

LA ECONOMIA Y LOS ECONOMISTAS

TRES CLASES DE ECONOMISTAS(*)

Mark PERLMAN

EN cuanto economistas estamos atravesando ahora por una fase en la que sentimos muchas dudas acerca de la utilidad práctica de nuestra disciplina. Durante los últimos cuarenta y cinco años creímos que habíamos aprendido, tanto por medio del razonamiento como de la experiencia, a hacer frente a una situación de crecimiento económico acompañado de una demanda agregada insuficiente. Los medios para ello eran la redistribución de la renta y de la riqueza, políticas seguidas tanto nacional como internacionalmente. Pero ahora han cambiado mucho las cosas y estamos descubriendo que no sabemos hacer frente a una situación en la que el crecimiento está acompañado de una demanda interna o doméstica inflacionaria. Desde el punto de vista histórico no se puede decir, por supuesto, que la coordinación del crecimiento económico con cambios repetidos en los niveles de precios sea algo nuevo, ya que ésa es la situación que prevaleció durante la mayor parte del siglo diecinueve y en los comienzos del veinte. Sin embargo, en cuanto grupo profesional, nos sentimos frustrados. No solamente habíamos confiado en poder dar un asesoramiento mejor que el de repetir las viejas enseñanzas mercantilistas de mantener a los obreros en sus puestos de trabajo durante muchas horas a un pequeño salario, sino que, además, se muestra deficiente el fundamento intelectual de nuestras enseñanzas teóricas más recientes, es decir, la macroeconomía moderna.

Nuestros éxitos anteriores palidecen a la luz de los nuevos hechos y nuestra profesión siente serias dudas en cuanto a sí misma. ¿En qué puntos nos hemos equivocado? ¿En qué sentidos resulta inadecuada nuestra teoría? ¿Hemos usado modelos incorrectos? ¿Existen modelos, conocidos o por descubrir, que podían habernos dado las respuestas correctas o que todavía puedan darnoslas? ¿Había especificaciones implícitas a las que no prestamos atención en nuestros modelos recientes, que resultaban necesarias para esos modelos, pero que han debilitado su utilidad?

Nos hacemos esta pregunta aún más básica: ¿Existe algún defecto inherente en nuestra disciplina? ¿Es la economía fundamentalmente distinta de la física, la más perfecta de las disciplinas científicas? ¿Puede existir realmente

una teoría general viable de la economía? Y si es así, ¿qué es lo que sugiere una teoría tal de la economía y de qué se deriva dicha teoría?

Como se ha indicado, los economistas han admirado durante mucho tiempo la mecánica newtoniana de la física, un conjunto de ideas que goza de una base empírica. De ella se han derivado no sólo predicciones confirmadas, sino también observaciones anómalas, llamadas problemas. En el corazón de la física concebida de esta forma hay conjuntos de estructuras intelectuales llamadas teorías, y lo que hace que el sistema de los físicos resulte tan atractivo es el hecho de que las teorías concebidas por ellos se encuentran en armonía o equilibrio virtualmente continuo con la experiencia empírica. La mayoría de los economistas cree que su empirismo y sus deducciones, que representan polos un tanto opuestos en su gestación, deben estar también bien armonizados. Es posible que la expresión bien armonizados no sea la mejor, pero parece sugerir que nuestra base empírica debe corresponder o casar con algo similar a la razón pura. Francis Bacon expresó muy bien esta idea en 1620 en su *Novum Organum*, en cuyo párrafo 95 escribió:

«Quienes tratan de las ciencias han sido o empiristas o dogmáticos. Los empiristas, al igual que las hormigas, sólo recogen y usan; los otros, como las arañas, tejen o secretan telarañas. El comportamiento de la abeja se encuentra en una posición intermedia: recoge materiales de las flores del jardín y del campo y después, por su propia capacidad, los elabora y los digiere.»

¿Estriba acaso la dificultad con la economía moderna en el hecho de que algunos economistas tienen una fe excesiva en la validez de la analogía con la física? Los datos que presentan los físicos son, después de todo, inanimados y como tales no están sujetos en grado significativo a ninguna voluntad individual. Hay quienes, en cambio, rechazan la analogía con la física y sugieren que, en el mejor de los casos, la economía debería compararse con la agronomía, en la cual los procesos orgánicos, que consumen recursos y tiempo, pueden ser influidos fácilmente por variaciones en el medio ambiente. ¿No son aca-

so los éxitos en la productividad de la agricultura norteamericana ejemplos sorprendentemente buenos de la consecución por el hombre del control de los procesos orgánicos mediante una sabia intervención compensatoria?

John Elster sugiere en un libro reciente (1) que incluso esta última analogía tiene serias imperfecciones. El proceso del razonamiento, que en el caso de los seres humanos es la base de la toma de decisiones, percibe diferencias entre los objetivos de corto y de largo plazo. Ese proceso percibe también que las otras personas tienen capacidades de independencia semejantes y que el plan de actuación o juego elegido por cualquier individuo o grupo de individuos tiene que estar sujeto inevitablemente a la revisión de los cálculos originales, al ajuste por las conjeturas o presunciones que se hagan acerca del modo en que los otros van a actuar con el fin deliberado de desbaratar la táctica o la estrategia de la persona o personas consideradas en primer lugar. En el enfoque de Elster está implícito el reconocimiento de que, en el caso de las interacciones humanas, existe la necesidad de cambiar y de volver a cambiar las decisiones anteriores a medida que lo va pidiendo el flujo de la información. Este énfasis en la psicología humana subjetiva, sea de parte de individuos o de grupos de ellos, no es nuevo en la economía. Estaba ya en el centro de la contribución hecha a la economía por la escuela austriaca hace un siglo, pero no se reconoció adecuadamente su debida importancia y debería ser reexaminado sistemáticamente. A diferencia del determinismo paramétrico del sistema intelectual análogo a la física o de las reacciones plenamente cooperativas de los varios sistemas agrícolas, el sistema de los economistas tiene que habérselas con la indeterminación de las voluntades humanas. Pero no nos encontramos por eso al cabo de la calle: todavía se puede hacer algo.

Lo que se necesita es información abundante acerca de las maneras en que los individuos y los grupos parecen responder a los estímulos, cuando la respuesta es no sólo una reacción a movimientos no previstos por la otra parte, sino también una manifestación subjetiva del deseo de promover la interacción en la forma más favorable a la parte de que se trate. Se pensaría que los economistas deberían acudir a la psicología o a la psicología social o incluso a la sociología para obtener las colecciones de datos requeridas y es sorprendente lo poco que han hecho en este sentido. Este es uno de los temas favoritos de Herbert Simon. E incluso si la mayoría de los economistas no le consideran a él como un economista auténtico (1 *), su obtención del premio Nobel de Economía indica que existen personas capaces que sí lo consideran. Los economistas podrían leer a Simon con provecho y deberían hacerlo. Búsquedas como las señaladas conducirían al establecimiento de generalizaciones empíricas sobre las reacciones o respuestas humanas que abarcarían no sólo la dirección de tales respuestas, sino también la naturaleza histórica del proceso de toma de decisiones. En 1975, Theodore W. Schultz, también galardonado con el premio Nobel de Economía (2 *), señaló en un artículo (2) la importante idea de que el propósito de

obtener una educación en economía consiste esencialmente en identificar con rapidez no solamente dónde empezaron a torcerse las cosas, sino también en tomar con la misma rapidez las medidas oportunas para remediar la situación. Al parecer, Schultz cree que el individuo bien entrenado, al igual que la abeja de Bacon, goza de un sentido empírico muy desarrollado que le muestra las desviaciones entre los resultados obtenidos y los esperados, y a la vez dispone de un *armamento* teórico (razón pura) de estructuras analíticas del cual se pueden seleccionar tentativamente los remedios apropiados.

No es que los economistas hayan necesariamente descuidado este interesante tema del tratamiento de las situaciones de desequilibrio. En realidad, desde la publicación en 1944 de *La Teoría de los Juegos* (3) por Von Neumann y Morgenstern se han presentado muchas formulaciones apriorísticas de las tácticas y estrategias de las relaciones interpersonales. Es típico de este enfoque el caso del llamado dilema del prisionero (3 *), un problema formulado en un plano altamente individualista y que se trata por esta clase de razón pura.

Pero, como se sugirió anteriormente, no basta con los métodos de la grácil araña, ni siquiera con los de las arañas centro-europeas. Seguimos necesitando los productos de la hormiga, incluso si nos parece que el ser hormiga resulta en sí mismo algo tedioso. Es cierto que a las arañas de nuestra profesión, a los economistas tales como Samuelson, Arrow, Hicks y Koopmans, les va muy bien y son pronto recompensadas (4 *). Pero también se les da reconocimiento (aunque no tan pronto ni tan bueno) a quienes como Wesley Mitchell y Colin Clark recopilan datos, es decir, a las hormigas, a las que tan mercedosamente ha alabado Phelps Brown (4). Pero lo que necesitamos ahora son más abejas, una nueva generación de economistas, tales como Simon Kuznets, Milton Friedman y Wassily Leontief (5*), capaces de organizar la compilación de nuevos y complejos conjuntos de datos y de procesarlos para elaborar con ellos cosas originales.

Todavía no se ha recogido plenamente, y mucho menos analizado con cuidado, la historia del desarrollo de nuestro sistema integrado de cuentas nacionales (5), pero su interés para nuestro dilema actual es evidente. J. Laurence Laughlin encargó a Wesley Clair Mitchell como proyecto doctoral que refutase la formulación de la teoría cuantitativa del dinero de Irving Fisher. Mitchell prontamente cumplió con el encargo (6), pero a continuación procedió a dedicar más de una década de su vida a usar los datos obtenidos por él de los *greenbacks* (6*) y de los precios del oro para formular una nueva pregunta (¿cómo causan crisis cíclicas los cambios preciales concretos al transmitirse por todo el sistema económico?) y para introducir una nueva serie de conceptos, tales como los ciclos específicos y los ciclos económicos, los indicadores cíclicos adelantados (*leads*) y los rezagados (*lags*), la amplitud y la duración del ciclo y el impacto de la estacionalidad (7). Para la década de los años treinta los intereses de Mitchell se habían extendido ya a varios

centros de investigación (entre ellos el NBER o «National Bureau of Economic Research» y la «National Income Division» del Departamento o Ministerio de Comercio en Washington) y habían atraído un grupo de mentes analíticas, tales como Kuznets, Burns, Friedman, Fabricant, Abramovitz, Jaszi, Denison, Gilbert y Kendrick. En unos pocos casos los trabajos de estos investigadores superaron, por su envergadura y originalidad, los de su propio mentor.

Lo que probablemente se necesita ahora es no fijarse tanto en las actividades económicas agregadas y prestar, en cambio, más atención a otras cosas que en el pasado creíamos entender perfectamente. Me refiero a la obtención de datos sobre nuestros esquemas mentales acerca: 1) de la forma en que licitan las empresas en los mercados de los productos y de los insumos en épocas de costes y funciones de demanda cambiantes; 2) del modo en que ellas se mantienen flexibles en situaciones de incertidumbre, y 3) de la manera en que dichas empresas montan sus procesos de decisión para permitir el flujo y la absorción del polen inesperado a medida que fabrican, con mejor o peor fortuna, la miel del éxito.

Durante los últimos cuarenta años, G. L. S. Shackle, una araña que yo creo que debió haber sido apareada con una hormiga, ha tratado de esbozar un esquema o matriz intelectual de la microeconomía y la macroeconomía modernas. En el sistema de Shackle la razón y el tiempo representan polos extremos. La razón lleva consigo el ordenamiento sistemático de la experiencia pasada. El tiempo (que se entiende sólo como algo en el futuro) da cabida a las sorpresas. Shackle afirma que la imaginación humana se usa para evocar el recuerdo de los ordenamientos abstractos generalizados.⁷ Resulta, pues, que los hombres usan su imaginación para representarse o prever las reacciones de los otros seres humanos y para identificar en este proceso los diferentes patrones de probabilidades preferidas y especular acerca de dichos patrones. De esta capacidad de usar la imaginación para escudriñar el pasado y de forma virtualmente simultánea para representarse el futuro (es decir, para calcular y volver a calcular, para imaginar y para después volver a imaginar) es de donde en última instancia se deriva, al igual que la miel de la abeja de Bacon, la sabiduría madura. La dificultad con la obra de Shackle estriba en que es simplemente descriptiva de la forma en que puede ser que funcione nuestra mente, pero no nos proporciona ni el ingente banco de datos sobre los patrones de comportamiento anteriores (que es algo de lo que necesitarían disponer las personas inteligentes), ni nos ofrece tampoco, ni siquiera remotamente, una serie de modelos probados, tales que los individuos con ambición puedan llegar a dominarlos para conseguir el éxito.

Las diferencias de la macroeconomía moderna explican probablemente esa sensación actual del agotamiento del cuadro o *armamento* de modelos teóricos experimentada por nosotros y también el que recientemente hemos vuelto a darnos cuenta de lo escasas que son las

otras generalizaciones alternativas de las que podemos servirnos. Quiero señalar el hecho de que se están criando ahora nuevas arañas y también que se debe estimular mucho la producción de hormigas, pero me atrevo a pedir todavía más. Nuestra profesión ha estado dominada por la tensión entre las arañas y las hormigas, pero de la misma manera que Francis Bacon se dio cuenta de que había algo mejor que la hormiga y que la araña, los economistas deben también darse cuenta en esta década de desconfianza en su capacidad profesional, de que a la larga no es suficiente con resignarse a ser hormigas o arañas. Es preciso convertirse en algo semejante a una abeja ingeniosa, una abeja dispuesta a buscar nuevas variedades de polen (datos) y que a la vez se da cuenta de que la reparación del viejo proceso de elaboración de la miel (las teorías) tiene que complementarse con otras cosas nuevas. No basta con la recopilación de datos, ni con los modelos, la generalización o la abstracción. En una profesión que tanto ha premiado el análisis, lo que se necesita ahora es establecer un galardón especial para el adiestramiento en la síntesis.

(*) Traducción del artículo «The Tensión between Abstraction and Generalization: The Uses of Economics», preparado especialmente para la revista *Papeles de Economía Española*. Ha sido traducido y anotado por Manuel Sigüenza, catedrático de economía en la Escuela Graduada de Administración de Empresas de la Universidad de Puerto Rico (Recinto de Río Piedras).

NOTAS

Aparecen en primer lugar las notas del autor y a continuación las del traductor, señaladas con un asterisco.

(1) Elster, John. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1979.

(2) Schultz, Theodore W. «The Value of the Ability to Deal with Disequilibrium», *Journal of Economic Literature*, 13, 3, septiembre de 1975, 827-846.

(3) Neuman, John von & Morgenstern, Oscar. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1944.

(4) Brown, E. H. Phelps. «The Underdevelopment of Economics», *Economic Journal*, 82, 1, marzo de 1972, 1-10.

(5) Esa historia se ha esbozado, sin embargo, en la obra de Joseph W. Duncan y William C. Shelton, *Revolution in United States Government Statistics, 1926-1976*, Washington, D. C.: U. S. Department of Commerce, Office of Federal Statistical Policy and Standards, octubre de 1978, 74-115.

(6) La tesis doctoral de Wesley Clair Mitchell en la Universidad de Chicago (University of Chicago Graduate School of Arts and Literature, 1899) llevaba el título de *History of the Legal-Tender Acts*. Esta tesis constituye una parte del volumen más amplio de Wesley Mitchell, *A History of the Greenbacks with Special Reference to the Economic Consequences of their Issue, 1862-65*, Chicago: University of Chicago Press, 1903.

(7) La próxima fase fue la obra de Mitchell, *Gold, Prices and Wages under the Greenback Standard*, Berkeley: University of California Press, 1908. Poco después, Mitchell publicó su obra principal sobre esta cuestión, su libro *Business Cycles*, Berkeley: University of California Press, 1913.

Nota del traductor: En el libro de 1908, Mitchell amplió su historia anterior de los *greenbacks* para abarcar todo el período de 1862-1878, mientras que en su tesis doctoral de 1899 (libro de 1903) esa historia sólo cubría los años 1862-1865.

(1 *) Herbert Simon ha hecho contribuciones originales en los campos de las ciencias política y administrativa, la economía y la psicología. Son notables sus estudios pioneros en las áreas de la solución de los problemas, de las ciencias de las computadoras y de la inteligencia artificial. Muchas de sus ideas arrancan de su brillante tesis doctoral de 1943, publicada en 1947 con el título *Administrative Behavior*. A él se debe la distinción básica entre la ficción mental del *homo economicus* maximiza-

dor y la del *hombre administrativo*, que ante las enormes dificultades de recoger y utilizar toda la información necesaria para poder tomar en cada caso la mejor decisión, intenta realísticamente alcanzar sólo un cumplimiento satisfactorio de sus objetivos. Uno de los pocos investigadores de las ciencias sociales que en la actualidad pueden considerarse realmente, al igual que las grandes figuras del Renacimiento, un *homo universale* es Herbert Simon. Su obra, sin embargo, no es muy conocida por los economistas, muchos de los cuales se mostraron sorprendidos cuando en octubre de 1978 se anunció oficialmente la obtención del Premio Nobel de Economía por Herbert Simon.

(2 *) Theodore Schultz, un propulsor del concepto de capital humano, compartió el Premio Nobel de Economía de 1979 con el conocido estudioso de los problemas del desarrollo económico, el economista antillano sir Arthur Lewis.

(3 *) El llamado dilema del prisionero es un concepto que se usa para ilustrar la tensión existente entre la racionalidad o interés individual y la racionalidad social o colectiva. De acuerdo con él, dos prisioneros acusados de haber cometido un crimen e incomunicados entre sí deben elegir entre confesar su crimen o negarlo. Dependiendo de los valores (*stakes*) que están en juego puede ser en interés de cada uno por separado confesar haber cometido el crimen, pese a que si ambos insistiesen en declarar su inocencia, saldrían mejor parados los dos. Este concepto teórico es muy útil para explicar toda una gama de situaciones prácticas, que van desde los conflictos matrimoniales hasta la «carrera» o rivalidad de los armamentos en que han caído después de la Segunda Guerra Mundial los Estados Unidos y la Unión Soviética.

(4 *) Samuelson obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1970. Hicks y Arrow lo compartieron en 1972 y Koopmans lo recibió en 1975 en compañía del economista matemático ruso Leonid Kantorovich. Todos ellos, por supuesto, habían sido distinguidos con anterioridad con otros altos galardones profesionales.

(5 *) Todos esos economistas recibieron también el Premio Nobel de Economía: Kuznets en 1971, Leontief en 1973 y Milton Friedman en 1976. En la versión anterior de este trabajo (14 de octubre de 1981), el profesor Perlman incluía también entre las abejas a James Tobin, galardonado con el Premio Nobel en 1981.

(6 *) En la historia monetaria de los Estados Unidos se conocen como *greenbacks* a los billetes de banco o papel moneda sin cobertura o respaldo metálicos (*fiat money*), pero con valor legal para la redención de las deudas (*legal tender*), emitidos en 1862 y años siguientes para financiar la Guerra Civil. Se les dio ese nombre por el color verde utilizado en la contrahaz o cara posterior de dichos billetes. El *Greenback Party*, un partido político que favorecía la emisión y el uso del papel moneda, se fundó en 1874 y mantuvo una cierta importancia hasta 1884.