics: Individual and Collective Rationality*. Routledge.
- Kirman, A. P. (1992). Whom or What Does the Representative Individual Represent? *The Journal of Economic Perspectives*, 6(2), 117-136.
- Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*. Yale

University Press.

- Lakatos, I. (1976). Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes. En S. G. Harding (Ed.), *Can Theories be Refuted? Essays on the Duhem-Quine Thesis* (pp. 205-259). Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-94-010-1863-0_14
- Lavoie, M. (2022). Post-Keynesian Economics: New Foundations. En *Post-Keynesian Economics*. Edward Elgar Publishing. <https://www.elgaronline.com/monobook/book/9781839109621/9781839109621.xml>
- Lavoie, M., & Stockhammer, E. (2013). Wage-led Growth: Concept, Theories and Policies. En M. Lavoie & E. Stockhammer (Eds.), *Wage-led Growth* (pp. 13-39). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137357939_2
- Lawson, T. (2008). Heterodox economics and pluralism: Reply to Davis. En *Ontology and Economics*. Routledge.
- Lucas, R. E. (1976). *Econometric policy evaluation: A critique. 1*, 19-46.
- Maddison, A. (1988). Ultimate and proximate growth causality: A critique of Mancur Olson on the rise and decline of nations¹. *Scandinavian Economic History Review*, 36(2), 25-29. <https://doi.org/10.1080/03585522.1988.10408114>
- Marmissolle, P. (2021). *Régimen de crecimiento de la economía uruguaya. Una aproximación desde el lado de la demanda (1908 – 2017)* (DT 19/21; Documentos de Trabajo). Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República.
- Marx, K. (1867). *El capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I* (Vols. 1, 2).
- Mises, L. V. (1949). *Human Action: A Treatise On Economics*. Kessinger Publishing, LLC.
- Morgan, M. S. (2012). *The World in the Model: How Economists Work and Think*. Cambridge University Press.
- Mott, T. (2002). Longer-run aspects of Kaleckian macroeconomics. *The Economics of Demand-led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run*. Cheltenham, UK, 153-171.
- Myrdal, G. (1968). *Asian Drama An Inquiry into the Poverty of Nations*. Allen Lane The Penguin Press.

- Nelson, A. (1984). Some Issues Surrounding the Reduction of Macroeconomics to Microeconomics. *Philosophy of Science*, 51(4), 573-594. <https://doi.org/10.1086/289206>
- North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University Press.
- Palley, T. I. (2014). *Rethinking wage vs. Profit-led growth theory with implications for policy analysis* (Working Paper 141). IMK Working Paper. <https://www.econstor.eu/handle/10419/106007>
- Pasinetti, L. L. (1983). *Structural Change and Economic Growth: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*. Cambridge University Press.
- Porcile, G., Spinola, D., & Yajima, G. (2023). Growth trajectories and political economy in a Structuralist open economy model. *Review of Keynesian Economics*, 11(3), 350-376. <https://doi.org/10.4337/roke.2023.03.04>
- Reiss, J. (2013). *Philosophy of Economics: A Contemporary Introduction* (1.^a ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203559062>
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*.
- Robbins, L. (2007). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Ludwig von Mises Institute.
- Robinson, J. (1980). Time in Economic Theory. *Kyklos*, 33(2), 219-229. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1980.tb02632.x>
- Rodrik, D. (2003). *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton University Press.
- Roncaglia, A. (2017). *A brief history of economic thought*. Cambridge University Press.
- Sawyer, M. C. (1989). *The Challenge of Radical Political Economy: An Introduction to the Alternatives to Neo-Classical Economics*. Barnes & Noble Books-Imports, Div of Rowman & Littlefield Pubs., Inc.
- Schumpeter, J. (1909). On the Concept of Social Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 23(2), 213-232. <https://doi.org/10.2307/1882798>
- Seers, D. (1979). The Meaning of Development. En D. Lehmann (Ed.), *Development Theory: Four Critical Studies*. Frank Cass.
- Sen, A. (2001). *Development as Freedom*. Oxford University Press.
- Setterfield, M. (2003). What Is Analytical Political Economy? *International Journal of*

Political Economy, 33(2), 4-16.
<https://doi.org/10.1080/08911916.2003.11042900>

- Shapiro, C., & Stiglitz, J. E. (1984). Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *The American Economic Review*, 74(3), 433-444.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- Solow, R. (2008). The State of Macroeconomics. *The Journal of Economic Perspectives*, 22(1), 243-246.
- Steindl, J. (1952). *Maturity and Stagnation in the American Economy*. Blackwell.
- Storm, S. (2021). Cordon of Conformity: Why DSGE models Are Not the Future of Macroeconomics. *International Journal of Political Economy*, 50(2), 77-98.
<https://doi.org/10.1080/08911916.2021.1929582>
- Storm, S., & Naastepad, C. W. M. (2013). Wage-led or profit-led supply: Wages, productivity and investment. En M. Lavoie (Ed.), *Wage-Led Growth: An Equitable Strategy for Economic Recovery* (pp. 100-124). Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/9781137357939>
- Szirmai, A. (2012). *Proximate, intermediate and ultimate causality: Theories and experiences of growth and development*. UNU-MERIT.
<http://collections.unu.edu/view/UNU:43>
- Verdoorn, P. J. (1949). Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro. *L'Industria*, 1, 3-10.
- Vergés-Jaime, J. (2023). Apparent micro-realism in mainstream orthodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 46(1), 87-112.
<https://doi.org/10.1080/01603477.2022.2099423>
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior*, 2nd rev. Ed (pp. xviii, 641). Princeton University Press.

2023

- 01 *The Spanish municipal population database (ESPOP) 1860-1930.*
Francisco J. Beltrán-Tapia, Alfonso Díez-Minguela, Julio Martínez-Galarraga, Daniel A. Tirado Fabregat.
- 02 *Scarring through the German hyperinflation*
Gregori Galofré-Vilà.
- 03 *Impact of privatization on firm performance in Vietnam: A staggered difference-in-differences analysis with heterogenous treatment effects*
Quang Minh Nguyen.
- 04 *Distribución, demanda y desarrollo. Fundamentos sociales para el análisis del crecimiento económico*
Pablo Marmissolle.

Los documentos de trabajo se pueden descargar en www.ehvalencia.es/dt_ehv

All the working papers may be downloaded from www.ehvalencia.es/dt_ehv
