

**UNIVERSIDAD DEL CEMA  
Buenos Aires  
Argentina**

Serie  
**DOCUMENTOS DE TRABAJO**

**Área: Economía**

**MI FORMACIÓN ECONÓMICA ES  
NEOCLÁSICA, PERO ME CURÉ**

**Juan Carlos de Pablo**

**Septiembre 2025  
Nro. 906**

**[https://ucema.edu.ar/publicaciones/doc\\_trabajo.php](https://ucema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.php)  
UCEMA: Av. Córdoba 374, C1054AAP Buenos Aires, Argentina  
ISSN 1668-4575 (impreso), ISSN 1668-4583 (en línea)  
Editor: Jorge M. Streb; Coordinador del Departamento de Investigaciones: Maximiliano Ivickas**



# MI FORMACIÓN ECONÓMICA ES NEOCLÁSICA, PERO ME CURÉ

Juan Carlos de Pablo<sup>1</sup>

Resumen: Corresponde prestarle atención a algunas limitaciones que tiene el análisis neoclásico. Después de sintetizar el análisis neoclásico o, si se prefiere, una versión caricaturizada, me concentro en el enfoque de racionalidad acotada, en la economía del comportamiento, y en las denominadas “fallas de mercado”. ¿Qué tiene de bueno el enfoque neoclásico? Que para entender la decisión humana, coloca en un lugar central a los incentivos y a los desincentivos.

Este no es, estrictamente, un ensayo en historia del pensamiento económico, por lo que alguna falta de precisión es explicable, aunque no necesariamente disculpable.

¿Habría algo rescatable en el enfoque neoclásico? me pregunté luego de leer el libro que Javier Gerardo Milei publicó en 2024<sup>2</sup>. En las líneas que siguen ensayo una respuesta.

. . .

John Richard Hicks publicó en 1966 un ensayo titulado “Crecimiento y anti crecimiento”. Sintetizo a continuación la idea principal, que encuentro relevante para entender el surgimiento, dentro del análisis económico, del enfoque neoclásico.

“Vivimos en la era del crecimiento, pero no siempre fue así... Los economistas clásicos se ocuparon de la `vieja teoría del crecimiento`. A Adam Smith le interesaba porque, según él, el estancamiento es aburrido, y la declinación melancólica, mientras que el crecimiento es estimulante... Smith escribió antes de Malthus, así que la cuestión de la población no aparece en su obra... Antes de que escribiera Ricardo, Malthus lanzó la

---

<sup>1</sup> Titular de DEPABLOCONSULT, profesor en la UCEMA y en la UDESA. Miembro titular de la Academia Nacional de Ciencias Económicas. [depablo43@hotmail.com](mailto:depablo43@hotmail.com). Mis puntos de vista son personales, no representan la posición de la Universidad del CEMA.

<sup>2</sup> El comentario bibliográfico puede leerse en de Pablo (2024).

bomba: la cantidad de población dejó de ser indiferente... Lo que le falta a Smith es la ley de los rendimientos marginales decrecientes... Ricardo no era pesimista, porque a través de políticas sabias la llegada del estado estacionario se podía diferir, y mucho... John Stuart Mill es clave en esta historia, porque del control de la natalidad extrajo las implicancias. El factor fijo dejó de ser la tierra, para ser el trabajo; por lo cual el estado estacionario dejó de ser un horror, para convertirse en algo agradable<sup>3</sup>... La cuestión clave, entonces, pasó a ser la de la eficiencia y la distribución... Volvimos a pensar en el crecimiento porque la Revolución Rusa de 1917 mostró que las ganancias que se podrían obtener por la mera redistribución, eran desilusionantes”.

Si el estado estacionario deja de ser el “cuco”, que Malthus y Ricardo buscaron evitar o, por lo menos, demorar su llegada, para convertirse en algo deseable, es lógico que el análisis económico deje de centrarse en la preocupación por la acumulación y el cambio tecnológico, y le preste particular atención a la eficiencia en la asignación de dotaciones fijas de recursos productivos; al intercambio entre conciudadanos, o entre personas que viven en diferentes países, etc.

En el nuevo enfoque, además de una microeconómica en la cual, tanto en el caso de las personas como en el de las empresas, las conductas surgen de la maximización de una función objetivo, sujeta a restricciones presupuestarias, ocupan un lugar importante la caja de [Francis Ysidro] Edgeworth, las fronteras de posibilidades<sup>4</sup>, el óptimo de [Vilfredo] Pareto, etc.

. . .

Estudié en la Universidad Católica Argentina, entre 1960 y 1964, y en Harvard entre 1966 y 1968. Agudamente, alguien retrató la época afirmando que “los martes éramos neoclásicos, en el curso de microeconomía; y los jueves keynesianos, en el curso de macroeconomía”.

Cuando uno es alumno, el atractivo de las presentaciones suele ser más importante que la relevancia del material planteado en el aula<sup>5</sup>; lo cual les plantea un enorme desafío a

---

<sup>3</sup> Mi ejemplo preferido: Japón. Ejemplo máximo de “catch up”, luego de la Segunda Guerra Mundial, su PBI está estancado desde hace varias décadas. Probablemente exagerando, cabe preguntar: al nivel de PBI por habitante existente en dicho país; ¿a qué japonés le importa que el PBI de su país haya dejado de crecer “a tasas chinas”?

<sup>4</sup> Fronteras en plural, porque cada vez que existe un recurso escaso, que puede tener más de un destino, surge la cuestión de identificar cuáles opciones son factibles y cuáles no lo son. La frontera más conocida se plantea entre las diferentes cantidades de bienes que se pueden fabricar, con determinados recursos y tecnología existentes; pero también existe en la relación entre ocio y trabajo, que se pueden conseguir administrando determinada cantidad de tiempo; y en la relación entre gastos en educación y en seguridad social, que se pueden lograr con determinado nivel de erogaciones públicas.

<sup>5</sup> Por eso, con el paso del tiempo y las experiencias, revaluamos (y devaluamos) la opinión que nos generó cada uno de los profesores, mientras éramos alumnos. Como principio general, revaluamos a los despelotados y no nos parecen tan valiosos los ordenados, formalmente impecables.

aquellos profesores, como es mi caso, para los cuales el análisis económico no es un divertimento destinado a exhibir destrezas verbales, gráficas o algebraicas, sino una herramienta que tiene que servir para solucionar problemas.

Con Bator (1957) aprendimos, gráficamente, a pasar del plano de las dotaciones factoriales y la tecnología en uso, al de los bienes que se pueden producir, y de éste al de la utilidad que puede obtener la sociedad; con Savosnick (1958) aprendimos a derivar, gráficamente, la frontera de posibilidades de producción, a partir de la caja de Edgeworth; y con Gerakis (1961), a sacarle todo el jugo posible al análisis basado en la citada caja. Todo fácil y enormemente contundente.

Aplicando el mismo enfoque, Samuelson (1939, 1962) mostró la superioridad del comercio internacional, con respecto a la autarquía, porque la frontera de posibilidades de consumo de un país nunca se ubica por adentro de la frontera de posibilidades de producción. A la luz de lo cual resultaba fácil calificar muy duramente, a cualquiera que estuviera a favor de producir todo “en casa”.

En su tesis doctoral Samuelson (1947) mostró que varias cuestiones analizadas por separado, dentro del análisis económico, resultan ser casos particulares de un principio general: el comportamiento humano, como demandante o como oferente de mercaderías y servicios, se puede entender como si surgiera de la maximización de una función objetivo (utilidad, o beneficios), sujeta a restricciones presupuestarias.

No tuvimos que trabajar más. No hubo que hacer encuestas, o visitar fábricas, para pronosticar que -ceteris paribus- una reducción en el precio de un producto aumenta la cantidad demandada del bien en cuestión, que un aumento del costo laboral reduce la cantidad demandada de servicios laborales, etc.; así como pronosticar que el aumento de la oferta de un bien sustituto compromete la demanda del producto en consideración; mientras que una suba en la oferta de un bien complementario la aumenta.

Hirschman (1958) recomendó diseñar una estrategia del desarrollo económico reemplazando el stock de capital, como factor limitante, por la disponibilidad de talento empresarial. Leí el citado libro, pero ¿en el curso de desarrollo, no en el de microeconomía! En aquel entonces el saber estaba segmentado (¿lo seguirá estando?), dándole sentido a que, en los programas de grado, hacia el final de la carrera exista una materia denominada “Política económica argentina”, donde el alumno aprenda a combinar saberes, al servicio de la toma de decisiones<sup>6</sup>.

Digresión. En la UDESA no enseñé microeconomía sino “Eco I”, curso que naturalmente tiene un componente microeconómico. En el cual la primera cosa que hago es hablar de formas de mercados, luego de lo cual les pregunto a los alumnos, que ya que los seres humanos queremos lograr el mayor bienestar posible, ¿qué forma de mercado elegirían, si pudieran, cuando actúan como vendedores, y cuál cuando se desempeñan como

---

<sup>6</sup> Como bien planteó Keynes (1924), en los párrafos finales del obituario que escribió, a propósito del fallecimiento de Alfred Marshall.

compradores? La respuesta es monopolio y monopsonio, respectivamente. De este análisis, que busca endogeneizar la forma de mercado, se desprende que los competidores son monopolistas o monopsonistas frustrados. La competencia, entonces, es un estado de resignación, y la competencia perfecta, uno de resignación absoluta<sup>7</sup>. Encuentro este enfoque más valioso, que el que comienza por plantear el caso de competencia perfecta.

¿Cómo derivó la curva de demanda de un producto? Les anuncié a mis estudiantes que tengo 3 lugares disponibles en mi auto, para trasladarlos de la universidad a sus casas, y les pregunto cuánto están dispuestos a pagar por ocupar alguno de los asientos. Tal como era de esperar, ofrecen diferentes precios. Los ordeno de mayor a menor, y “corto” en 3 (planteo el ejercicio con o sin discriminación). Con lo cual obtengo una curva de demanda de pendiente negativa, sin utilizar ningún planteo maximizador explícito (en 20 años que lo vengo haciendo, nunca me topé con iguales precios para los 3 asientos). Esto lo aprendí de Garb (1971), quien agudamente sostiene que la curva de demanda de mercado de cualquier producto tendrá pendiente negativa toda vez que los consumidores tengan diferentes gustos y distintos niveles de ingresos, es decir, “¡siempre!”.

En la UCEMA dicto “Política económica argentina”, la última materia de grado. Mis alumnos saben mejor que yo, lo que dicen los manuales con respecto al accionar empresario. Pero en contextos de certeza, decisión unipersonal, reversibilidad de las decisiones, etc. En vez de plantearles modelos más complicados, ¡visitamos una empresa!, observando de manera directa cómo trabajan los obreros, de qué origen son las máquinas, qué problemas tuvieron que solucionar ese día el jefe de producción y el dueño de la empresa, etc.

. . .

Es bien sabido que, en La riqueza de las naciones, la idea de la mano invisible es una intuición. Una poderosa intuición, que con el tiempo se convirtió en un teorema, es decir, se explicitaron las condiciones bajo las cuales el accionar individual permite lograr un óptimo social (Olivera, 1976, y Samuelson, 1977, realizaron esta tarea a propósito del bicentenario de la publicación de La riqueza...).

Corresponde, entonces, prestarle atención a algunas limitaciones que tiene el análisis neoclásico; o, si se prefiere, la versión caricaturizada del análisis neoclásico, que se sintetizó más arriba. En las líneas que siguen me concentraré en el enfoque de racionalidad acotada, en la economía del comportamiento, y en las denominadas “fallas de mercado”.

---

<sup>7</sup> En términos estáticos. Pero en términos dinámicos, en el caso de los competidores introduzco elementos de diferenciación, como el taxista que actualiza el modelo del auto, lo lava y lo repara en cuanto choca; y en el caso de los monopolistas, la necesidad de estar permanentemente alertas, frente a los desafíos que les plantean los potenciales competidores.

Racionalidad acotada. Cuando leo algún escrito referido al comportamiento humano, me miro al espejo y me pregunto: yo, ¿decido de esta manera? En el caso de los trabajos escritos por Herbert Alexander Simon, mi respuesta es: definitivamente sí.

En sus palabras: “mi objetivo principal es entender la racionalidad humana. Contrariado por la inaplicabilidad de la teoría clásica de optimización, aplicada a las realidades de la decisión pública, me orienté hacia una teoría de la decisión basada en la tesis de que la racionalidad humana está acotada (bounded rationality), según la cual, debido a limitaciones en sus conocimientos y capacidad de procesamiento de la información, el ser humano busca niveles de conformidad en vez de maximizar” (Simon, en Blaug, 1999).

“Búsqueda y satisfacción son 2 conceptos centrales en la teoría de la racionalidad acotada. Quien tiene que tomar una decisión se forma una idea acerca de lo que aspira. En cuanto lo encuentra, termina la búsqueda. Este modo de selección se denomina satisfactoriedad... La importancia de la teoría de la búsqueda y la satisfactoriedad, es que permite mostrar cómo se toman de hecho las decisiones, a partir de esfuerzos razonables en materia de computación, usando información muy incompleta, sin necesidad de hacer lo imposible... llevar adelante el procedimiento maximizador... Apenas se introducen pequeñas complicaciones en una situación de opción, el alejamiento de la conducta con respecto a las predicciones de la teoría de la utilidad subjetiva esperada es evidente. La gente no se comporta ni siquiera como si maximizara... Los fundamentos microeconómicos de la teoría clásica de la firma no tienen nada que ver con la realidad. No describen ni remotamente los procesos que los seres humanos utilizan para tomar decisiones en situaciones complejas... En pruebas de laboratorio, los comportamientos se apartan significativamente de lo que sugiere la hipótesis de la utilidad esperada subjetiva” (Simon, 1978 y 1979).

El enfoque también se aplica al análisis político. “Para entender la política tenemos que entender cómo es que las cuestiones reciben la atención de la gente, y se convierten en parte de la agenda activa... La escasez de atención se convierte en la clave principal de cómo se hace la política en un estado moderno... Cualquier teoría política tiene que incluir una teoría de la atención, [porque] el proceso político está fuertemente constreñido por la limitación de la atención humana, por el hecho de que el cerebro humano sólo puede ocuparse de una cuestión, y con poca información, por vez” (Simon, 1987). “Un gobierno moderno es como una computadora. Lo mismo que el ser humano, actúa secuencialmente, atendiendo las cuestiones de a una por vez. Cuando la agenda se llena, la vida pública comienza a aparecer más y más como una sucesión de crisis” (Simon, 1978).

Placer versus confort. En 1976 Tibor Scitovsky publicó una obra titulada La economía triste, donde contrapone el placer al confort. Comer produce placer, haber comido confort; construir una casa -una verdadera lucha- produce placer, sentarse en el living de la casa construida produce confort. En lo personal, lo que me produce placer es escribir mi próxima monografía o columna, no sentarme a mirar la pila de cosas que ya publiqué.

Determinar el óptimo de consumo maximizando una función de utilidad, sujeta a la restricción presupuestaria, implica que la felicidad humana radica en el confort, no en la actividad desarrollada para conseguirlo. Pues bien, para Scitovsky el confort es una porquería, porque induce al aburrimiento y, con frecuencia, deriva en deplorables conductas humanas.

Economía del comportamiento. El cuestionamiento al enfoque neoclásico por parte de los economistas enrolados en la denominada economía del comportamiento, ya obtuvo 3 premios Nobel: Maurice Félix Charles Allais, en 1988, Daniel Kahneman, en 2002; y Richard Thaler, en 2017. Porque está injustamente olvidada destaco la pionera contribución de Allais (1953), conocida como la “paradoja de ídem”, quien mostró que, en condiciones de riesgo, al adoptar sus decisiones con frecuencia los seres humanos violan el principio de congruencia (si prefiero A a B, y prefiero B a C, debo preferir A a C), dato esencial para calificar las conductas como racionales.

Ilustro la perspectiva de la economía del comportamiento en base a Kahneman y Tversky (1979), monografía que encabeza el índice de “citación” de los publicadas en Econometrica. Basada en el hecho de que “la característica más importante del ser humano no es que razona pobremente, sino que con frecuencia actúa de manera instintiva; y el comportamiento no está guiado por los cálculos que se pueden realizar, sino por lo que se ve en el momento en que se tiene que tomar la decisión... A la proposición según la cual los decisores evalúan los resultados por la utilidad de las diferentes posiciones de activos [multiplicadas por sus probabilidades], la denomino el error de [Nicholas] Bernoulli” (Kahneman, 2003).

“La teoría de la perspectiva (prospect theory) es un modelo puramente descriptivo de la toma de decisiones bajo incertidumbre: caracteriza cómo adopta decisiones el ser humano, no cómo debería adoptarlas... Emplea una función de valor definida en base a los cambios en la riqueza, con respecto a un punto de referencia” (American economic review, octubre de 2012). “El nombre de la teoría no tiene ningún significado. Publicamos el trabajo en Econometrica. La elección fue importante; si lo hubiéramos publicado en Psychological review hubiera tenido poco impacto en el análisis económico. Pero no nos guiamos por el impacto sobre el análisis económico. Econometrica era el journal que había publicado los mejores artículos sobre toma de decisiones, y aspirábamos a estar en esa compañía. Prospect theory era una teoría formal, y por eso impactó al análisis económico” (Kahneman, 2002).

“La alternativa a la decisión en condiciones de riesgo, en base a la maximización de la utilidad esperada, es la que surge de la teoría de perspectiva. La teoría distingue 2 fases

en el proceso de elección: una primera etapa, de edición, y una segunda, de evaluación... La primera etapa tiene que ver con el análisis preliminar de las alternativas, la segunda con la evaluación propiamente dicha. La función de la primera fase consiste en la organización y reformulación de las opciones, para simplificar el subsiguiente proceso de evaluación y elección. La edición se realiza a través de la codificación, combinación, segregación y cancelación de las alternativas. Muchas anomalías se presentan en la etapa de edición... Una cuestión central de la teoría de la perspectiva es que analiza el valor en términos de los cambios en la riqueza o el bienestar, más que en sus niveles absolutos. En rigor, el valor depende del nivel de referencia del bien en consideración, y también del cambio con respecto a dicho nivel de referencia... En la teoría de la perspectiva el valor de cada evento es multiplicado por una ponderación decisoria. Dicha ponderación no surge de un análisis probabilístico: no surge de ninguna ley de probabilidades y no debe ser interpretado como una medida del grado de convencimiento. Los ponderadores decisorios miden el impacto que los eventos tienen sobre la deseabilidad de las búsquedas” (Kahneman y Tversky, 1979).

Además del efecto enquadre cabe mencionar los efectos certeza: “el ser humano le otorga demasiada importancia a los resultados ciertos, con respecto a aquellos que son meramente probables”; reflexión: aparece cuando el decisor enfrenta no sólo ganancias sino también pérdidas. El efecto implica que la aversión al riesgo frente a alternativas con ganancias, implica la preferencia por el riesgo frente a alternativas con pérdidas (ejemplo: el ser humano prefiere perder \$ 4.000, con probabilidad 0,8, a perder \$ 3.000 con seguridad); y aislamiento: para simplificar entre alternativas, con frecuencia el ser humano ignora componentes comunes de las distintas alternativas, y le presta particular atención a los elementos distintivos” (Kahneman y Tversky, 1979).

Fallas de mercado. Arthur Cecil Pigou introdujo la noción de economías y deseconomías externas, para describir casos en los cuales quienes producen algún bien no siempre pueden apropiarse del bienestar que les generan a terceros, y aquellos en los cuales quienes producen algún mal no siempre tienen que hacerse cargo del malestar que les generan a terceros, respectivamente. Ejemplos: me encanta ver una casa bien pintada, pero el propietario no me puede pedir que le comparta lo que gastó en pintura; me molestan las personas que gritan en la calle, pero no tengo cómo silenciarlos, respectivamente.

Las economías y deseconomías externas generan “fallas de mercado”, en el sentido de que, al tener que afrontar la totalidad de los costos, quienes producen bienes que generan economías externas elaboran menos cantidad de la que demandaría el óptimo social, y quienes producen bienes que generan deseconomías externas elaboran más volumen del que demandaría el óptimo social. Bator (1958) reseñó las razones por las cuales los mercados “fallan”<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Enorme cantidad de disposiciones públicas se racionalizan en el nombre de que el Estado debe intervenir, para corregir las economías y deseconomías externas; pero obedecen a otras causas. Ejemplos: ley de góndolas, ley de talles, legislación antimonopólica, controles de precios, salarios, alquileres, etc.

¿Cuán importantes son, en la práctica, las economías y deseconomías externas? La creciente aglomeración de familias y empresas, en centros urbanos, genera múltiples ejemplos de deseconomías externas. Piénsese, por ejemplo, en una fábrica que, en su origen, fue ubicada “fuera de la ciudad”, y ahora quedó rodeada por viviendas, y cuya operatoria ruidos, malos olores, congestión de tránsito, etc. En el plano mundial el mejor ejemplo es del cambio climático, como desde hace tiempo viene señalando Alieto Aldo Guadagni. Ergo, es una barbaridad afirmar que “las fallas de mercado no existen”... ¡lo cual no me convierte en socialista!

Pigou no se limitó a plantear el problema, sino que también sugirió una solución. Los niveles de producción decididos en el ámbito privado se pueden acercar al óptimo social, si la producción de bienes que generan economías externas es subsidiada, mientras que la de bienes que generan deseconomías externas es gravada con impuestos. Ejemplos: quienes pintan sus casas con colores atractivos no pagan impuesto inmobiliario; quienes gritan en la calle tienen que abonar un tributo especial.

La propuesta de Pigou resulta superadora, y mucho más “neoclásica”, que la basada en prohibiciones u obligaciones; asociadas, en ausencia de evasión, con precios infinitos. Ejemplo: hay edificios de departamentos que, por reglamento de copropiedad, prohíben tener mascotas, o hacer ruidos durante la noche. Un multimillonario les propone a los copropietarios del edificio, pagarles a cada uno u\$s 1 M. por mes, si le dejan poner la música a volumen máximo a las 2 de la mañana. ¿Qué hacen éstos; le muestran el reglamento de copropiedad, o -siguiendo a Pigou; o mejor, a Ronald Harry Coase- negocian y aceptan la propuesta?

Digresión. Coase (1960) propuso algo mejor que Pigou: minimizar los denominados costos de transacción, para que las partes involucradas, decidiendo en conjunto, “internalicen” las economías y deseconomías externas. El argumento es impecable, tengo dudas referidas a la generalidad de su aplicación; pero desde el punto de vista práctico no hay que rechazarlo de plano, sino no generar demasiadas expectativas<sup>9</sup>. Con el teorema de Coase me pasa lo mismo que con los bienes Giffen: entretienen desde el punto de vista didáctico, pero mucho me temo que desorientan desde el punto de vista práctico.

Volvamos a Pigou. El planteo es nítido, pero; ¿cómo se implementa? Específicamente, ¿cómo se identifica a los beneficiados por una economía externa; cómo se cuantifica el referido beneficio, para poder cobrarles, y subsidiar a quien genera la economía externa; por qué el beneficiado va a reconocer la mejora, pudiendo -en el sentido

---

<sup>9</sup> Al analizar los denominados bienes públicos, aquellos donde una misma unidad puede ser simultáneamente consumida por más de un ser humano (ejemplo: una transmisión radial), Samuelson (1954) sugirió que ante la posibilidad de que los demandantes mientan, la provisión óptima de dichos bienes no podía quedar en manos privada. Y no se le ocurrió mejor idea que ilustrar el punto con el caso de los faros que guían la navegación. Pues bien, Coase (1974) mostró que los faros estaban en manos privadas. ¿Se equivocó Samuelson, o los propietarios de los faros vendían bienes complementarios, que los navegantes no tenían más remedio que comprar? Que lo averigüen los interesados. Más importante todavía, el de los faros parece ser un contraejemplo de un principio importante; por lo cual el financiamiento de gastos públicos en defensa, seguridad, administración del Estado; y en buena medida educación y salud, deben ser impuestos.

de los bienes públicos- falsear sus verdaderas preferencias? Tengo entendido que, en Estados Unidos, existe el “mercado de carbono”, donde las empresas que contaminan puede seguir haciéndolo, al menos parcialmente, pero comprando bonos cuyo producido se utiliza -mejor dicho, se debería utilizar- para compensar a los afectados por la contaminación.

Pues bien, en la década de 1960, detrás de cada falla de mercado aparecía la correspondiente intervención estatal. Medio siglo después hay que ser muy necio para no incorporar al análisis, junto a las fallas del mercado, las “fallas del Estado”. Mi papá siempre lo tuvo muy claro, cuando decía que a veces “el remedio es peor que la enfermedad”.

Las fallas de mercado existen, pero las fallas del Estado también, por lo cual la cuantía de intervención estatal, para corregir las economías y deseconomías externas, es una cuestión empírica. Soy mucho menos intervencionista en Argentina que lo que sería en, digamos, Alemania (aunque quizás, por falta de información, estoy idealizando el funcionamiento estatal en Alemania). Mi liberalismo no surgió, precisamente, de leer a Hayek, Mises o Rothbard, sino de observar, y en muchos casos, tener que soportar, las medidas gubernamentales adoptadas en el nombre de cuidarme de los perjuicios que me causaban otros integrantes del sector privado.

Por eso, como principio general, encuentro particularmente valiosa la labor que está llevando adelante Federico Sturzenegger, porque analizando la asignación de las energías humanas por los resultados, encuentro muy diferente que los empresarios, los profesionales, etc., tengan que trabajar, en vez de estar ocupados. Trabajar quiere decir pensar en los demandantes de sus productos; estar ocupados significa vivir pendientes de lo que dijo el ministro, la última resolución impositiva o aduanera, etc.

. . .

A la luz de todo lo anterior, cabe preguntar: ¿qué tiene de bueno el enfoque neoclásico?

Que para entender la decisión humana, coloca en un lugar central a los incentivos y a los desincentivos. “No es la benevolencia del carnicero la que hace que se desviva por vendernos productos, sino que él vive de ello” (el texto es mío, la idea aparece en La riqueza de las naciones, de Adam Smith).

Millones de ejemplos me vienen a la cabeza, pero quiero plantear 2, referidos a la política económica vigente en un par de países; y un valioso testimonio aportado por Arnold Carl Harberger. El subsuelo de Venezuela está lleno de un recurso bien valioso, mientras que en la superficie la población tiene todo tipo de carencias... y hasta tuvo que importar combustibles. ¿Por qué? Porque la extracción de petróleo tiene que tener sentido para quien encara la actividad. En el otro extremo, en la feliz afirmación de Dani Rodrik,

desde que Deng Xiao Ping asumiera el poder, “los chinos no inventaron ningún principio económico, sino que los aplicaron todos”.

Los pobres hacen más “cálculo económico” que los demás, porque cuando se equivocan pasan hambre... en sentido literal. Al respecto Harberger (en conversación con Paul Burnett, 2015-2016) cuenta lo siguiente: “en India se realizó un estudio en base a alumnos que vivían en 100 villas. Luego de 5 años, se determinó una mejora mental en los estudiantes, pero no una mejora física, a pesar de que almorzaban en las escuelas. Ocurrió que, como consecuencia de esto último, comían menos en sus casas; y para que nadie se sintiera mal, la familia desayunaba y cenaba ligero, y almorzaba bien. La utilidad del programa no consistió en la mejora física de los estudiantes, sino en que ¡mejoró la asistencia a clases!”. Theodore William Schultz dio a conocer enorme cantidad de testimonios, referidos a la racionalidad de las familias campesinas.

Muy probablemente, la cuestión de los incentivos y desincentivos esté mencionada en alguna porción de la obra de Aristóteles, y quizás también aparezca en la Biblia. Pero el mérito del enfoque neoclásico consiste en colocarla en un lugar central, en enfatizar su importancia. Todo graduado en economía que haya estudiado el enfoque neoclásico, esto lo lleva en la sangre... a Dios gracias<sup>10</sup>.

Simon (1997) rescata en Adam Smith, un concepto de racionalidad que desde el punto de vista práctico me parece muy relevante. En sus palabras: “para Smith ser racional quiere decir tener razones para hacer lo que se hace; no maximizar algo, o tener un único criterio decisorio congruente, que determina todas las decisiones”. Incentivos y desincentivos, como principio que guía la acción humana, es un rasgo que pertenece al plano del ser, no al del deber ser. Algunas personas sostienen que la referida explicación “deshumaniza” a los seres humanos, frente a perspectivas -espero que nadie se ofenda- “angelicales”. Smith en economía, como Maquiavelo en política, razonaron así: “si desde cierto ángulo los seres humanos se comportan de determinada manera, el sistema económico, o el príncipe, tienen que operar en consecuencia”. ¿Qué calificativos éticos le podrían Smith y Maquiavelo, al homo economicus, y al homo politicus, respectivamente? Probablemente duros, pero esto no les modificaba el análisis.

. . .

Estas líneas fueron inspiradas por Milei (2024), vale la pena terminarlas con lo que, en mi opinión, es lo más valioso de la obra.

“Dirijo este libro principalmente a mis colegas economistas, aunque espero que también les resulte legible a quienes no lo son”. Así comienza el prólogo de La teoría

---

<sup>10</sup> Becker (1976) generalizó el enfoque basado en los incentivos y los desincentivos, a la totalidad de la conducta humana. No planteó que toda decisión se basa en consideraciones exclusivamente económicas, sino que -cualquiera sean los objetivos de las personas- el mecanismo decisorio se basa en incentivos y desincentivos.

general de la ocupación, el interés y el dinero, que John Maynard Keynes publicó en 1936. Así tendría que haber comenzado el prólogo de Milei (2024), porque la obra se refiere a qué porciones del análisis económico resultan más útiles para interpretar y actuar, cuando se imaginan, diseñan e implementan las políticas públicas que cabe llevar adelante en un país.

Personalizando, el mensaje básico que surge de la obra dice que para orientar la acción pública, particularmente cuando la tarea consiste en transformar y desarrollar la economía de un país, la “línea” planteada por Adam Smith, Allyn Young y Paul Romer - más Joseph Alois Schumpeter-, es mucho más útil que la “línea” desarrollada por Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto, Kenneth Arrow-Gerard Debreu y Robert Solow.

Coincido. La coincidencia me surge de mi experiencia, de seguir cotidianamente la política económica argentina, durante más de medio siglo, más las lecturas de la historia, y particularmente las biografías de los hacedores. Ejemplo: desde el punto de vista práctico, el concepto de destrucción creativa de Schumpeter es mucho más relevante que el óptimo de Pareto.

Aprendí en la vida que hay que levantar la puntería. Extraigamos de cada persona, o escuela, lo que tiene de valioso. Rescatemos del análisis neoclásico la importancia que tienen los incentivos y los desincentivos, sin pretender agotar nuestro saber en dicho enfoque.

## APÉNDICE: LA PERSPECTIVA DEL INSTITUCIONALISMO.

La universidad de Wisconsin-Madison, y el Journal of economic issues, mantienen viva la llama de la perspectiva institucionalista. Acostumbro a seguir a los galardonados con el premio “[Thorstein Bunde] Veblen-[John Rogers] Commons”, otorgado anualmente por Asociación de economía evolutiva.

La siguiente cita sintetiza de manera nítida la perspectiva institucionalista. “Para los institucionalistas, la realidad es dinámica y evolutiva; por esto rechazamos la economía del equilibrio estático que plantea la ortodoxia... Los cambios son inevitables, pero la forma específica que adoptarán es desconocida... El futuro es incierto, insondable, y por consiguiente impredecible... Los individuos no viven existencias solitarias, sino que forman parte de grupos. En sociedades organizadas en base a los principios de los negocios, la búsqueda de beneficios parece algo ‘natural’; en sociedades organizadas para la guerra, la subyugación y la conquista aparecen como ‘naturales’; y en la sociedad feudal la supervivencia y la obediencia aparecen como ‘naturales’... La teoría de la naturaleza humana, planteada por el institucionalismo, percibe a los individuos como seres activos y que persiguen propósitos... Los incentivos existen, pero no son el único móvil de la actividad económica... Un examen realista de cualquier economía revela la existencia de

centros de poder... El institucionalismo niega la existencia de verdades absolutas... por eso se propone entender, más que llegar a la verdad... El institucionalismo es, por naturaleza, interdisciplinario” (Miller, 2002).

Es claramente imposible modelar esta perspectiva, de manera paralela al modelaje de la perspectiva neoclásica. Pero esto no le quita relevancia, y la rescato con un chiste que contaba Wassily Wassilyovich Leontief, en sus clases de Harvard. “Una persona está buscando algo, debajo de un farol. Un policía le pregunta que está haciendo, y la persona le dice que está buscando una llave. Le ayuda a buscarla, pero ninguno de los 2 la encuentra. Entonces el policía le pregunta si está seguro de que perdió la llave ahí, recibiendo la siguiente respuesta: “no, la perdí allí, pero la busco acá porque allá está oscuro”.

En manos profesionales, inspirarse en teorías relevantes, aunque no totalmente modelables, genera menos problemas que hacerlo en base a teorías nítidas, pero con remota relación con la realidad sobre la cual se tiene que actuar.

Allais, M. (1953): “Le comportement de l’ homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomas de l’ école americane”, Econometrica, 21, 4.

Bator, F. M. (1957): "The simple analytics of welfare maximization", American economic review, 47, 1, marzo.

Bator, F. M. (1958): “The anatomy of marke\*t failure”, Quarterly journal of economics, 72, 3, agosto.

Becker, G. S. (1976): An economic approach to human behavior, University of Chicago press.

Blaug, M. (1999): Who’s who in economics, Edward Elgar.

Burnett, P. (2015-2016): “Sense and economics: an oral history with Arnold Harberger”, Oral history center – the Bancroft library, University of California, Berkeley.

Coase, R. H. (1960): “The problem of social cost”, The journal of law and economics, 3, octubre.

Coase, R. H. (1974): “The lighthouse in economics”, The journal of law and economics, 17.

de Pablo, J. C. (2024): “Milei: Adam Smith es mucho más útil que Solow”, Contexto, 1816, 27 de mayo.

Garb, G. (1971): "A theory of market demand", Kyklos, 24, 1.

Gerakis, A. S. (1961): "A geometrical note on the box diagram", Economica, 28, 111, agosto.

Hicks, J. R. (1966): "Growth and anti-growth", Oxford economic papers, 58, 3, noviembre.

Hirschman, A. O. (1958): La estrategia del desarrollo económico, Fondo de cultura económica.

Kahneman, D. (2002): "Autobiography", Nobel e-museum.

Kahneman, D. (2003): "Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics", American economic review, 93, 5, diciembre. Una versión diferente fue publicada en el número de setiembre de 2003 de American psychologist.

Kahneman, D. y Tversky, A. (1979): "Prospect theory: an analysis of decision under risk", Econometrica, 47, 2, marzo.

Keynes, J. M. (1924): "Alfred Marshall", Economic journal, setiembre. Reproducido en Essays in biography, Macmillan, 1933.

Milei, J. G. (2024): Capitalismo, socialismo y la trampa neoclásica. De la teoría económica a la acción política, Planeta.

Miller, E. S. (2002): "Economics in a public interest: remarks upon receiving the Veblen-Commons award", Journal of economic issues, 36, 2, junio.

+++Olivera, J. H. G. (1976): "La contribución científica de Adam Smith", en: Economía clásica actual, Macchi, 1977.

Samuelson, P. A. (1939): "The gains from International trade", Canadian journal of economics and political science, mayo.

Samuelson, P. A. (1947): Foundations of economic analysis, Harvard university press.

Samuelson, P. A. (1954): "The pure theory of public expenditure", Review of economics and statistics, 36, 4, noviembre.

Samuelson, P. A. (1962): "The gains from international trade once again", Economic journal, 72, 4, diciembre.

Samuelson, P. A. (1977): "A modern theorist's vindication of Adam Smith", American economic review, 67, 1, febrero.

Savosnick, K. M. (1958): "The box diagram and the production possibility curve", Ekonomisk tidsskrift, 51, setiembre.

Scitovsky, T. (1976): The joyless economy, Oxford university press.

Simon, H. A. (1978): “Rationality as process and as product of thought”, American economic review, 68, 2, mayo.

Simon, H. A. (1979): “Rational decision making in business organizations”, American economic review, 69, 4, setiembre.

Simon, H. A. (1987): “Politics as information processing”, conferencia pronunciada en la London School of Economics, abril 8.

Simon, H. A. (1997): An empirically based microeconomics, Cambridge university press.