

ENSAYO

LA BÚSQUEDA DE RELEVANCIA EN LA ECONOMÍA*

Arnold C. Harberger

En este ensayo (Conferencia Richard T. Ely, pronunciada por el autor en la reunión anual de la American Economic Association) se sostiene que los programas de estudio en economía y, consecuentemente, las publicaciones especializadas, no están prestando debida atención a las prioridades y requerimientos de los profesionales que se desempeñan en el área de la economía aplicada. A juicio del autor, para llenar ese vacío es preciso considerar la economía como una disciplina fundamentalmente de observación y enseñar a los estudiantes, entre otras cosas, a ser capaces de analizar cuidadosamente los datos, reconocer

ARNOLD C. HARBERGER. Profesor de Economía, Universidad de California, Los Angeles (UCLA). Director del Consejo Asesor del Institute for Policy Reform, Washington D. C.

Conferencia Richard T. Ely, pronunciada en la Reunión Anual de la American Economic Association en enero de 1993. Traducción al castellano del Centro de Estudios Públicos, con la debida autorización del *American Economic Review*, edición de mayo de 1993 (© American Economic Association, *American Economic Review*).

El autor agradece a los muchos colegas, principalmente en UCLA y en la Universidad Católica de Chile, con los cuales intercambió ideas sobre diversos temas que fueron surgiendo al escribir este ensayo. En forma especial, a quienes leyeron el borrador entero del ensayo, en alguna de sus etapas de preparación, y le hicieron llegar sus comentarios: Jorge Cauas, Sebastián Edwards, Eric Engen, Juan Andrés Fontaine, Zvi Griliches, Jack Hirshleifer, Axel Leijonhufvud, Carlos Massad, Marc Nerlove, Christof Rühl, Federico Sturzenegger y Mariano Tommasi.

pistas reveladoras y dominar instrumentos sencillos que les permitan responder oportuna y eficazmente a los requerimientos del complejo mundo real.

Me siento muy honrado de que se me haya escogido para pronunciar la Conferencia Richard T. Ely. La tradicional expresión de gratitud requiere que el conferencista dé un testimonio personal, intente comunicar a la profesión algún concepto que él considere importante y de interés para las inquietudes generales de los economistas. Siguiendo con esta tradición, hoy me he propuesto hablarles sobre algo que a lo largo de mi vida profesional ha tenido para mí una significación enorme: la perspectiva de la economía como una disciplina que tiene "*practitioners*".

Mi analogía favorita es con la medicina. Profesiones como el derecho y la contabilidad no resultan apropiadas porque no son deductivas; en ese sentido, carecen de un componente científico. La física, química y biología están en el extremo opuesto: contienen más ciencia que prescripción. Ninguna de ellas se ajusta tan bien a la economía como lo hace la medicina: una disciplina que tiene un pie inserto en la ciencia médica y el otro en lo que conocemos como la práctica de la medicina.

Dejaré que otros decidan si tengo yo un pie en cada uno de esos campos o no. Pero lo que hoy intento hacer ante ustedes es abogar por los *practitioners* de la economía. Puesto que deseo hacerlo a partir de mi experiencia profesional, mis pretensiones serán algo más limitadas. Es posible que algunas de las cosas que voy a decir tengan algún grado de relevancia para quienes ejercen la profesión de la economía en el mundo de los negocios y las finanzas, pero no están específicamente dirigidas a reflejar sus puntos de vista. Mi propósito hoy día es representar a quienes he denominado los "*practitioners* en el ámbito de las políticas públicas" [*policy practitioners*]: aquellos que trabajan en los bancos centrales, en los ministerios y organismos gubernamentales (mi experiencia se relaciona más con los países en desarrollo que con los desarrollados), como también aquellos que ejercen como economistas en las principales organizaciones internacionales y entidades de ayuda externa de los Estados Unidos y otros países.

Mis lazos de unión con esta amalgama de tipos son todavía más estrechos porque muchos de ellos —particularmente aquellos con los cuales he trabajado más de cerca— son mis ex alumnos y además mis amigos personales de largo tiempo. Menciono esto porque nuestra relación los ha motivado a sincerarse conmigo en estos temas, lo cual me hace sentir cierta confianza de que al dirigirme hoy a ustedes estoy hablando también, en gran medida, por ellos.

Retomando la analogía médica, las personas a quienes dedicaré esta conferencia son los *practitioners* de la economía en el área de las políticas públicas. Ellos son los que bregan en el terreno para que los conocimientos y la visión de la ciencia económica se utilicen en mejorar la estructura económica de sus países y la vida económica de sus habitantes. Algunos de ellos tienen la fortuna de ver que sus esfuerzos generan resultados palpables; tal vez se hayan introducido las reformas por las cuales lucharon; quizás vean que las prácticas gubernamentales se racionalizan y mejoran; o quizás se han efectuado ya suficientes cambios como para percibir un impacto mensurable en el nivel de vida de sus respectivos países. Pero la mayoría tiene que sobrellevar la frustración; despertar cada mañana para salir a dar batallas que rara vez podrán llegar a ganar. ¿De dónde proviene la satisfacción de estas personas? Generalmente, del conocimiento y la convicción de que si no fuera por su presencia y sus esfuerzos, las cosas estarían mucho peor. Es posible que puedan reducir en una cuarta parte la envergadura de un proyecto o programa cuyos beneficios serán menores que la mitad o las dos terceras partes de su costo. Tal vez logren detener un plan de acción contraproducente de cada tres que están siendo impulsados. Es posible que puedan modificar la redacción de una ley o reglamentación económica perjudicial, para así mitigar, cuando no eliminar, sus peores aspectos. En esto consiste la vida del típico economista en la esfera de las políticas públicas; no es de extrañar que al cabo de unos años muchos terminen por desilusionarse y opten por empleos o actividades menos frustrantes.

Además de describir en qué consiste la vida del *practitioner* en el ámbito de las políticas públicas, espero evocar en ustedes algunas imágenes de lo que podemos hacer al respecto quienes estamos en el área académica de la profesión. Para esto es necesario saber cuáles son nuestras deficiencias en la actualidad. Felizmente, esta parte del camino ha sido debidamente preparada por la Comisión de Estudios de Posgrado en Economía (Comisión Krueger) de la American Economic Association. Esta Comisión estuvo integrada por doce distinguidos miembros de nuestra profesión y fue presidida por Anne O. Krueger. Para darles un idea de su diagnóstico, cito a continuación algunos extractos del informe redactado por W. Lee Hansen (1991), Director Ejecutivo de la Comisión Krueger, sobre los resultados de una serie de extensas encuestas efectuadas al cuerpo docente, estudiantes de posgrado, doctorados recientes y empleadores no docentes:

1. Tanto los docentes como los doctorados recientes que respondieron la encuesta consideran que se da demasiada importancia a las herramientas matemáticas y estadísticas en los programas de estudio,

y tienen opiniones aún más enérgicas respecto de la profesión en su conjunto [...] (p. 1075).

2. [S]olamente un 14 por ciento (del cuerpo docente) podría decir que, al finalizar sus exámenes, la mayoría o todos los estudiantes estaban en condiciones de aplicar la teoría en el mundo real [...] (p. 1077).

3. [Aproximadamente un 80 por ciento (de los docentes que respondieron) solicitan menos teoría y menos técnicas, y más atención a las aplicaciones en campo de las políticas. Los cambios sugeridos con mayor frecuencia incluyen: poner mayor énfasis en los nexos entre la teoría y las conexiones y aplicaciones en el mundo real; dar menos importancia a la técnica y más a la sustancia misma de la economía; y poner mayor énfasis en la redacción, en la adquisición de habilidades de investigación y en hacer investigación [...] (p. 1067).

Lo que intentaré hacer hoy se inserta en buena medida en esa línea, pero voy a utilizar otro enfoque para vender el producto. En cierta forma, adoptaré el papel del Flautista de Hamelin, y procuraré atraerlos y tentarlos a que me sigan por un camino que yo considero infinitamente vital y fascinante. Intentaré convencerlos de las cosas importantes que pienso deben estar *en* nuestros programas de posgrado, y no me preocuparé tanto por lo que se exprime con facilidad. Siempre he percibido que la economía —como una profesión, una ciencia y una disciplina— es como una gran carpa. Pienso que es lo suficientemente amplia como para que todos quepamos bien dentro de ella. En esta profesión sobra el concepto de exilio. Estas reflexiones son las que inspiran mi enfoque positivo.

Permítanme citar ahora el informe elaborado por la Comisión Krueger:

Los cursos centrales [deben ser] impartidos [...] con miras a lograr un equilibrio entre el alcance y la profundidad, prestando suficiente atención a las aplicaciones y los lazos con el mundo real, de modo que los estudiantes se sientan motivados a aplicar los conceptos.

Este núcleo debe considerarse como la unidad básica dentro de la cual se deben enseñar aquellos elementos *comunes a todos los economistas* [...]. [Énfasis agregado].

En los ramos complementarios se deberían incluir más aplicaciones prácticas, utilizando descubrimientos empíricos y acertijos económicos para estimular a los estudiantes [...]. (Krueger *et al.*, 1991, p. 1052.)

Estoy completamente de acuerdo. Señalé que no debiera haber materias excluidas de la economía y lo dije con la seriedad del caso. Pero el primer año de un programa de posgrado es otra cosa. Todo lo que se incluye en el primer año debiera ser manifiestamente útil, tanto para aquellos que al egresar van a

ejercer nuestra profesión como para aquellos que se dedicarán a la investigación y la docencia. Se debiera impartir un marco teórico del tipo sencillo y robusto que puedan usar los economistas por el resto de sus vidas, y se debiera enseñar también cómo utilizarlo. Si al mismo tiempo se infunde una creencia, una fe en el poder de la economía para ayudarnos a ver el mundo en forma más clara, enriqueciendo así nuestra percepción y nuestros conocimientos, tanto mejor.

Al menos el primer año y las materias aplicadas deberían estar impregnadas de lo que podríamos llamar el espíritu de la economía. Mucho de esto está encapsulado en la antigua noción de "pensar como un economista". El debilitamiento de este aspecto de nuestro entrenamiento, en favor de un material más formal y más estrictamente técnico, es lo que preocupó a la Comisión Krueger y a la mayoría de los que respondieron la encuesta de Lee Hansen, y es lo que me preocupa a mí.

1. ¿Qué hacen en realidad los *practitioners* que trabajan en la esfera de las políticas públicas?

Hay gran cantidad de interrogantes dentro de la economía que encuentro más fáciles de responder que ésta. Por lo tanto, antes de intentar hacerlo, permítanme comunicarles que mi propósito fundamental es lograr que ustedes (mis oyentes y lectores), y *nosotros* como profesión, comencemos a pensar qué tan cerca han estado nuestras conferencias, nuestros cursos, nuestros artículos, libros y revistas, de responder a las necesidades de nuestros *practitioners*. Mi conclusión tentativa es que la profesión médica lo hace mucho mejor que nosotros. Las materias que han cursado los médicos durante sus estudios de medicina les son de mucho más utilidad en sus consultorios que las que han cursado los *practitioners* de la economía en sus estudios de doctorado. De la misma manera, los textos de estudio, tratados y artículos en revistas escritos por científicos médicos muestran mayor comprensión de la situación de quienes ejercen la medicina (*practitioners*) y terminan siendo más relevantes que nuestros escritos respectivos, desde el punto de vista de las decisiones específicas que deben tomarse.

Considero que se puede hacer mucho para rectificar esta situación. De hecho, no es intrínsecamente muy difícil hacerlo. Sencillamente debemos dedicar una buena parte del tiempo a pensar de qué manera lo que estamos haciendo ayuda a satisfacer las necesidades de miles de *practitioners* de la economía allá afuera en las trincheras. Aquellos que contribuyen a nuestra literatura profesional deberían hacerse tales preguntas, así como también los

editores que colaboran en la selección de libros y artículos a publicar, nuestros profesores que diseñan los cursos y nuestros comités que diseñan los currículos.

Es bastante claro, creo, que en estas materias lo hacíamos mejor antes que ahora. Los *practitioners* de la economía en los principales organismos internacionales y de ayuda externa se quejan de que la contratación de personal es mucho más difícil hoy de lo que era en el pasado. Los candidatos a los cargos están menos familiarizados con el análisis de políticas y menos capacitados para contestar preguntas relativamente directas en este ámbito que lo que estaban hace 15 o 20 años. Son cada vez menos los *practitioners* de este tipo que mantienen sus suscripciones a las principales revistas (incluso a las del American Economic Association, cuyas publicaciones son las menos vulnerables a las quejas de ellos), principalmente —dicen— porque encuentran allí muy poco material atingente a su trabajo.

Intentaré presentar ahora una suerte de bosquejo condensado de cómo es la vida de un economista *practitioner* en el ámbito de las políticas públicas. Espero que esta secuencia rápida de viñetas (como una proyección de diapositivas) sirva para ilustrarles que la vida del economista *practitioner* en la esfera de las políticas públicas es sumamente exigente y requiere de ojos atentos, percepciones sutiles y prescripciones diestramente moldeadas, posiblemente tanto como en la medicina. Las diapositivas deberían darles también una idea de la distancia que hay entre el enfoque, énfasis y tono del lado académico de nuestra profesión y el enfoque, énfasis y tono de la vida en las trincheras.

A. General

1. Posiblemente la mejor respuesta a la pregunta de qué hacen los *practitioners* en el ámbito de las políticas públicas es: "Muchas cosas; pero siempre apuradas y casi siempre a requerimiento de terceros". Esto define la suerte de probablemente el 90 por ciento de los *practitioners* de las políticas económicas en todo el mundo. Sobre todo tienen que estar preparados para responder rápidamente a preguntas que con frecuencia no son formuladas de la manera más natural para ellos. Tienen que ser capaces de pensar bien, dominar herramientas sencillas y saber cómo usarlas en forma apropiada.

2. Algo que la mayoría de los *practitioners* tiene que hacer es comunicarse seriamente con personas que no son profesionales. Aun cuando sus superiores inmediatos sean economistas, aquellos a quienes realmente tienen que convencer (presidente de la nación, miembros del gabinete, subsecretarios y otros funcionarios de alta jerarquía, patrocinadores de nuevas leyes en el poder

legislativo y comités legislativos que redactan las leyes) no son, en su mayoría, economistas. Por consiguiente, el arte de la comunicación en general, y especialmente el arte de comunicarse con personas que no son economistas, se convierte de por sí en una herramienta profesional de gran importancia para el economista.

3. En el diálogo entre los *practitioners* de las políticas económicas y otros, algunas veces todos esos otros aparecen distantes y difíciles de convencer. Algunas veces se encuentra un pequeño grupo de aliados amistosos y comprensivos. En contadas ocasiones el ambiente es enteramente amigable, las inquietudes de los economistas son escuchadas con atención y sus sugerencias atendidas. Cualquiera sea el caso, sólo cabe esperar que habrá ocasión de tener un diálogo fructífero, precisamente, sobre la naturaleza del tipo de trabajo que se le puede solicitar a un economista.

Me pregunto si habrá alguien que se haya desempeñado como consultor con pautas de referencia específicas y que en más de una oportunidad no haya deseado que ese marco de referencia hubiera sido postergado hasta el final de su labor (es decir, establecido *ex post* en lugar de *ex ante*). Quienes redactan las pautas de referencia muchas veces no tienen, en primer lugar, la práctica necesaria, o no prevén adecuadamente las vueltas que habrá que dar para enfrentar el problema, o no desarrollan realmente un esquema de decisión completo (algunas veces el resultado de un paso inicial hace que muchos de los términos de referencia restantes resulten inconsecuentes).

Idealmente, por tanto, debería haber un diálogo entre el economista *practitioner* y las personas para quienes trabaja. Gran parte de este diálogo se referirá al diseño de la labor a efectuarse; otra parte a los pasos siguientes, una vez que se haya obtenido algún resultado; y otra parte a convencer a los no-economistas de cuáles son los límites de lo que podemos hacer o no como profesión.

Es muy fácil, comenzando desde allí, arribar al economista que les dicta a los no-economistas un seminario sobre las ventajas comparativas y las virtudes del mercado libre, o sobre la razón por la que los impuestos al consumo son mejores que los impuestos a la renta, o por qué se debería cobrar peaje en las vías urbanas en horas de alto tránsito. Tales sermones, desgraciadamente, aun cuando cada palabra esté fundamentada y sea económicamente válida, suelen terminar por no conseguir nada, y tal vez le cueste su trabajo al *practitioner*. Por consiguiente, tenemos que hablar de diálogo en un plano mucho más sutil, donde el economista es suficientemente sensible a otras consideraciones como para mantener a su favor un fondo de buena disposición, pero al mismo tiempo muestra el temple necesario como para lograr mejoras concretas en sus propios términos de referencia, en un extremo del túnel, y resultados efectivos en el campo legislativo o reglamentario, en el otro extremo.

B. Economía aplicada del bienestar

1. Una gran diferencia entre los textos de estudio y el mundo verdadero se encuentra en la naturaleza y percepción de las limitaciones bajo las cuales operan las políticas económicas. En el presente, nuestros estudiantes están más que dispuestos a manejar los problemas de optimización, y realmente no les importa si tienen solamente una restricción (*optimum optimorum*) o más de una restricción (*optimum* del tipo "segundo mejor").

El mundo real es diferente, ya que las políticas están sujetas normalmente a muchas restricciones, la mayoría de ellas muy difíciles de especificar en términos analíticos precisos. El mantener un presupuesto vial dentro límites específicos o decidir qué tarifas reducir para lograr la tarifa promedio acordada con el GATT, son tareas relativamente fáciles de manejar con las herramientas económicas estándares. Sin embargo, son mucho más comunes los problemas relativos a diseñar un programa de modo tal que "no ofenda" los variados prejuicios de toda una gama de sectores influyentes, y que al mismo tiempo "apacigüe" a varios grupos claves de interés y pueda quizás "complacer" a cabalidad las aspiraciones del principal grupo objetivo (por ejemplo, la industria maderera) para el cual se esté legislando. También es común el hecho de que en cualquier ley o regulación que se está redactando haya que evitar que algún elemento contradiga una declaración reciente (o tal vez no tan reciente) del presidente de la nación o de cualquier miembro importante o poderoso del gabinete. Tiemblo incluso al mencionar las presiones que tienen lugar en fechas cercanas a las elecciones, cuando a los profesionales se les pide que traten de justificar toda clase de proyectos y otros caramelos destinados a los llamados "distritos oscilantes" o a otros sectores electorales, donde se espera un margen estrecho de votación.

2. La descripción anterior define un cambio sutil en la naturaleza del problema. De ser un problema de maximización con una o más restricciones bien definidas, pasa a ser más bien el de un cazador buscando una presa esquivada, o el de un detective tratando de resolver un caso especialmente difícil. La pregunta invariable, a medida que progresa la búsqueda, es: ¿encontraremos *alguna* solución que no sea destruida por una razón u otra?

3. Cuando no están involucrados en la búsqueda de "soluciones" que quizás nunca llegarán a descubrir, los *practitioners* muchas veces se ven enfrentados a alternativas específicas que ya han sido confeccionadas por otros, y en donde el principal problema es sencillamente el de escoger A, B o C. Aquí entra a jugar la típica economía aplicada del bienestar, pero hay que tener en cuenta que es muy factible que *todas* las alternativas (es decir, A, B y C) estén muy lejos de ser la alternativa óptima que podría definir un economista. Por consiguiente, el arte de usar la economía aplicada del bienestar para elegir

entre alternativas que claramente no son óptimas debería formar parte del juego de herramientas básicas de muchos *practitioners* en el ámbito de las políticas públicas.

4. Otra tarea que recae en los *practitioners*, o al menos un reto, consiste en adoptar soluciones que parecen emerger de procesos decisivos complicados y en proceder, de alguna forma, a "mejorarlas". En el contexto de esta conferencia, no considero un avance el que alguien descubra el modo de obtener más votos en Florida o de complacer mejor al grupo maderero. No lo considero así, porque tales cosas no son parte natural e intrínsecas del ejercicio de la profesión de la economía. Posiblemente son indicativas de que el individuo es un buen demócrata, republicano, liberal o conservador, pero no un buen economista. Lo más importante es el hecho de que dentro de la ciencia económica, con toda su ilustre historia y tradiciones, no hay nada que nos instruya acerca de cómo evitar contradecir al presidente de la nación o cómo complacer los caprichos de un senador o un grupo de presión en particular. Lo que nuestra ciencia sí nos enseña —y lo que, en mi opinión, es nuestro deber profesional reflejar— es cómo medir los beneficios y costos utilizando para ello la vara de la eficiencia económica. Este es el verdadero campo profesional de los economistas. Si permanecemos callados en lo que concierne a los costos de eficiencia o beneficios de las políticas, entonces ¿quién más los representará? Por lo tanto, cuando me refiero aquí a "mejorar" las soluciones que ya están en camino de su aprobación e implementación, quiero decir buscar maneras de pasar las otras pruebas, pero con mayores beneficios económicos netos o menos costos económicos netos (empleando el criterio de la eficiencia). Si la eficiencia es la vara que se usará, la verdadera tarea incluye además abordar la gama completa de restricciones mal percibidas y rudimentarias que caracterizan el proceso decisivo en un momento dado. Percibir y abordar estas limitaciones y, además, encontrar formas de mejorar la eficiencia económica global son el verdadero arte del *practitioner* en el campo de las políticas públicas.¹ Si hubiera una expresión para ilustrar los obstáculos que se encuentran en este punto, ésta sería: "Sí, ¿pero funcionará?".

5. Una tarea relacionada, aunque a mi entender aparte, que deben desempeñar los *practitioners* en el campo de las políticas públicas es la de servir de parteras durante el alumbramiento de nuevas leyes y reglamentos. El período de gestación y nacimiento son los momentos en que ellos pueden influir más en los resultados, porque es menos lo que está ya establecido. Cambiar algo

¹ En una obra que deberían leer más economistas contemporáneos, John Neville Keynes (1891) hizo una distinción triple entre la economía positiva, la normativa y el "arte" de la economía (véase pp. 55-85 en la versión reimpressa [1955]).

que ya está instaurado significa casi inevitablemente que su autor, de alguna forma u otra, perderá prestigio o reputación. Resulta mucho más benigno convencer a esa persona antes de que la ley haya sido redactada o bien durante el proceso de su redacción. Por ello, pienso que es realmente grandioso cuando los países tienen una gran cantidad de buenos economistas [*policy professionals*] trabajando en todos los niveles del sector público. En forma silenciosa y abnegada, estas personas consiguen eliminar un párrafo económicamente terrible, recortar una distorsión del 40 al 25%, o cambiar la cobertura de una ley tributaria (o incluso la definición de un activo gravable), de modo de reducir en forma significativa el costo de eficiencia de dicho gravamen.

Finalmente, pero sumamente importante: un país con un equipo de adiestrados analistas de proyectos trabajando en cada organismo o institución que genera proyectos, puede ahorrar grandes sumas de dinero mediante la modificación inteligente de los diseños de los proyectos en el momento en que son más maleables, es decir, cuando están en el tablero de diseño. Y una tarea aún mayor que deben cumplir estos equipos es, por cierto, la de ahorrar más, podando los proyectos verdaderamente malos antes de que sean puestos en marcha.

C. Proyecciones

1. Posiblemente no hay otra tarea que desempeñen más *practitioners* dentro de la economía que la de hacer proyecciones. Las proyecciones tienen un papel permanente en casi todas las instituciones bancarias y empresariales, como también en casi todos los departamentos y organismos gubernamentales. Cualquiera actividad que tenga un presupuesto necesita, por lo menos, proyecciones para el siguiente año, y a menudo sobre una base de varios años. Toda entidad que emprenda proyectos de inversión necesita estimar el perfil de los costos y beneficios de cada uno de ellos —por lo menos si se atiene a procedimientos presupuestarios respetables o si ha de solicitar financiamiento externo—. Finalmente, cualquiera entidad que efectúe planes de mediano y largo plazo hará normalmente estimaciones de su probable trayectoria de desarrollo, quizás sobre la base de diferentes conjuntos de supuestos.

2. Si las proyecciones se realizan sólo para cumplir con una formalidad y se utilizan poco o nada al tomar las decisiones, se pueden hacer casi de cualquier manera, porque no tienen mayor relevancia. Sin embargo, cuando sí son consideradas seriamente, el panorama es muy diferente. Aquí las proyecciones son como obras de arte, o como las auditorías que llevan a cabo los contadores: los responsables tienen que firmar con sus nombres y atenerse a las consecuencias. En estos casos, los economistas no pueden atribuir una

proyección deficiente al "método de los mínimos cuadrados" o a "variables instrumentales". Su trabajo consiste en revisar *todas las pruebas* que consideren significativas para hacer las mejores deducciones posibles, en consultar las mejores fuentes de información y criterios relevantes, para luego plasmar sus resultados sobre el papel. Nada hay de censurable en hacer proyecciones basándose en contingencias específicas y a veces alternativas, o empleando los métodos de Monte Carlo; es más, los artistas más responsables en hacer proyecciones tienden a trabajar así. Lo importante es transmitir a los lectores y usuarios de las proyecciones que se ha hecho todo el esfuerzo (dentro del tiempo y los recursos disponibles) para tomar en cuenta los principales factores y fuerzas en juego.

3. Casi como corolario natural de lo anterior, el uso de regresiones de series de tiempo como el recurso más importante para realizar proyecciones es, de partida, altamente sospechoso. Tengo razones fundadas para expresarme así, pues he tenido dos importantes experiencias laborales relacionadas con proyecciones. La primera (1951-1952) consistió en la elaboración de la serie completa de proyecciones de demanda para el año 1975, las que fueron usadas por la llamada Comisión Paley (U.S. President's Materials Policy Commission, 1952 [véase, especialmente, el volumen 2: *The Outlook for Key Commodities*]).² La segunda experiencia fue al trabajar en el Departamento (posteriormente Ministerio) de Planificación de Panamá, durante el período 1963-1977, siendo responsable cada año por las proyecciones de ese Departamento relacionadas con los ingresos y desembolsos del sector público.

4. El elemento clave en las proyecciones de la demanda de materias primas efectuadas para la Comisión Paley fue el hecho de reconocer que el año 1950, que forzosamente constituía nuestro año base, era sin embargo un año muy poco usual. Observamos y predijimos que los niveles de 1950 para la

² Cuando estalló la guerra de Corea en 1950, el precio de la mayoría de las materias primas se disparó. Este hecho despertó preocupación no sólo por la situación en ese momento, sino por el futuro. Si la relativamente modesta presión en la demanda durante el período inmediato de posguerra podía ocasionar tan dramática alza en los precios de las materias primas, ¿qué nos esperaba cuando el crecimiento económico llevara a la economía al doble o triple de su tamaño? Para ayudar a responder a esta pregunta, el Presidente Truman creó el U. S. President's Materials Policy Commission, encabezada por William S. Paley. Esta Comisión, en su informe de siete volúmenes titulado "Resources for Freedom", diagnosticó en forma acertada la situación de 1951-1952, como proveniente de la poca elasticidad de la oferta, a corto plazo, de la mayoría de las materias primas. También tranquilizó al público, en el sentido de que la oferta de largo plazo era bastante elástica y que la escasez de materias primas no sería un impedimento serio para el crecimiento económico durante los próximos 25 años.

construcción de viviendas y la compra de automóviles, refrigeradores y otros artículos duraderos (pero no televisores), representaban niveles máximos que tomaría aproximadamente 20 años volver a alcanzarlos. En 1950 estábamos aún compensando la falta de existencias de estos artículos, fruto de una década dominada por la Gran Depresión y de otra dominada por la Segunda Guerra Mundial. Por lo tanto, la mayor parte de nuestro trabajo consistía en encontrar la forma de hacer proyecciones razonables respecto del nivel de equilibrio en la demanda de viviendas, vehículos y artículos duraderos claves para 1975, y del crecimiento normal de dicha demanda bajo nuestros supuestos macroeconómicos generales. El flujo de la demanda para nuevas construcciones, nuevos automóviles, refrigeradores, etc., se configuró usando la demanda de reposición normal más el crecimiento normal de las existencias en equilibrio. Si echamos una mirada a la década de 1970 a la luz de nuestras proyecciones, creo que podemos decir con toda honestidad que nada importante tenemos que lamentar; pero me atemoriza pensar cuán avergonzados estaríamos ahora si hubiéramos confiado en las regresiones estándares basadas en los flujos de la demanda correspondientes a los años 20, 30 y 40.

5. Siguiendo con el tema de las proyecciones de demanda para 1975, buscamos el patrón real de los destinos finales para cada materia prima—desde el hierro, acero, carbón, petróleo y aluminio, pasando por el cobre, plomo y zinc hasta el antimonio, bismuto, cobalto, manganeso y titanio—. Los cuadros de insumo-producto no servían para nada: incluso el cuadro más grande disponible en esa época (y creo que sigue siendo el más grande en la actualidad) agrupaba el cobre, plomo y zinc juntos en una categoría denominada "otros metales no ferrosos" (separados del aluminio). De modo que trabajamos con datos de las industrias que indicaban cuáles eran las mejores estimaciones de los productores acerca del uso final del mineral. Sirviéndonos de esas clasificaciones disponibles sobre los usos finales, procedimos a vincular cada uno de ellos con una de nuestras macro variables o a una combinación de ellas (combustible vinculado con la disponibilidad de automóviles y camiones; el acero utilizado en la industria automotriz vinculado con la nueva producción de vehículos y camiones; usos domésticos vinculados con el número de hogares e ingresos por hogar, incorporando elasticidades de ingreso supuestas o estimadas, etc.). Donde estaban apareciendo sustitutos tecnológicos (como en el caso del reemplazo del cobre por el aluminio en los cables de transmisión eléctrica, o en el reemplazo del estaño y el plomo por plásticos en los tubos plegables), se proyectaba, en términos generales, su continuación. Cuando los expertos industriales esperaban que los coeficientes de insumo-producto cambiaran (como en la eficiencia térmica de las plantas generadoras de energía), tales cambios se incorporaron dentro de las proyecciones. Los resultados

distaron mucho de ser elegantes, pero los lectores podían deducir nuestra metodología con precisión, podían ver exactamente qué fuentes habíamos utilizado, y al final podían juzgar por sí mismos que tan cerca habíamos capturado la esencia de la realidad que intentábamos encarar.

6. Con respecto a las proyecciones de los ingresos tributarios, el uso directo de regresiones de series de tiempo es algo casi impensable. Muy rara vez se mantiene la legislación tributaria por más de dos o tres años. Sin embargo, para poder efectuar una regresión de serie de tiempo respetable se necesitarían por lo menos 15 o 20 años, o más, de observaciones de series de tiempo. ¿Cómo proceder entonces? El peor método y el menos profesional es sencillamente olvidarse de todos los cambios (en la legislación misma, en los procedimientos para hacer cumplir las leyes y en su nivel de cumplimiento). El método mejor y el más profesional es trabajar a partir del "período base" más reciente y confiable, e ir incorporando directamente dentro del procedimiento la legislación actual, la práctica administrativa y el grado de cumplimiento. Si se espera algún cambio en ellos, entonces hay que proyectarlos como cambiando; si se estima que permanecerán constantes, así hay que proyectarlos; si existe preocupación por los cambios potenciales de estos elementos, entonces se podrían proyectar como constantes, pero con advertencias muy claras al respecto. Luego, por tanto, se trabaja con el concepto de que lo recaudado por un gravamen es igual a la base del impuesto multiplicado por la tasa del impuesto y por el porcentaje de rendimiento (1 menos la fracción perdida por fallas de administración y de cumplimiento), para obtener las proyecciones finales.

7. La falacia de usar regresiones de series de tiempo para proyectar las variables de las finanzas públicas no puede ser más evidente que en el caso del gasto fiscal. Aquí cambian muchos elementos, pero algunos son muy estables. Por lo tanto, no me quejo de las regresiones que explican los costos operativos de los colegios de enseñanza básica, o los sueldos de la policía o de los bomberos. Pero cuando se trata del gasto público global, no hay nada mejor que usar el enfoque práctico. Hubo una época en que la tendencia alcista del gasto público era fuerte en casi todos los países; durante ese período, las regresiones de series de tiempo habrían dado resultados bastante buenos; y también habrían predicho bien para un período determinado. Sin embargo, piensen cuán inexactas habrían resultado estas regresiones para el período más reciente (mediados y fines de los años 80), cuando hubo una reducción del gasto público en muchas partes del mundo. En los últimos años (véase *IFS Yearbook*, 1992, p. 147), los gastos del gobierno central como un porcentaje del PGB llegó a niveles por debajo del 60 por ciento de su tope anterior en Argentina, Perú y Chile; por debajo del 80 por ciento en México, Uruguay y

Panamá; por debajo del 50 por ciento en Nicaragua; y por debajo del 70 por ciento en Venezuela. Ninguno de estos cambios hubiera sido detectado por los análisis estándares de series de tiempo; pero todos habrían sido captados en una proyección basada en las preguntas: ¿de dónde estamos partiendo? y ¿hacia dónde planeamos ir?

8. Uno de los grandes problemas que se presentan en la mayoría de las proyecciones y en muchos otros aspectos de la práctica profesional de la economía reside en el hecho de que no podemos escoger lo que *quisiéramos* proyectar, o lo que podríamos proyectar fácilmente usando determinado método. No; si estamos trabajando con ingresos tributarios, tenemos que terminar proyectando *todos* los ingresos tributarios; si estamos trabajando con importaciones, tendremos que proyectar *todas* las importaciones; si se trata de la demanda del aluminio, tendremos que proyectar la demanda para *todos* los usos del aluminio. Inevitablemente, algunos aspectos del trabajo son fáciles, otros son difíciles pero manejables y otros simplemente nos hacen querer abandonarlo todo. Pero estos vacíos deben ser llenados antes de finalizar el proyecto, antes de terminar el trabajo. Aquí más que en ningún otro punto las proyecciones se transforman de ciencia en arte; aquí es donde más se pone a prueba nuestro instinto natural como economistas. Más que en ninguna otra parte, éste es el momento donde el arte de hacer proyecciones necesita la ayuda de la ciencia económica.

D. Diagnóstico

1. La analogía entre la economía y la medicina es bastante profunda; una de sus facetas más interesantes es la importancia que tiene el diagnóstico en ambas profesiones. Así como en la medicina el doctor tiene que saber que los latidos del corazón pueden variar entre 60 y 90 pulsaciones por minuto y ser normales, así también en la economía no hay nada especialmente patológico en una tasa de inflación de 5% o de 10 o 12% al año. Y así como en la medicina una temperatura corporal de 40° C debería alertar al médico; en la economía, tasas de interés real del 2 o 3% mensual (como ocurrieron en varios países latinoamericanos durante algún tiempo en las décadas de 1970 y 1980) son claras causas de alarma. Definitivamente es parte del trabajo del *practitioner* de la economía percibir nítidamente cuándo el semáforo está verde (es decir, cuándo la situación está más o menos bien), o amarillo (cuándo se debe proceder con cautela) o rojo (cuándo hay peligro). Una vez que los clientes sienten que pueden confiar en un *practitioner* así, la mejor de las respuestas será: "No hay nada anormal, no hay por qué preocuparse; tómese un par de

aspirinas y descanse un poco". Viéndolo como una situación médica, creo que todos estaremos de acuerdo en que una de las más altas expresiones del arte del *practitioner* es la de ser capaces de dar esta clase de consejos en forma acertada y confiada. Obviamente, este tipo de diagnóstico tiene su contraparte en la economía. El requerimiento clave aquí es que la persona que diagnostica tiene que tener muy claro lo que es "normal".

2. Otro requerimiento de un buen diagnóstico estriba en que el *practitioner* debe poder hacer distinciones sutiles entre situaciones que para el común de la gente serían casi idénticas. Esta necesidad de observación aguda y perceptiva puede ilustrarse fácilmente con ejemplos tomados del campo que yo llamo análisis de los tipos de cambio real. Para establecer un escenario, definiré el tipo de cambio real mexicano como "el precio real del dólar real".

El tipo de cambio real, definido así, es lo que se ajusta para producir el equilibrio en el mercado de divisas. Tiende a bajar cuando se presenta un alza repentina en la oferta de moneda extranjera, y tiende a subir cuando hay un gran aumento en la demanda real. El auge del petróleo en los años 1974 y 1979 contribuyó a provocar una gran caída en el tipo de cambio real (lo que denominamos "enfermedad holandesa") en los principales países exportadores de petróleo. Pero no sucedió así en Irak. ¿Por qué razón? ¿Podría un buen diagnosticador haber predicho este resultado anómalo? La razón fue que Irak estaba ejerciendo un estricto control sobre las licencias de importación, lo que mantuvo la demanda real al mismo nivel de las divisas disponibles. Cuando se produjo el auge petrolero, las autoridades tenían más para distribuir, y así lo hicieron, generando así un aumento de la demanda equivalente al auge en la oferta y obviando, a su vez, la necesidad de un ajuste equilibrador en el tipo de cambio real.

Otro ejemplo: en el período anterior a la crisis de endeudamiento a comienzos de los años 80, los países prestatarios tenían exceso de divisas y sus tipos de cambio real alcanzaban niveles muy bajos. Una lección de diagnóstico fue reconocer que esos tipos de cambio real bajos eran en su mayoría un fenómeno de equilibrio, resultantes de la abundancia de divisas más que de alguna aberración en la política monetaria. Pero otra lección fue que ello era también una señal de peligro. En la mayoría de los casos, un análisis rápido de la tasa de endeudamiento habría señalado que no se podía sostener en el largo plazo y que de hacerlo se generarían relaciones deuda/PGB y de deuda/exportaciones que excederían los máximos viables. Los países que sufrieron la crisis de endeudamiento debieron haber reconocido la insustentabilidad de sus tasas de endeudamiento, y con ello la posibilidad de que el tipo de cambio real de equilibrio pronto sufriría un alza repentina. En general, estos vaticinios no fueron reconocidos hasta que ya se habían hecho realidad. País tras país

—México, Venezuela, Perú, Brasil, Argentina, Chile y Uruguay, entre otros— sufrieron las consecuencias. En el proceso de ajuste, el tipo de cambio real llegó en Argentina a una cima tres veces más alta que el nivel alcanzado durante el período de pre-crisis, a una cima dos veces más alta en Chile y Uruguay, y a una cima 1,5 veces más alta, aproximadamente, en los restantes países afectados.

3. Un caso similar, pero a la vez muy diferente, se presentó en El Salvador a fines de la década de 1980. Aquí también el mercado local se inundó de dólares, lo que provocó un tipo de cambio real bajo y quejas por parte de los productores de bienes transables. Sin embargo, no se trataba aquí de un cambio inminente de ese status; más bien existía la posibilidad de que la situación se mantuviera más o menos igual por algunos años más. ¿Por qué? Porque las fuentes del exceso de divisas (remesas de emigrantes, más transferencias de gobierno a gobierno, principalmente desde los Estados Unidos) no estaban a punto de ser cerradas o cortadas en forma drástica. Por consiguiente, es mucho mejor que los exportadores reconozcan que el tipo de cambio real bajo refleja fielmente la situación del momento y del futuro próximo. Igualmente, es mucho mejor que los gestores de las políticas se den cuenta que una devaluación del tipo de cambio nominal pronto se verá igualada por la inflación, a menos que suceda algo que altere las fuerzas implícitas de oferta y demanda que determinaban el nivel de equilibrio existente del tipo de cambio real.

4. Creo que es justo decir que el análisis del tipo de cambio real se robusteció en los años 70 y 80, en respuesta a un aumento dramático en la volatilidad de los tipos de cambio real a nivel mundial. Otro avance analítico importante fue el desarrollo del concepto de protección efectiva. Aquí aprendimos que las tasas arancelarias nominales pueden ser devastadoramente engañosas. El mismo 30% de arancel para las camisas de hombre puede conllevar una tasa de protección efectiva del 30% si no se utilizan insumos importados (por ejemplo, en camisas de algodón), o una tasa de protección efectiva del 60% si los insumos importados corresponden a la mitad del precio mundial del producto final (por ejemplo, en camisas de lana), o una tasa de protección efectiva del 120% si los insumos importados corresponden a las tres cuartas partes del precio mundial del producto final (digamos, en camisas de seda). Estos ejemplos son especiales porque suponen que los insumos importados ingresan al país libres de impuesto. La tasa de protección efectiva cambiará cada vez que se modifiquen los aranceles sobre los insumos importados y también con cada cambio en los precios mundiales de los insumos o del producto final. Una de las grandes lecciones que aprendimos de este análisis consiste en que nunca se puede "planificar" realmente una serie de tasas

diferentes de protección efectiva para bienes distintos, porque ellos dependen de demasiados factores que están siempre cambiando. Sin embargo, en el lado positivo, vimos que un arancel uniforme que cubre todos los bienes importados —productos finales al igual que insumos— tiene la propiedad única de brindar idéntica protección efectiva a todas las actividades que sustituyen a las importaciones (potenciales al igual que efectivas). Este resultado fue un factor importante que hizo que muchos países en vías de desarrollo comenzaran a optar por estructuras arancelarias cada vez más parejas. El rango de las tasas arancelarias de protección efectiva abarcaba todo el espectro: desde tasas negativas a tasas superiores al 100%. Este fue el diagnóstico, pero no había una motivación razonable para tener tal variación. La prescripción fue reducir esta variación rebajando todos los aranceles nominales a una banda angosta (digamos del 10-20%, como en México) o, de hecho, logrando una protección efectiva uniforme por medio de un arancel parejo para todos (por ejemplo, la tasa del 11 % vigente actualmente en Chile).

5. Otro avance que ayudó mucho en el diagnóstico de los problemas macroeconómicos fue el enfoque monetario de la balanza de pagos. Aquí el punto de partida fue reconocer que cuando las personas tienen un saldo monetario no deseado tienden a gastarlo, y que cuando sus saldos están muy bajos modifican sus patrones de gasto para incrementarlos. El próximo paso que se dio fue el de notar que cuando los individuos estaban manejando sus saldos reales hacia arriba o abajo, una parte significativa de sus gastos se destinaban a la adquisición de bienes transables. Bajo diferentes sistemas de tipos de cambio —el tradicional tipo de cambio fijo, el sistema de minidevaluación (*crawling peg*) o la "tablita" (que programa con anticipación la trayectoria futura del tipo de cambio nominal)—, estas modificaciones del gasto en productos transables se verían finalmente reflejadas en la balanza de pagos. El reconocimiento de esta secuencia simple ha permitido a los economistas diagnosticar con más nitidez la situación macroeconómica en los países donde opera.

E. ¿Por qué los *practitioners* se sienten aislados?

1. Si hay una respuesta rápida a esta pregunta, diría que se debe a la sensación de que la rama docente de la economía, en las aulas y sus publicaciones, está reflejando sus propias prioridades y jerarquía de valores, sin mayor sensibilidad por aquellas de los *practitioners*. Sería incorrecto tratar de identificar una sola causa del problema. Algunos *practitioners* se quejan de demasiadas matemáticas y otros de un énfasis excesivo en la metodología. Personalmente he usado el término "supertecnicismo" para describir uno de

no son sino manifestaciones del problema, no el problema en sí. En lo que a mí respecta, puedo visualizar que todos estos elementos continuarán dentro de la profesión, sin ocasionar problemas significativos a los *practitioners*.

Tal como yo interpreto la situación, todos los asuntos que he mencionado podrían resolverse fácilmente si en las diferentes jerarquías que nosotros establecemos como profesión se otorga "igual consideración" (o casi igual consideración) a las inquietudes de los *practitioners*. ¿Cuál es la mejor manera de transmitir a nuestros estudiantes (y a otros miembros de nuestro gremio) un buen sentido de lo que quiere decir comportamiento "normal" en las dimensiones más importantes de la vida económica? ¿Cómo se pueden llegar a reconocer las "operaciones extremas" (*outliers*), y especialmente las "operaciones extremas" que señalan o representan problemas? ¿Cómo podemos lograr que nuestros graduados egresen mejor preparados para afrontar las tareas que probablemente recaerán sobre ellos, como la elaboración de proyecciones económicas? Mi respuesta es: subrayando más estos asuntos en las salas de clases, revistas, libros y conferencias. Pero para poder darles mayor atención, de alguna manera la profesión académica necesita ser sensibilizada a una nueva serie de retos, a una nueva serie de legítimos llamados de atención que debieran ser considerados.

2. Permítanme darles un ejemplo sencillo del sesgo que tiene nuestro modo de pensar. Cuando se tiene un reclamo, generalmente es mejor comenzar por reconocer los propios errores. Por lo tanto, quiero compartir con ustedes un breve bosquejo de la economía de los recursos no renovables. Si se le pregunta a una muestra de estudiantes de posgrado o doctorados recientes qué entienden por la economía de los recursos agotables, es muy probable que nueve de cada diez recite el teorema de que el principio de extracción consiste en esperar que el precio real del recurso sin-extraer aumente a la tasa de interés real; cualquier aumento menor en los precios hace que la extracción inmediata sea la mejor política. Y debo admitir que mis propios estudiantes hubieran respondido de igual forma. A lo largo de muchos años de docencia en materia de teoría de precios, enseñé esta noción de los recursos no renovables porque era tan prolija, tan pulcra, ¡y además se prestaba para hacer bonitas preguntas en los exámenes!

Sin embargo, detengámonos un poco y meditemos acerca de esto. Sin duda debemos asignarles a los activos mineros un nivel de riesgo igual o mayor al riesgo promedio del mercado de valores de Nueva York. Esto significa que los activos mineros deben subir de valor a una tasa real de por lo menos un 7% cada año aproximadamente (el rendimiento a largo plazo en el mercado de valores de Nueva York). Este siete por ciento se duplica cada década, se multiplica por 32 en cincuenta años y por mil en un siglo. Ahora bien, el reto es encontrar minerales cuyos precios implícitos, como minerales

sin-extraer, se comporten así. No puedo decir que haya hecho una búsqueda exhaustiva, pero ciertamente una bastante buena, abarcando gran parte de los minerales más conocidos. Hasta el momento no he encontrado mineral alguno cuyo precio sin-extraer haya aumentado secularmente a la tasa de interés real. (El precio sin-extraer es el precio del mineral extraído menos los costos marginales de extracción, o el precio del mineral procesado menos los costos relevantes de extracción y procesamiento.)

¿Quiere decir eso que debemos dejar de enseñar ese teorema bonito, limpio, prolijo y simple que todos aprendimos? Creo que no. Más bien debemos enseñarlo como un abridor-de-puertas, seguido por una demostración de su incapacidad rotunda para explicar los hechos del último siglo, seguido a su vez por una explicación de alguna de las razones más plausibles de este enorme fracaso. El teorema en sí implica que si no se espera que los precios aumenten a la tasa necesaria, no hay razón para conservar inventarios de minerales sin-extraer. En estas circunstancias uno debería extraer en lugar de mantener, ya que la velocidad de extracción es gobernada por consideraciones de costos de extracción más que, como dice el teorema, por los beneficios de retener el mineral *per se*. Eso es lo que tendemos a observar. Todo lo anterior adquiere más sentido cuando se agrega el hecho de que no se conocen las cantidades de recursos no renovables disponibles, así como el hecho de que continuamente se están descubriendo nuevos yacimientos mineros y que los sustitutos tecnológicos muchas veces provocan caídas dramáticas en el precio de los minerales.

2. ¿Qué podemos hacer (como profesión)?

Las viñetas presentadas al comienzo de esta conferencia tienen por finalidad darles una idea de lo que significa ser un *practitioner* en el área de las políticas públicas —de las habilidades que exige este papel y las clases de peticiones que típicamente se les formulan a los *practitioners*—. El ejemplo de los recursos no renovables procura darles una idea de cómo el lado teórico de la profesión algunas veces se distancia en forma poco prudente e innecesaria del mundo de los *practitioners*. Al hacerlo, espero haber ayudado a que mi público se vuelva más sensible a la suerte de los *practitioners* y a la vez más consciente del alto orden de capacidades que se necesitan. Desde ambos ángulos, espero que mis oyentes y lectores sientan ahora, mucho más que antes, que aquellos de nosotros que estamos en el área docente de la profesión debemos prestar mayor atención a las necesidades de nuestros *practitioners* y debemos tratar de servirles mejor.

Lo que viene a continuación es otro espectáculo de diapositivas, otra serie de viñetas, esta vez diseñado para que los lectores puedan sopesar los méritos de cada sucesiva idea o sugerencia, y para estimular la reflexión sobre modos adicionales de brindar mayor apoyo teórico y mejorar la base científica de la labor que desarrollan nuestros *practitioners*.

A. General

1. En un lugar destacado dentro de la lista de modos de ayudar a los *practitioners* está el simple esfuerzo en poner más énfasis en los resultados y menos en la metodología. Al menos cuando nos enfrentamos a algo relativamente nuevo, se debería premiar el hecho de mirarlo desde varios ángulos, usando "toda la evidencia disponible", en lugar de colocar todo el peso en un enfoque o método en particular. Cuando no estamos tratando con algo nuevo, nuestra tarea debería consistir en señalar claramente dónde y cómo nuestros resultados son superiores a los anteriores.

2. Desde el punto de vista de la metodología, deberíamos intentar implantar el principio minimalista. Este principio podría resumirse como la versión de los economistas del viejo adagio que dice: "Cuando quieras matar un ratón, no uses un cañón". Debemos buscar la sencillez metodológica, y no el exceso metodológico. En cualquiera situación donde la aplicación directa de la oferta y demanda funciona, no debería usarse un sistema más complicado. Tomen nota que este punto no contradice el primero, el cual no se refiere a los métodos como tales sino al espectro de evidencia que analizamos.

3. Como corolario del principio minimalista, cada vez que nos inclinamos por una metodología más compleja, deberíamos señalar cómo y por qué se necesita esta complejidad adicional. Pienso que esto puede ser algo difícil de lograr en la práctica, porque muchas veces los colegas que manejan mejor una técnica avanzada no son los mismos que, utilizando la técnica de la oferta y demanda o algún otro enfoque sencillo, "exprimen mejor el jugo del limón". Por lo tanto, lo que sucede en realidad es que A introduce una metodología un poco más compleja, la que parece (según su análisis) necesaria para alcanzar el objetivo propuesto; y luego B responde, en alguna publicación o comentario posterior, que A no dio un paso o hizo un truco específico y muestra que el trabajo de A podría mejorarse empleando un esquema aún más simple. Esto culmina en una petición a los editores de revistas y a sus consejeros para que modifiquen sus criterios y sus prioridades de modo de dar amplia cabida a esta clase de intercambios.

B. Economía aplicada del bienestar

1. Como persona que ha escrito y ejercido la docencia en el campo de la economía del bienestar durante más de cuatro décadas, y en el campo del análisis de costo-beneficio de proyectos de inversión por más de tres décadas, no titubeo en manifestar que no tenemos en Estados Unidos ni la cantidad ni la calidad de entrenamiento necesario para que nuestra profesión pueda contribuir adecuadamente en los procesos de toma de decisiones de nuestra sociedad. Literalmente, necesitamos miles de bien entrenados analistas de proyectos, con adecuada experiencia en análisis, capaces de moverse rápidamente, emitir buenos juicios cuantitativos e idear escenarios inteligentes para cada problema en particular. Donde necesitamos miles, dudo que tengamos más de cien. Resultado: un bajo nivel de profesionalismo y muchos trabajos de calidad sumamente variada son aceptados como si cumplieran con las pautas más exigentes. Debemos tomar más en serio el análisis de costo-beneficio, especialmente en aquellas áreas donde la técnica actual ha pasado la prueba del tiempo. Partiendo de esta base, tenemos que formar vastos equipos de capacitados profesionales, los que se asegurarán de que nuestra labor en terreno satisfaga criterios adecuados. Al mismo tiempo, necesitamos un volumen significativo de trabajo académico para extender las fronteras del análisis de costo-beneficio a nuevas áreas.

2. En nuestra docencia, debemos asegurarnos de que el típico estudiante de posgrado egrese con un conocimiento operativo de economía aplicada básica en materia de bienestar social, con énfasis en la medición de las desviaciones de lo óptimo, en lugar de la derivación y elegante especificación de lo óptimo en sí. Esto no significa sacrificar mucho, porque si los costos y beneficios de cualquier situación son mensurables, resulta muy sencillo analizar entonces si un paso determinado es un neto positivo o negativo. La aplicación de esta clase de análisis nos llevaría, en la mayoría de los casos, a definir lo óptimo como el punto desde el cual un leve movimiento en cualquiera dirección no aumentaría el beneficio neto. Lo importante aquí es concentrar la atención en las situaciones que no son óptimas o que distan mucho de ser óptimas, porque esas son las que deberá afrontar el estudiante en el mundo real.

3. Cuando efectuamos análisis de economía política moderna, debemos evitar a toda costa cualquiera sugerencia que tenga la pátina de un óptimo de bienestar social. Aún llevamos luto por el fallecimiento de nuestro colega George Stigler, y me complace invocar su memoria. Stigler señalaba a menudo que nosotros los economistas hemos ganado durante 200 años los debates sobre el libre comercio en las aulas, pero los proteccionistas han ganado las batallas en las legislaturas. La inquietud reflejada en dicha observación dio

origen a una vasta y fructífera investigación sobre por qué algunas industrias consiguen aranceles altos y otras no; sobre por qué algunas obtienen un tratamiento benévolo en las reglamentaciones y otras no, etc. En el fondo, este análisis de economía política entraña una exploración de los intereses de las autoridades y de los funcionarios de gobierno (de los que determinan las regulaciones, de los legisladores, etc.) y de cómo dichos intereses se fusionan con los de las industrias que están siendo reguladas. Todo esto ayuda enormemente a nuestro conocimiento y comprensión, y como tal es muy loable; pero como dije anteriormente, debemos evitar cualquiera insinuación de que el resultado de tal interacción de intereses sea beneficioso. Es bueno que la mecánica a través de la cual la industria azucarera de los Estados Unidos ha llegado a conseguir una reglamentación proteccionista durante tantas décadas sea conocida por nuestros economistas y por la ciudadanía; pero el servicio más importante que nos puede proporcionar esta información es el de ayudarnos a desarrollar mejores estrategias para derribar esos muros protectores, no para justificar su mantención. De hecho, el análisis de la economía política moderna no es ni fruto ni un sustituto de la economía aplicada del bienestar. Esta última permanece como parte esencial del juego de herramientas de los *practitioners* de la economía.

C. Proyecciones

1. El arte de hacer proyecciones es rico y variado, pero ciertamente no está bien representado en la literatura económica. Sin embargo, encaja bastante bien en un marco bayesiano, porque se pueden modificar las "probabilidades a priori" en relación a cierta información más antigua o a los resultados de una regresión, a medida que se obtiene nueva información. Al reflexionar sobre la metodología de las proyecciones, me remonto a la antigua y muy fundamental noción económica de que los costos incurridos están incurridos, que lo pasado es pasado, que la actividad económica mira hacia adelante. Eso es lo que nos lleva a no considerar cualquier procedimiento mecánico o repetitivo como fuente de una respuesta final.

2. Una parte importante del arte de efectuar proyecciones es la búsqueda de evidencia auxiliar. El comparar los flujos con las existencias de bienes durables puede indicarnos si se trata de una situación de equilibrio pleno o si nuestras tasas actuales de producción reflejan una transición desde un equilibrio a otro. De igual manera, el análisis de los aspectos fundamentales de un mercado de materias primas puede contribuir a revelar cuándo el precio actual es insosteniblemente alto o bajo. En esos casos a menudo descubriremos que estamos frente a un proceso de "*overshooting*": aprender a reconocer los *overshootings* es también una parte importante del arte de las proyecciones.

(Por favor, nótese que el reconocer un *overshooting* implica solamente percibir que los precios están por sobre el precio de equilibrio a largo plazo. De ninguna manera implica que se conoce el trayecto de tiempo en que se alcanzará dicho equilibrio.)

3. Este punto no calza del todo bien bajo el rubro de proyecciones, pero estimo que es suficientemente importante como para hacerle un lugar, sea como fuere, en alguna parte. Nuestra profesión está enamorada de la dinámica, en años recientes más que en el pasado. La pregunta es qué clase de metas nos fijamos al explorar este campo fascinante, pero a la vez potencialmente traicionero. Haré una modesta analogía que presento a ustedes con toda seriedad. Si estoy en mi oficina a las 17.00 horas, es casi seguro que estaré en mi hogar a las 20.00. Lo que es incierto es el momento exacto en que saldré de la oficina, cuándo llegaré a mi casa, cuánto demoraré en llegar, qué camino tomaré y qué paradas intermedias haré. De todas las proposiciones que he oído en economía relacionadas con la dinámica, la más profunda es la distinción hecha por Marshall entre el largo y el corto plazo y, en especial, su noción de que una situación de corto plazo es una de equilibrio y desequilibrio a la vez: un equilibrio con las flechas de cambio incluidas.

Mi pregunta es: ¿por qué no podemos imitar el análisis marshalliano y aplicarlo a nuestro trabajo empírico sobre la dinámica? Vale decir, ¿podemos definir una situación de corto plazo por la dirección o direcciones de cambio señaladas en una o más variables claves y comprobar nuestra hipótesis revisando la frecuencia de los movimientos en esa dirección? Esta especie de "dinámica cualitativa" lograría capturar la realidad que muchos de nosotros, en efecto, percibimos mejor que lo que lo hace la dinámica cuantitativa, la cual intenta predecir no sólo toda la trayectoria de ajuste sino también la velocidad con que se atraviesa.

D. Diagnóstico

1. El primer paso para enseñar a diagnosticar diferentes tipos de situaciones es enseñar cómo observar, de la misma manera, quizás, en que un cazador trataría de enseñarles a sus hijos cómo escudriñar el horizonte y qué buscar. No conozco nada mejor que la práctica directa en esta área, pero sin duda es mejor realizarla con la ayuda de un guía experimentado (o al menos con un buen texto de guía) que intentar hacerlo solo. Por lo tanto, en nuestra literatura y en nuestras clases debemos hablar más acerca de cómo observar y cómo diagnosticar.

2. Para aquellos interesados en la economía de diferentes países, no conozco ningún punto de partida mejor que el *International Financial Statistics*

(IFS) del FMI y el *World Development Repon* (WDR) del Banco Mundial. La sola inmersión en la información que contienen estas publicaciones pondrá a los novatos en la senda correcta; si cuentan con alguien que los guíe, tanto mejor. La idea de que un curso de macroeconomía use el Anuario del IFS como texto principal, me parece maravillosa. Éste incluye información anual sobre 150 países miembros aproximadamente, remontándose cuando es posible hasta 30 años en una gran variedad de temas: instituciones y magnitudes monetarias y bancarias; cuentas de producto e ingreso nacional; comercio y balanza de pagos; precios, salarios, tasas de interés y tipos de cambio. De allí se puede obtener de primera mano no sólo una buena idea de lo que es normal y lo que no lo es —de cuándo el semáforo está verde, amarillo o rojo—, sino también una noción bastante buena de la naturaleza y el origen del problema, cuando éste se presenta.

3. El mundo del diagnóstico tiene su vocabulario propio dentro del cual los síndromes y los escenarios juegan un papel principal. Ellos no tienen una definición formal para efectos de la economía, pero me gusta pensar en el síndrome como una combinación simultánea de síntomas que se podrían deducir de la información de (o hasta) un momento dado. De modo similar, imagino el escenario como una suerte de película cinematográfica, donde las fuerzas presentes en una situación dada se desatan en forma tal que el desenlace del guión resulta muy natural. He escrito trabajos con títulos como: "The Inflation Syndrome" y "Some Debt Crisis Scenarios from Latin America", y también se pueden crear escenarios para el libre comercio o para clases específicas de reforma fiscal. Para las crisis de devaluación es posible identificar un síndrome —vale decir, la necesidad de introducir ajustes considerables en la tasa de cambio—, y a la vez identificar uno o más escenarios que representan desenlaces alternativos que podrían resultar, una vez que se ha emprendido una devaluación (sea ésta grande o chica).

4. El rótulo de "diagnóstico" conlleva mucho de lo que podría denominarse la visión de la economía que tiene el *practitioner*. Una vez que se lo aplica a la economía, automáticamente ésta queda clasificada como una disciplina fundamentalmente de observación, donde el aprender acerca del mundo y cómo tratarlo es el nombre del juego. Agregúese a ello la verdad irrefutable de que el mundo real es demasiado complejo como para encasillarlo dentro de un solo modelo o visión, y obtenemos otro adagio de los *practitioners*: puesto que el mundo es muy complejo, tenemos que dividirlo en elementos lo suficientemente sencillos como para que resulten comprensibles —paradigmas simples para encarar una realidad compleja—. Ellos han tenido siempre un lugar en la enseñanza de la economía, aunque posiblemente se hayan visto relegados a un segundo plano en años recientes

por el tono cada vez más técnico de nuestro discurso. Los síndromes y los escenarios podrían ser la forma de devolverles su rol más central, como parte de un esfuerzo consciente por revigorizar la economía como una "disciplina de observación".

5. Debo subrayar que al abogar por paradigmas sencillos para enfrentar una realidad compleja, no quiero decir que debamos adoptar un enfoque rústico de equilibrio parcial. De ninguna manera: quien trata con la realidad nunca puede olvidar la totalidad de nuestro complejo mundo. Pero al igual que el ortopedista, que puede examinar las rodillas y los tobillos sin olvidar sus nexos con el resto del cuerpo humano, así los *practitioners* de la economía aprenden a explorar pequeños detalles en el sector que están estudiando, al tiempo que insertan ese sector dentro de una economía más amplia, cuyos contornos aparecen dibujados con pinceladas mucho más gruesas. La manera de pensar de un *practitioner* encuentra probablemente mayor raigambre en los focalizados análisis de equilibrio general que se hacen en macroeconomía y en comercio internacional, que en una visión Walras-Pareto que trata en forma igual a muchas de las ramas o sectores de la economía.

6. Al ahondar en el mundo de los síndromes y escenarios, en especial para efectos del análisis de las políticas, emergen perspectivas completamente nuevas. ¿Cómo es que los gobiernos se ven inmersos en tantos problemas en el frente de la inflación? ¿O en el frente de la tasa de cambio real? ¿O en el de la seguridad social? En general, la evidencia que podemos reunir sugiere que los gestores de las políticas se ven enfrentados a tentaciones y dilemas morales similares a los que todos afrontamos en la vida diaria. Uno de mis recursos favoritos para el estudio de la inflación de los países en vías de desarrollo es una variable que llamo δ , la cual expresa como una fracción del PGB de cada año el aumento del crédito que el sistema bancario le proporciona al Estado durante ese año. Esta variable va más allá de la mera creación de circulante hasta lo que es, en muchos casos, una de sus principales causas implícitas. He establecido categorías de diagnóstico para países estables, países con inflación crónica y países con inflación aguda, sobre la base de su experiencia real en el manejo de la inflación. Para cada una de esas categorías determino las frecuencias de δ , para los países y años en cuestión. En tres conjuntos de datos sucesivos pero no traslapados, uno para los años 1950-1975 (Harberger, 1981), el segundo para los años 1976-1984 (Harberger, 1988) y el último (sin publicar) para los años 1985-1990, la distribución de frecuencia de δ para los países con inflación aguda se ubica a la derecha de la de los países con inflación crónica, y ésta se ubica a su vez a la derecha de los países estables. De este modo, viejos calvinistas como yo podemos decir que los pecadores obtienen su justa paga. Sin

embargo, no podemos ser muy pomposos o dogmáticos al respecto, porque lamentablemente para la visión en blanco y negro del mundo las distribuciones se traslapan bastante. Generalmente, el tercer cuartil de β para los países estables se ubica sobre el primer cuartil para los países con inflación crónica. A su vez, el tercer cuartil para los países con inflación crónica se ubica sobre el primer cuartil para los países con inflación aguda. Esto es igual que la evidencia médica sobre los efectos de fumar, beber o ingerir una dieta incorrecta. Su influencia en nuestras expectativas de vida ha sido claramente comprobada; sin embargo, algunas personas que fuman tres cajetillas al día llegan a los 90 años. Lo mismo sucede con individuos que beben medio litro de whisky al día, o con muchos famosos *gourmands*.

Confrontados con esta clase de pruebas, los gobiernos muchas veces caen en la tentación de adoptar el camino más fácil dejándose llevar hacia un síndrome inflacionario, a la espera de que unos pocos préstamos adicionales del sistema bancario les permitirán salir a flote una vez más. En este mundo de diferentes tonalidades de gris, a los defensores de una política prudente les resulta también más difícil mantenerse firmes ante sus colegas más permisivos. Esta es la razón de que las cualidades de carácter, como la fortaleza y la determinación, suelen ser muy importantes al hacer la distinción entre grandes ministros de economía y banqueros centrales y sus contrapartes del montón.

3. Conclusión

Espero haber dado en esta conferencia un paso más allá del simple hecho de solicitar a la profesión que le conceda más importancia en la docencia, investigación y literatura, a la práctica profesional de la economía. El propósito de este paso adicional es mostrar que el hacerlo puede ser interesante, e incluso fascinante. En breve, es entretenido afrontar los retos y enigmas que abundan en el mundo del *practitioner*.

La visión que yo quisiera que llevaran consigo al terminar esta conferencia percibe a la economía como una disciplina fundamentalmente de observación. Una parte importante de nuestra tarea docente consiste en enseñar a los estudiantes a ser observadores penetrantes y perceptivos, a reconocer y responder a las pistas reveladoras y a dominar instrumentos sencillos y versátiles de modo que puedan reaccionar de inmediato, actuar a tiempo para evitar algún desastre y, en general, arreglar rápidamente las cosas cuando éstas van mal.

Un aspecto relacionado con lo anterior se refiere al proceso de aprendizaje de los *practitioners*. Al menos desde mi punto de vista, los mejores *practitioners* tienen una cierta visión global del mundo en sus mentes. Toda clase de cosas disparatadas pueden suceder: hiperinflación, grandes recesiones y violentas crisis de endeudamiento o en los tipos de cambio. Todos estos y muchos otros hechos extraños y aparentemente anómalos pueden ocurrir y, no obstante, los *practitioners* con experiencia permanecen tranquilos, porque su visión global del mundo contiene explicaciones razonables para estos fenómenos. Sin embargo, de vez en cuando ocurre algo que no corresponde a la imagen que se tiene, algo que pone en duda nuestra fe bayesiana en lo que solíamos pensar. En mi opinión, es así como la mayoría de los *practitioners* adquiere su experiencia, y entidades como el FMI y el Banco Mundial aprenden como instituciones, y es así cómo deberíamos enseñar a nuestros estudiantes a aprender.

Espero que haya podido evocar estas visiones en mis comentarios de hoy. Si intentamos acercar la profesión académica al mundo del *practitioner*, lo disfrutaremos, nuestros estudiantes sacarán provecho de ello, la disciplina de la economía se enriquecerá y el mundo podría llegar a convertirse en un lugar mejor para vivir.

Permítanme ahondar en este último punto y decir que durante las últimas décadas hemos presenciado una cantidad importante de historias económicas exitosas, la gran mayoría de ellas vinculadas a políticas económicas mucho mejores que las que se habían aplicado en el pasado. No sólo tenemos los dragones del Lejano Oriente en Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea, sino también Indonesia, Malasia y Tailandia; España, Portugal, Grecia y Turquía; Chile, Uruguay, México, y ahora Argentina también.

No desarrollé la conferencia alrededor de esas historias exitosas porque quería concentrarme en la vida diaria de los *practitioners*, en lo que significa vivir en su mundo. Quise mostrarles que sus vidas pueden ser muy fructíferas y plenas (en el sentido profesional), aunque la mayoría de ellos nunca llegue a saborear el gran triunfo de participar en la transformación exitosa de la economía entera de un país. Pero la evidencia del éxito de una nación tras otra no debe omitirse, porque muestra que una gran transformación económica —fruto final de las luchas de nuestros *practitioners*— no está fuera de nuestro alcance. Este solo hecho debiera aumentar nuestro entusiasmo por darles a los *practitioners*, y al estudio de su oficio, un lugar de honor dentro de nuestra disciplina, igual al lugar que nosotros y otros (incluyendo a los profesores e investigadores de la medicina) otorgamos a los médicos y a la práctica de la medicina, nuestra disciplina hermana.

Referencias bibliográficas

- Fondo Monetario Internacional. *International Financial Statistics. Yearbook*. Washington, D. C: Fondo Monetario Internacional, 1992.
- Hansen, W. Lee, "The Education and Training of Economics Doctorates: Major Findings of the Executive Secretary of the American Economic Association's Commission on Graduate Education in Economics". *Journal of Economic Literature*, 29 (septiembre 1991), pp. 1054-1087.
- Harberger Arnold C., "In Step and Out of Step with World Inflation: A Summary History of Countries". En M. June Flanders y Assaf Razin, eds., *Development in an Inflationary World*. Nueva York: Academic Press, 1981, pp. 35-46.
- _____. "World Inflation Revisited". En Elhanan Helpman, Assaf Razin y Efraim Sadka, eds., *Economic Effects of the Government Budget*. Cambridge, MA: MIT Press, 1988, pp. 217-237.
- Keynes, John Neville. *The Scope and Method of Political Economy*. Londres: Macmillan, 1891; reimpresso, Nueva York: Kelley y Millman, 1955.
- Krueger, Anne O. *et. al* "Report of the Commission on Graduate Education in Economics". *Journal of Economic Literature*, 29 (septiembre 1991), pp. 1035-1053.
- U.S. President's Materials Policy Commission. *Resources for Freedom*, Vols. I-VII, Washington, D. C., U.S. Government Printing Office, 1952. □