

## CONVERSACIONES CON LOS NUEVOS ECONOMISTAS CLASICOS



ROBERT E. LUCAS, Jr. (\*)

**S** existe un responsable de los actuales debates sobre macroeconomía, es Lucas. Suele acreditarse la introducción de la hipótesis de las expectativas racionales en los modelos; sus artículos son tan profusamente leídos como discutidos. Amigos y detractores coinciden en que es la figura central del mundo de la nueva

economía clásica. George Stigler, tras recibir su Premio Nobel, apuntó que ese mismo galardón está guardado también para Lucas.

En 1964 Lucas se doctoró por la Universidad de Chicago, adonde volvió para enseñar tras una estancia de once años en la Carnegie-Mellor University. En 1969 Lucas escribió con Leonard Rapping su famoso artículo «Real Wages, Employment, and Inflation», que ha desempeñado un papel importante en el nuevo discurso clásico. En *Econometric Testing of the Natural Rate Hypothesis* (1972) Lucas sugirió unas dramáticas implicaciones de las expectativas racionales para la teoría económica y la econometría aceptadas. La conversación menciona esos artículos, así como sus trabajos *Expectations and the Neutrality of Money* (1972) y *An Equilibrium Model of Business Cycles* (1975).

Hemos conversado en su despacho de la Universidad de Chicago, lugar notablemente bien ordenado, en el que los papeles están perfectamente clasificados y los libros cuidadosamente colocados en estanterías. La mesa de despacho está vacía, salvo un bloc de notas. Es mayo de 1982.

cierta. Por supuesto, no era demasiado bueno para enseñar instrumentos, pero de todos modos yo ya los estaba descubriendo más o menos por mi propia cuenta.

Otra obra muy influyente fueron los *Foundations* de Samuelson, que lei al comenzar a estudiar aquí, en Chicago. Es una obra que enseña «cómo hacer las cosas», un gran libro para estudiantes de primer curso de licenciatura. Nos dice «mirad, así es como hay que hacer tal o cual cosa». Nos descubre el secreto de cómo jugar la partida, en vez de atiborrarnos de palabrería altisonante. Creo que la combinación del libro de Samuelson y las clases de Friedman me pusieron en marcha.

—¿Quién le enseñó macroeconomía?

—Como le decía, Friedman me enseñó la teoría de los precios, no del dinero. Al final siempre daba una conferencia sobre sus ideas del ciclo económico o de la economía monetaria. Todos estábamos aguardándola ansiosos, pero no se puede decir gran cosa en una sola conferencia. Cuando yo estaba en Chicago los principales profesores de macroeconomía eran Al Harberger y Martin Bailey. Son los que más influyeron en mí. Debo citar también a Carl Christ, que actualmente se encuentra en Johns Hopkins. Todos ellos usaban el modelo keynesiano, así es que mi formación se caracterizó por una gran dosis de keynesianismo convencional.

Mi tesis versó sobre un estudio econométrico dedicado al tema de la sustitución entre capital y mano de obra. Harberger la dirigió. Estaba entonces consiguiendo estimaciones cuantitativas de diversas distorsiones tributarias (en «triángulos de bienestar») y tenía ciertas ideas sobre algunos parámetros para los que precisaba estimaciones. Repartió retazos de su proyecto entre los estudiantes, y esa es la razón de que me correspondiesen las elasticidades de sustitución en la producción.

—¿Tomó parte Gregg Lewis en esa empresa?

—Lewis estaba en mi comité y me ayudó considerablemente. Se caracteriza por proporcionar gran cantidad de información detallada, lo que explica por qué los estudiantes recurriamos a él y por qué yo quise tenerlo en mi comité.

### Generalidades

—¿Disfruta Vd. con la Economía?

—Oh, seguro.

—¿Por qué escogió Vd. esa disciplina?

—Siempre me gustó reflexionar sobre problemas sociales. Tal vez mi familia sea algo responsable. Siempre discutíamos de temas políticos y sociales. Estudié Historia en la Universidad de Chicago e incluso inicié estudios de Historia en Berkeley. Pero a la postre llegué a la conclusión de que las fuerzas económicas son los motores centrales de la historia y comencé a explorar la Economía. Fue para mí sobrecogedor descubrir libros escritos en inglés que eran incomprensibles. Cualquier cosa en inglés resulta accesible para un estudiante de Historia, de forma que la única barrera para llegar a comprender algo sería el idioma. En Economía se puede tener en las manos un libro en inglés como *Prosperity and*

*Depression*, de Haberler, sin ser capaz de leerlo. O la *General Theory* de Keynes. Todavía no soy capaz de leer a Keynes (risas). Me di cuenta de que no podía embarcarme en una expedición de aficionado, así es que abordé la cuestión de modo profesional y terminé doctorándome en Chicago.

—¿Quiénes fueron para Vd. maestros importantes?

—Bueno, aquí la estrella influyente era Friedman. Impartió el primer curso sobre teoría de los precios, teoría económica solo básica. Friedman, aparte de ser un economista soberbio, es verdaderamente un maestro inspirado, un gran pedagogo. Pasó casi todo su tiempo aplicando la economía. Comenzaba con una situación del mundo real, con la reseña de un periódico, con un editorial del *Wall Street Journal*, con cualquier párrafo, y a continuación intentaba discutir el tema en clase. Dibujaba un diagrama, exponía la tesis e intentaba comprobar su veracidad o falta de ella y en qué condiciones era

## Sobre otros economistas

—¿Qué importancia tuvo su colaboración con Rapping?

—Para mí fue muy importante. Yo llegué a Carnegie en 1963 y él en 1962. Fuimos amigos desde el primer momento, y lo mismo sucedió con nuestras esposas. En aquella época Rapping era muy conservador. También sabía defender muy bien una postura; era la persona ideal para tenerlo de compañero en una cena. Sabía cómo hacer que la gente deje de hablar del hacer y discuta cualquier tema.

—Intento imaginarme a dos personas trabajando en íntima cooperación. Rapping me ha dicho que Vds. hablaban casi todas las tardes de todo... Eran Vds. muy buenos amigos. Después llegaron los años sesenta y Rapping se sintió profundamente afectado por lo que sucedía en Vietnam. Tenía la idea de que algo no iba bien y que la economía de Chicago no contribuía a explicar los problemas corrientes. Vd. estaba próximo a él, pero no veo que la situación le afectase.

—Rapping siempre estuvo más interesado que yo en estar donde discurre la acción. Hizo muchas cosas para el Departamento de Defensa en aquella época. Llegaba todo excitado hablando de las decisiones de miles de millones de dólares que estaban tomando. En aquellos días me interesaban las cuestiones antimonopolio, y él llegaba y decía: «Mira, Bob, si termino este trabajo (que probablemente no se acabará), y si alguien llega a leerlo (lo que probablemente no sucederá), y si llega a influir en la política (cosa que es poco probable que suceda), va a ser cuestión de cientos de millones de dólares. Y ayer estaba yo en el Departamento de Defensa hablando de una veintena de millones...» (risas). Se tiene la sensación de estar garrapateando cosas en la oficina sin trascendencia alguna...

Los años sesenta influyeron más sobre él porque, como he dicho, él quería estar en el centro de la acción y reaccionaba, no sólo ante la economía de Chicago, sino ante su trabajo para la defensa.

—¿Llegó Vd. entonces a comprender su cambio?

—No, realmente no. Su cambio afectó profundamente a nuestra relación personal y Rapping perdió todo interés por conversar conforme a los patrones que a mí me agradaban.

—¿Llegó a afectarle a Vd. la turbulencia de los años sesenta?

—Vietnam afectó a todo el mundo. Yo llegué eventualmente a la conclusión de que la guerra era algo asqueroso aproximadamente al mismo tiempo que los demás (risas). Sin embargo, en ningún instante ocupó el centro de mi vida. Debido a que Carnegie era un centro académico de ingeniería, resultaba fácil soslayar allí el tema. Lo que interesaba fundamentalmente a los estudiantes era la clase de trabajo que iban a conseguir al graduarse. Tuvimos algunos aires de revolución, pero muy leves.

—¿Habla Vd. ahora con Rapping de lo que él está haciendo?

—Hablamos mucho en las asambleas.

—También trabajó Vd. con Prescott, ¿me puede decir algo de esa colaboración?

—Trabajar con Prescott fue distinto. Rapping era más antiguo que yo y en ocasiones hacía para mí un papel de padre. Prescott era más joven. Por supuesto, yo comenzaba entonces a enseñar, con lo que en edad no estábamos muy distanciados. Pero, a pesar de todo, yo era un profesor y él un estudiante. Eso crea una diferencia. Le enrolé como colaborador cuando tropecé con problemas técnicos estudiando algunos problemas de inversión. Me acordé de que él había tenido cierta experiencia con esos métodos al redactar su tesis. El sabía de ello mucho más que yo, así es que cuando él estuvo en Penn hice que se interesase en el proyecto. Trabajamos muchísimo en el trabajo *Investment under Uncertainty* (1971). Al comienzo pensábamos que el problema de economía aplicada era bastante simple, pero la cosa se complicó y nos encontramos desbordados técnicamente. No queríamos dejarlo, así es que leímos toneladas de difícil economía y matemáticas, aunque ninguno estaba familiarizado con la vertiente matemática. Fue enormemente divertido y aprendimos ambos muchísimo.

—¿Cómo puede Vd. considerar divertida la economía si tropieza con todos esos problemas?

—Momentáneamente no tiene mucha diversión: lo que se desea es escribir el trabajo y terminar la labor emprendida. Los problemas del estudio que hicimos Ed y yo surgieron cuando llevábamos hecho el 99,9 por 100 del trabajo y quedaba sólo una pieza... que no quería encajar en el rompecabezas.

Era la pieza vital y resultaba una frustración haber llegado casi a completar el estudio y tener ahora que volver a hacer todo el trabajo, pero fue divertido. Me encanta aprender matemáticas nuevas, y lo que me agrada de trabajar con Ed es que ambos somos capaces de llegar al punto de dificultad técnica en el acto sin tener que perder un montón de tiempo.

—¿Cómo llegó Vd. a conocer a Sargent?

—Tom estuvo algún tiempo en Carnegie. Fue su primer puesto al salir de Harvard. Entonces no le conocía a fondo. Le contaré lo que pasó aquellos días..., mirado retrospectivamente es algo ridículo. En el Carnegie existía lo que podríamos llamar un bando o grupo de Chicago y otro que no comulgaba con esas ideas. Meltzer era el cabecilla del grupo de Chicago, y el bando opuesto estaba encabezado por Mike Lovell, estudiante de Harvard que había trabajado en Yale. Mike se mostró muy susceptible y a la postre se marchó. Aunque Mike y yo habíamos sido buenos amigos, nuestras relaciones se enrarecieron durante algún tiempo. Continuamos siendo amigos, pero hubo un período difícil.

Al llegar Tom le ligué al grupo enemigo de Chicago. Pensaba que no sentía gran interés por mí. No hablamos gran cosa durante sus dos años de estancia allí.

—Tengo entendido que es una persona muy callada, que no habla fácilmente.

—Pues sí, creo que es tímido. Pero jamás tuve dificultades en cambiar ideas con Tom (pausa). Tom tiene que estudiar la cosa bien a fondo antes de lanzarse a discutir. Fíjese en el artículo que escribimos en colaboración sobre un tema de economía keynesiana. Incluye un montón de notas, mucho más de lo que ofrecería si lo hubiese escrito yo solo. A Tom le gusta hacer esas cosas antes de lanzarse a hablar. Es bastante duro conseguir que la gente se quede quietamente sentada ante el café o el almuerzo mientras se escriben ecuaciones y más ecuaciones.

Recuerdo ahora un seminario celebrado mientras Tom se encontraba en Chicago de profesor invitado. Todo el mundo hablaba; era un verdadero caos. A mitad del seminario Tom hizo una observación que el conferenciante tal vez no llegó a comprender. Tom no siguió insistiendo y no dijo una palabra durante el resto del seminario. Al

final se limitó a tender al conferenciante un trozo de papel con un montón de ecuaciones y dijo: «He aquí lo que intentaba decir». Me pareció un modo de actuar constructivo y amistoso, pero el conferenciante dijo riéndose: «Esta es la típica idea de Sargent de lo que constituye una conversación». Creo que Tom se figura que las cosas pueden aclararse si se sitúa uno en un plano técnico. Tom y yo charlamos mucho. Creo que nos influenciábamos mutuamente.

—¿Con qué otros economistas le gusta hablar?

—Soy una especie de economista gregario. Me gusta conversar con muchas personas.

—¿Y qué me dice de los neokeynesianos? ¿Se relaciona Vd. con ellos?

—Sí (pausa). Somos buenos amigos. Todos vamos a las mismas conferencias. Entre nosotros no existe ninguna fosa de tipo sociológico.

Creo que cuando comenzamos a tirar del carro juntos la cosa era excitante, porque eran una minoría muy escasa las personas interesadas en un principio en el modelo de expectativas racionales. Nos sentíamos confiados en lo que estábamos haciendo, pero los demás nos miraban como a una especie rara. Me divertí enormemente yendo a Yale y a otros centros a hablar en aquellos seminarios caóticos mientras que el auditorio te lanza dardos (risas). Fue enormemente divertido. Pero ahora el evangelio tiene mucha mayor aceptación. Toda una generación nueva de personas se ha enfrascado en estos modelos, así es que ya no resultan tan exóticos.

Tobin me rogó que hablase en Yale, en 1977, y estuve allí durante dos jornadas. Personalmente se mostró de lo más amable. Dejó bien sentado que como profesional respetaba mi obra, así es que no sentí que mi reputación profesional estuviese en entredicho. A la hora de conferenciar hizo de mí una amable introducción. No se trataba de poner en duda mi competencia profesional; nada personal andaba implicado. Sin embargo, aquella gente mostró una enorme cantidad de desacuerdos y críticas. Había estado trabajando sobre el tema durante muchos años y me parece que estuve a la altura de las circunstancias a la hora de afrontar preguntas y críticas, pero no sé cómo lo verían los adversarios que tenía frente a mí. Me quedó la sensación de estar caminando por delante de los tiempos. Era una sensación excitante.

—Pero Vd. empleó palabras fuertes —ciertamente lo hace en el trabajo escrito en colaboración con Sargent en 1973— para indicar que en la economía keynesiana hay algo que no anda bien. Habla Vd. de fracasos, de una ruptura del consenso, y de haber quedado desilusionado con la macroeconomía keynesiana. Son palabras muy fuertes.

—Seguramente. Se trata de críticas muy serias de los modelos econométricos de la escuela. Implican que las simulaciones que brotan de esos modelos son inútiles, carentes de valor.

—Pero Vd. se alza contra muchas de esas reputaciones. Dice a Solow, a Tobin y a los demás que están totalmente equivocados.

—¡Pero es que estaban en un error! (risas). No creo que Solow, en particular, haya intentado honestamente plantearse en serio ninguna de estas cuestiones, salvo a base de hacer chistes con ellas.

—¿Ha llegado a leer Vd. algún trabajo sobre economía radical? ¿A Marx o a Sweezy?

—He leído algo en alguna ocasión, e intenté hablar con Leonard sobre algunas de esas cuestiones, pero no estaba demasiado interesado en discutir las conmigo. Verdaderamente, no he leído gran cosa.

—Es sorprendente descubrir que personas con el cerebro bien organizado tropiezan con tantas dificultades para ponerse a discutir sensatamente de un tema concreto. A lo que parece, Vd. es un buen conversador; le gusta hablar. A pesar de ello, ¿a veces alude Vd. al problema de hablar con otros economistas.

—Un montón de esos problemas se resuelven con la edad. Sargent y yo hemos influido profundamente en economistas más jóvenes. A todo el mundo le agrada la idea de las expectativas racionales. Difícilmente se presta a controversia.

—Pero si habla Vd. con economistas postkeynesianos, piensan que todo eso es una sarta de tonterías.

—Verdaderamente, los jóvenes están encargados ahora de la investigación. Los economistas postkeynesianos... bueno, no sé si debo tomarlos o no en serio (risas).

## Sobre su trabajo

—¿Cómo decidieron Rapping y Vd. escribir un trabajo juntos?

—Realmente, no me acuerdo. Ambos nos encontramos en algún momento impartiendo cursos de macroeconomía. En aquellos días la vertiente laboral de los modelos macroeconómicos era una desgracia. Si se examinan los viejos textos, no tienen pies ni cabeza. No existe conexión alguna con la economía ordinaria de la mano de obra. Rapping y yo conocíamos algo de economía laboral, y es difícil sentarse ante una clase y ponerse deliberadamente a decir tonterías, así es que intentamos arbitrar modelos simples de oferta y demanda que encajasen en lo que estaba sucediendo con el ciclo económico. Se excitó nuestro interés, y pensamos que merecía la pena profundizar en el tema y hacer de él un punto de partida para la investigación.

—Resulta notable que tuviesen Vds. el valor de pensar en términos de modelos de oferta y demanda.

—Dentro de la tradición de Friedman y Lewis es difícil pensar en los mercados de mano de obra sin oferta y demanda. Es preciso decir cómo surgen los salarios y la ocupación de ciertos desplazamientos de las curvas de oferta y demanda. Esa fue la regla que nos impusimos a nosotros mismos.

—Pero en tal caso el problema es la desocupación.

—Estábamos verdaderamente elaborando un modelo de oferta y demanda para el empleo y los salarios. El desempleo llega a abordarse como cuestión conexa, lateral. Introdujimos una curva de Phillips para establecer contacto con el mundo macroeconómico. Queríamos tener la seguridad de que la pieza de oferta laboral no se apropiaba de las fluctuaciones del ciclo.

—¿Caracterizaría Vd. a ese modelo como un modelo de Chicago?

—Yo no haría tal cosa. Ese trabajo se podría haber escrito en cualquier otro lugar. Lo estábamos modelando basados en la obra de Modigliani y Jorgenson, que no pertenecen a la Escuela de Chicago. Si contempla Vd. a través de nuestros ojos los mercados laborales podría pensarse en un modelo de Chicago, pero no sé por qué debe ser así. Recordará Vd. que en ese artículo incluimos un montón de comentarios defensivos y millones de notas a pie de página. Creo que Rapping insistió en las notas para que no se

considerase al trabajo producto de Chicago.

Fijese, el tema de los cimientos microeconómicos ha estado levantando su cabeza desde hace años. El trabajo de Rapping y mío es bastante convencional; es lo que estaba haciendo a la sazón todo el mundo. Se escoge un sector, se acota un determinado problema de máximo para una economía doméstica o empresa, se plantea y desarrolla, y se espera que sugiera un tipo de ecuación de regresión bastante simple. La idea era que si se hace eso con un número de sectores suficiente se pueden conjugar después para formar un modelo del conjunto. Eso era lo que en realidad estaba intentando hacer, por ejemplo, Jorgenson con la inversión. Friedman no lo hacía porque no le interesaban en absoluto esos modelos, pero todos los implicados en la elaboración de modelos econométricos del sector de consumo estaban influenciados por la obra de Friedman. Modigliani se interesaba expresamente por ella cuando pasó de trabajar con el consumo a construir modelos econométricos. Era cosa bastante corriente.

—¿Era importante la econometría en aquel trabajo?

—Creo que exageramos la nota. Tuve yo la culpa; en aquellos días yo era todo un econométra. Todo lo que en ese trabajo es una novedad guarda relación con la oferta de mano de obra. La demanda no muestra el menor rasgo novedoso; ni siquiera para su época. El trabajo hubiese sido perfecto si lo hubiésemos denominado teoría de la oferta de mano de obra y nos hubiésemos limitado a presentar la teoría de la economía doméstica y la hubiésemos sometido seguidamente a prueba. Por supuesto, comenzamos con estimaciones por mínimos cuadrados ordinarios de las curvas de oferta laboral, pero, de un modo u otro, pensamos que eso no sería respetable, así es que añadimos una vertiente de demanda para tener en cuenta una posible simultaneidad. Sin embargo, en cierto sentido es excesiva la formalidad de la econometría.

—Dice Rapping que, a su juicio, la econometría era esencial para establecer una conexión con lo que se había hecho con anterioridad.

—Estoy de acuerdo con esa afirmación. Una cosa que admirábamos en el libro de Friedman sobre el consumo era el modo en que su autor integraba la evidencia dimanante de series temporales agregadas y la dimanante de

análisis de corte transversal. Ofrecía una explicación unificada de muestras muy diferentes aglutinadas en un modelo teórico único. Si se fija Vd. en mi tesis, verá que en ella intento armonizar evidencia de series temporales y de datos de corte transversal sobre sustitución de factores. En nuestro trabajo Rapping y yo intentamos hacer eso. Esa era otra razón de que fuese esencial trabajar con Rapping, porque él conocía mucho más a fondo que yo la evidencia de corte transversal. Creo que hicimos un buen trabajo.

—También escribieron Vds. un artículo publicado en la *American Economic Review* (1970).

—Nunca me gustó ese artículo. No ofrece resultado alguno. Yo no quería que se publicase, pero Rapping insistió en ello. Recuerdo que extrajo un volumen de la AER de la estantería, lo abrió al desgaire en un artículo (ya sabe Vd. que en cualquier ejemplar de una revista se incluyen muchas cosas sin trascendencia) y dijo: «Mira esto. ¿Te atreves a decir que nuestro artículo es peor?» Y comenzó a pasar revista crítica a todo el volumen (risas). De ese modo me convenció para que lo publicásemos. Cuando se escribe algo en colaboración siempre se argumenta sobre cosas parecidas. Pero no quise reeditarlo en mi colección de trabajos en 1980. Poco después descubrí la causa de que el tipo de pruebas realizadas en ese artículo no resuelva nada y carezca de interés. Para empezar, no tenían para mí el menor interés, y todavía menos cuando me percaté de que las cuestiones econométricas no ofrecen interés alguno. La única economía que contiene el artículo está elaborada más perfectamente en el trabajo primitivo que escribí con Rapping, referente al modo en que se presenta el ciclo económico desde el punto de vista de la economía doméstica.

—En los trabajos escritos con Rapping utilizó Vd. las expectativas adaptativas. ¿Sabía Vd. algo entonces sobre las expectativas racionales?

—Por supuesto que sí. Muth era uno de nuestros colegas en aquella época. Lo que pasa es que entonces no creíamos que tuviesen importancia. La hipótesis permaneció más o menos enterrada durante los años sesenta. Arrow la utilizó en su trabajo de esos años sobre aprendizaje mediante la práctica. La gente se percataba de su existencia, pero entonces yo no me daba cuenta de qué diferencia tan fundamental introducen econométricamente.

No me percataba de que, si se las toma en serio, es preciso volver a plantear totalmente la cuestión de la prueba y la estimación. No creo que otros se diesen cuenta tampoco, salvo Muth.

—Pero más tarde él no profundizó en el tema, ¿verdad?

—Es cierto, pero en el volumen en que figura el trabajo que publicamos Sargent y yo figuraba un segundo artículo de Muth sobre implicaciones econométricas de la hipótesis de las expectativas racionales. Tal vez él se desanimó, simplemente, porque nadie prestó la menor atención a sus ideas. Debe ser toda una experiencia escribir cosas tan radicales y ver cómo la gente nos da palmaditas en la espalda diciendo: «muy interesante», y nada más.

—Evidentemente, los modelos con los que Vd. está trabajando son algo más que meros modelos de expectativas racionales. ¿Cómo los llamaría Vd?

—El término que empleo es modelos de equilibrio. Son claros los problemas de decisión a que hacen frente los agentes individuales del modelo, y claras también las reglas a tenor de las que ellos interactúan. Es preciso especificar las preferencias individuales y la tecnología y las reglas del juego. En la práctica, en estos momentos en la macroeconomía eso conduce a los modelos de equilibrio competitivo.

—Pero si se excluye el comportamiento monopolístico...

—No creo que eso sea crucial para los ciclos económicos. Le ofreceré un ejemplo: en un modelo competitivo los precios nunca son una variable decisoria; son siempre parámetros en los problemas decisorios de las personas. Sin embargo, cuando se están contando informalmente estas historias de expectativas racionales resulta mucho más natural pensar en que los precios son una variable de decisión. De ese modo, alguien fija un precio y a continuación los *stocks* o las ventas dan la señal de lo que le está sucediendo a la demanda. Se colocan algunas mercancías en los anaqueles con un precio determinado y si la demanda es alta se sabe tal cosa porque se vende a ese precio mucho más de lo que se esperaba. Por eso, sería deseable especificar modelos formales en los que el precio es una variable de decisión. La única barrera que nos frena es que, en estos momentos, no se sabe cómo especificar juegos de equilibrio que tengan ese rasgo. Los grupos tendrían un aspecto bastante similar a los de los modelos competitivos, pero algunos se-

rían evidentemente diferentes. Así, por ejemplo, es una gran cosa en el artículo sobre «Expectations and Neutrality of Money» (1972) que la gente obtenga información de los movimientos de los precios. Eso complica realmente las cosas de forma enorme; ese es el rasgo que hace técnicamente difícil el artículo. Ahora bien: si yo elijo el precio que fijo, evidentemente no puedo conseguir nada de él. No se puede obtener información de algo que se escoge. Por eso, cambiaría bastante la estructura informativa de esos modelos.

—¿Y eso complicó mucho más el análisis?

—No lo sé. Nunca se sabe hasta que se hace. No valgo gran cosa, ni siquiera a la hora de construir modelos no competitivos. Sin embargo, paso mucho tiempo intentándolo.

—*Su estrategia de modelos de equilibrio parece ser esencial. También parece haber suscitado bastantes comentarios. La cuestión que termina siempre formulándose es cómo puede Vd. explicar la depresión, cómo puede explicar un desempleo del 9,4 por 100. ¿Puede Vd. explicar todo eso aludiendo a errores o a problemas de información?*

—Bueno, ¿qué otra alternativa existe?

—*La gente habla de problemas de aprendizaje, de contratos salariales y de la rigidez de salarios resultante. De incertidumbre...*

—Aprendizaje, incertidumbre... Esas cosas tienen mucho que ver con la información. El aprendizaje, por ejemplo, es una añagaza. Según la forma de mirar las cosas es sólo cuestión de cómo le gusta a uno pensar sobre las probabilidades. Las cosas que modelamos que tienen distribuciones probabilísticas las llamo yo «variables aleatorias» y las que no las tienen «parámetros». A algunas personas les gusta usar un lenguaje bayesiano en el que algunas cosas que tienen distribuciones se llaman «variables aleatorias» y otras cosas que tienen distribuciones se denominan, por una razón inexplicada, «parámetros». Desde ese punto de vista, parece existir una distinción entre aprendizaje e información. Llame Vd. a todo «variables aleatorias» y llamará información a todo lo que es «averiguado». Son meramente dos puntos de vista distintos. No anda en juego nada operativo.

Un bayesiano describiría a alguien como persona que posee cierta distribución *a priori* sobre un determinado parámetro. Yo la describiría como «co-

nocedora» de que esa información procede de una distribución de probabilidades con una forma determinada. Usamos palabras diferentes, pero es idéntico el formalismo. Me gusta hablar de que son conocidas las distribuciones y los parámetros, con lo que lo que uno «averigua» es la percepción de determinadas variables aleatorias. Es mera cuestión de lenguaje. Pero sé que mi lenguaje desconcierta a algunas personas.

—¿A quiénes, por ejemplo?

—Pues, por ejemplo, a Milton Friedman. Está muy influenciado por Savage y por este modo bayesiano de pensar sobre las probabilidades. Por eso, cuando hablo de que la gente «conoce» una probabilidad, él es incapaz de penetrar en ese lenguaje.

Pero estoy eludiendo su pregunta sobre el desempleo del 9,4 por 100. A Vd. le cuesta trabajo penetrar en nuestro modo de pensar que esto es un error.

—*O un problema de información. Me permito decir que ésta es la reacción que se obtiene. Y me pregunto cómo reacciona Vd. a tal cosa. Mi taxista conduce un coche, aun siendo contable de profesión, porque no puede encontrar empleo. Evidentemente, está frustrado. Parece que mucha gente se encuentra en esa situación.*

—Yo lo describiría como taxista (risas) si lo que está haciendo es conducir un taxi.

—*Pero un taxista frustrado.*

—Bueno, a veces sacamos de la urna una buena papeleta y a veces una mala.

—¿Cómo explica Vd. la depresión?

—Un posible modo de contemplar las series temporales económicas es como respuesta de un sistema competitivo a trastornos exteriores. Si se limita Vd. a pensar en la economía en equilibrio competitivo no esperará que sus series de producción sean completamente suaves, sino que oscilen un poco. En ese escenario, mantendrán su validez las conexiones usuales entre equilibrio y optimalidad. Estas fluctuaciones no plantearán problemas de política. Ese es un punto de vista, y me atrevo a decir que es un punto de vista que se vería desconcertado ante su pregunta, aunque es difícil explicar la causa. Al llamar «error» al episodio de 1929 a 1933 intento tratar a esos acontecimientos como carentes de finalidad social, es decir, intento decir que no sirven a un fin social.

Si actores inteligentes que buscan su propio interés incurren una y otra vez en el mismo error —que es lo que parece suceder— hemos de pensar en dificultades de información. ¿Cómo explicar, si no, que alguien que busca su interés haga una y otra vez algo que le perjudica?

Dicho de otra forma, sabemos que los cambios monetarios deben ser irrelevantes, porque las unidades carecen de importancia. Aceptando la evidencia de Friedman-Schwartz de que los cambios monetarios no sólo son relevantes sino la causa principal de todos estos acontecimientos, es difícil hablar de un sistema que responda de forma aguda a algo ante lo que no «debería» haber respondido en modo alguno. Estas consideraciones conducen a preguntas sobre un tipo u otro de información. Ese es un punto de vista muy antiguo. Resulta difícil determinar el error concreto en que cae la gente llevada por los cambios monetarios, y los ejemplos específicos que he ideado vienen dictados en gran medida por lo que técnicamente está a mi alcance, dados los métodos de que me sirvo.

—*Pero, ¿puede Vd. atribuir esos acontecimientos a «errores»?*

—Si contempla Vd. retrospectivamente el episodio de 1929 a 1933, se tomaron durante el mismo una serie de decisiones que, más tarde, la gente desearía no haber adoptado; se abandonaron muchos puestos de trabajo a los que la gente desearía haberse aferrado; numerosos puestos de trabajo fueron rechazados porque en aquel momento la gente pensaba que estaban miseramente retribuidos. Tres meses después hubiesen deseado haber obrado de muy otra forma. Contables que quedaron sin empleo rechazaron una colocación como cocheros de punto y más tarde se vieron sentados en el bordillo de la acera viendo a sus compañeros conduciendo esos mismos coches y deseando no haber rechazado esa oportunidad. La gente comete este tipo de error constantemente. Cualquiera puede mirar hacia atrás a los años treinta y pensar en decisiones que hubiesen permitido ganar millones..., comprar determinadas acciones y cosas parecidas. No veo por qué ha de ser difícil pensar que la gente comete errores durante el ciclo económico. Desde el punto de vista individual, la cosa es evidente.

El principal rompecabezas lo constituyen los cambios del promedio, del índice natural. Un 9,4 por 100 es un

índice de recesión, y no está muy por encima del índice natural. Viene a estar tan por encima del índice natural como lo estuvieron los índices de recesión de los años cincuenta y sesenta. La gran diferencia es que el índice natural ha subido y nadie parece saber por qué eso es verdad. Los índices de desocupación de las recientes cotas superiores del ciclo constituyen un rompecabezas tan grande como los de las cotas inferiores del ciclo. He oído muchas historias, pero no sé si el problema ha llegado a localizarse. En parte tiene que ver con la demografía, y en parte con los trabajadores secundarios.

—Entonces, ¿en esta obra keynesiana no ha encontrado Vd. una explicación razonable de por qué tuvo lugar la gran depresión?

—Como he dicho, creo que la historia de Friedman y Schwartz, combinada con la de Rapping y mía, es muy buena para el periodo de 1929 a 1933. Después, no lo sé en realidad. Existen muchos aspectos de lo que sucedió después de esa época que no puedo imaginar. Pero no creo que la desocupación figure en el centro de la historia. Respecto a los que opinan lo contrario, comprendo la razón de que no recurran a mí en busca de luz.

—¿Qué importancia tiene en su programa de investigación la proposición de neutralidad?

—Es una antigua proposición. Ha de existir un teorema de neutralidad en cualquier modelo monetario bien formulado. De algún modo, en el modelo aparece siempre un rasgo de «las unidades carecen de importancia». Una crítica muy severa de los anticuados modelos keynesianos es que ignoraron eso, sencillamente.

—¿Qué importancia tienen en ese caso las conclusiones de política que deriva Vd. en su programa de investigación? Parece como si Vd. mantuviese la idea de que la política económica no puede ser eficaz, al menos en la medida en que es sistemática. Y si alguien demuestra que la política económica es factible, dice Vd. que no es deseable a causa de la incertidumbre que engendra. En su artículo de 1975 sobre los ciclos económicos, por ejemplo, aduce Vd. que la política puede ser eficaz en caso de un efecto acelerador, pero que es indeseable.

—Lo único que dije en ese trabajo era que no existen razones para pensar que sean una misma cosa la reducción de amplitud y el aumento de bienestar. Eso queda suficientemente remarcado

en ese artículo. No se pueden calibrar los efectos de bienestar con un modelo como aquel. No pretendía yo decir que sabía que no iban a producirse aumentos del bienestar; ignoro por qué va Vd. a asumir que los iba a haber. Es esa una dificultad general de la macroeconomía. Realmente, el único criterio de la economía es la eficiencia, pero si Vd. formula uno de esos macromodelos *standard* no puede decir nada sobre la eficiencia.

—¿Podríamos decir que Vd. piensa que los mercados funcionan más o menos bien y que la intervención del Estado es, por lo general, desestabilizadora, y que eso es indeseable?

—En numerosos casos no siento gran simpatía por la intervención estatal. Si fuese a centrarme en los ciclos económicos —y aquí es fuerte la influencia de Friedman y Mitchell— es una pregunta sustantiva la de si en realidad las fluctuaciones del agregado monetario originan depresiones importantes y lo único que tiene que hacer el Estado es limitarse a que eso no suceda. Y eso es todo.

—La regla es un comportamiento predecible del Estado. Sigue Vd. la línea de Friedman.

—Sí. Pero tanto la de él como la mía tienen mucho que ver con lo que pensamos ambos que es una prueba vigorosa de que el dinero es, en cierto sentido, el villano en el ciclo económico. En realidad es el responsable de estas depresiones.

Si lo único que tuviésemos fuera el conjunto de datos de la posguerra no sabríamos gran cosa, porque en este periodo no ha habido suficientes cambios. Los años setenta son una excepción, ya que proporcionan muchísima información sobre la inflación, pero no se han registrado depresiones graves durante la posguerra. En los viejos tiempos —el periodo anterior a la segunda guerra mundial— la depresión típica implicaría una reducción de producción real del 10 por 100 a lo largo de un año. Este orden de magnitud es diferente de cuanto hemos conocido en el periodo postbélico. Lo que Friedman y Schwartz hacen en su monografía es intentar enlazar estos grandes episodios con colapsos monetarios en gran escala. Su idea es que lo único que hay que hacer es poner coto al colapso monetario en gran escala. Los colapsos no son *causados* por el Estado..., son fallos del sistema bancario. La política de Friedman no es exacta-

mente un *laissez-faire*, ya que él propugna la intervención estatal en el sector bancario para corregir acontecimientos del sector privado. No creo que las políticas anticíclicas de Friedman broten de un aborrecimiento general del Estado, sino que entrañan una forma de intervención estatal muy concreta y definida. Eso es todo. No hace falta nada de esa palabrería sobre puesta a punto; está fuera de lugar y es peligrosa.

—He hablado con varios economistas nekeynesianos de sus estrategias de modelos de equilibrio. Usualmente dicen que jamás las han entendido, que no saben lo que significan. Benjamin Friedman aclaró esto con una historia sobre personas que soportan un chaparrón sin un paraguas... Para él, se trata de una situación de desequilibrio. No podían anticipar la lluvia y caminan bajo ella sin un paraguas. Hace falta tiempo y aprendizaje para poder salir a la calle con paraguas.

—¿Qué piensa él de la pregunta de si la gente tiene el mismo número de paraguas en Phoenix, Alaska, Londres y Roma? Seguramente, las frecuencias de personas que portan paraguas tienen algo que ver con la cantidad objetiva de lluvia en esos lugares. La gente que vive en el desierto no posee paraguas. Si Vd. estudiase seriamente la demanda de paraguas como economista, obtendría datos sobre lluvia según las ciudades y no vacilaría en suponer que todos los que viven en Londres saben cuánta agua cae allí. Esa sería la hipótesis número uno y nadie se la discutiría. En macroeconomía la gente argumenta en torno a cosas así. Si Vd. presentase eso en un seminario económico ordinario todo el mundo diría: «Por supuesto. Eso es evidente». Por eso no nos interesamos demasiado por la dinámica de cómo alguien llega a saber si se encuentra o no en una situación de lluvia.

—Otras personas dicen que existen periodos de una incertidumbre fundamental y aluden al concepto keynesiano de incertidumbre. Rapping también menciona el hecho.

—Se trata de Knight, no de Keynes.

—Keynes lo menciona también en su *Treatise on Probability* y en su artículo de 1936. Alude, por ejemplo, a las guerras napoleónicas como sucesos que jamás pueden anticiparse, al igual que no podemos anticipar predicciones o innovaciones científicas, porque si pudiésemos hacerlo habríamos inventado lo que van a inventar

los científicos. En algunos períodos prevalece la incertidumbre. Como ahora sucede. La gente no sabe realmente lo que está pasando; existe incertidumbre sobre lo que está haciendo el gobierno, sobre el futuro de la energía nuclear, etc. Los postkeynesianos dicen que en algunos períodos impera de tal modo la incertidumbre que carece de sentido hablar en términos de distribución probabilística, y que la gente ha de guiarse por simples reglas empíricas. Personas diferentes se atienen a reglas distintas porque en ese ambiente no existe base clara para decisiones racionales. ¿Qué opina Vd. de eso?

—Creo que hay algo de verdad. No sé cómo se podría estar en desacuerdo con tal cosa. Creo que es preciso abordar sucesivamente una cuestión tras otra. No creo que ayude nada hablar de guiarse por reglas empíricas. Indudablemente, coincido con Vd. en que la gente se comporta conforme a las reglas empíricas, pero si desea saber dónde se encuentra, cómo ha llegado a ese lugar y cómo van a cambiar las circunstancias, es preciso hablar también de probabilidades. He ahí por qué intento contemplar en la mayor medida posible al ciclo económico como acontecimiento recurrente, porque si no lo es, es difícil pensar cómo va la gente a responder racionalmente a él. (Tal vez recargo en demasía las tintas, porque dos ciclos no son exactamente idénticos, como tampoco lo son dos años.) Pero es mucho lo que depende de la imaginación.

Una gran dosis del comportamiento parece inadecuado o irracional. El ejemplo que uso en clase es el de los niños en el primer día de colegio. Se les ve haciendo cosas que no están en consonancia con la situación. Comenzarán a llorar cuando no hay nada por lo que llorar. Darán una patada a un compañero cuando nada se ventila. Comenzarán a hacer todo tipo de cosas que para un adulto o para quien sabe lo que es realmente un colegio resultan desatinadas e irracionales. Los niños se encuentran en una situación nueva e intentan acomodarse a ella con su experiencia, pero no está nada claro cómo hacerlo, ya que todo es muy diferente. Por ello, sus reacciones resultan desatinadas para un extraño. La hipótesis de un comportamiento racional, en el sentido de una respuesta racional a una situación objetiva, no ayuda nada a comprenderla. Será preciso descubrir lo que esos niños creen que les está sucediendo.

Existe un montón de situaciones similares. En lo que a mí respecta, los temas del ciclo de vida son los más fáciles de concebir como no recurrentes, porque estamos ante acontecimientos que sólo se experimentan una vez. Por otro lado, lo que todos intentamos hacer es mirar a otras personas con unos cuantos años más de edad, con la idea de que aunque nosotros tengamos unos años menos somos muy parecidos a ellas. Yo intento convertir eso en un acontecimiento recurrente viéndome a mí mismo como procedente de una determinada distribución probabilística sobre la que tengo cierta información, obtenida a base de observar a otros.

—¿Qué opina Vd. de la economía del desequilibrio creada hasta ahora?

—Mire Vd., hemos hablado del comportamiento humano. Esos autores no hablan de comportamiento humano. Los psicólogos, sí. Están observando de cerca a personas de carne y hueso haciendo algo y se están preguntando lo que hacen y por qué, qué pasa por sus mentes, en qué situación creen encontrarse... No creo que esta economía del desequilibrio sea..., ¿qué le diría yo? No voy a hacer un pronunciamiento al respecto. Nunca se sabe si una línea científica que nos inspira escasas simpatías va a terminar ofreciendo algo interesante o no... Pero, de todas formas, no tengo la sensación de que su teoría intente modelar o conectar con un tipo concreto de comportamiento humano. Esos autores están intentando explicar palabras de otros economistas, pero no están pensando en una toma de decisiones humanas. He ahí por qué los actores claves son siempre una fuerza externa en sus modelos, como un precio que no cambia. ¿Por qué no va a cambiar? ¿A quién interesa que se mantenga donde está? Jamás llega a formularse una pregunta así. Por eso, no simpatizo gran cosa con el modo en que esos autores actúan.

Pero llevo suficiente tiempo en esta profesión para saber que existe un montón de personas por las que no se sienten simpatías que, a pesar de todo, pueden ofrecernos algo que nos beneficia. Personas que parecen obedecer a las motivaciones más desatinadas ofrecen al final una economía interesante. Con frecuencia me molestan el párrafo introductorio y la conclusión de un artículo, pero la parte central me resulta extremadamente interesante.

—Vd. parece haber abandonado la econometría.

—He dejado de ser un buen econométra.

—¿Sería Vd. capaz de usar las nuevas técnicas de la innovación?

—Bien, se puede hacer cualquier cosa con sólo dedicarle un tiempo suficiente de aprendizaje. Pero se trata de un material con el que no estoy demasiado familiarizado. En parte se debe a que comencé con un trabajo empírico hace unos cuantos años en el que estaba interesado y al que iba a dedicar bastante tiempo. Después descubrí que Sargent y Sims estaban comenzando a trabajar en esa misma línea. Eso resultó desalentador. Para comenzar, no me gustan las carreras de velocidad. En segundo lugar, esos autores conocen mucho más a conciencia que yo la econometría de las series temporales. De algún modo, la idea de que estaban trabajando en el mismo tema, y probablemente haciendo cosas mejores que yo en Minneapolis, enfrió completamente mi entusiasmo por mi propia obra. Y en la medida en que yo tenía ideas concretas, intenté hablarles, influir sobre ellos y no llevar a cabo una investigación paralela. Ahora lo lamento, porque ellos también perdieron el interés y ahora nadie trabaja sobre ese tema.

### Sobre el realismo de las hipótesis

—Su historia sobre el mercado laboral recalca los problemas de información e ignora fenómenos tales como la rigidez de los salarios. ¿No le resulta a Vd. muy poco plausible esa historia? Sé que mi padre, por ejemplo, que siente bastantes sospechas sobre las palabras de los economistas, consideraría increíble la historia. Estoy seguro de que muchas personas piensan lo mismo. ¿Cree Vd. que su historia guarda correspondencia con el modo en que funciona realmente el mercado de mano de obra?

—¿Ha leído Vd. *Las uvas de la ira*, de John Steinbeck? Es una especie de panfleto de protesta de los años treinta sobre labradores que emigran. Hay un párrafo que es una anécdota mejor que cuanto yo pudiera escribir para la clase de modelos que me agradan. Ilustra la característica de subasta del mercado laboral para trabajadores emigrantes del campo. Steinbeck habla de un centenar de obreros que se presenta en una granja en la que sólo hay diez puestos disponibles. El granjero va a dejar que descienda el salario hasta

que diez personas estén dispuestas a trabajar por él y noventa digan «¡al diablo!» y continúen caminando. Steinbeck piensa que la cura sería una rigidez salarial impuesta por el gobierno (risas), así que no intenta defender una economía del *laissez-faire*. Describe lo que cree que pasó en los años treinta.

No hay nada sobre la rigidez de salarios. Los salarios y precios nominales descendieron a la mitad entre 1929 y 1933. ¿Por qué va nadie a contemplar un período como ese y decir que el problema difícil sería explicar unos salarios rígidos? No lo entiendo. Pero puedo apreciar cómo alguien que intenta explicar el período de 1934 a 1939 podría sentirse desconcertado ante la rigidez de los salarios. Me ha desconcertado a mí también.

—*Cuando sugiere a los estudiantes la idea de que la gente forma sus expectativas de tal forma que son congruentes con las predicciones de un modelo bastante complicado, usualmente estallan en protestas. La gente piensa que es absolutamente absurdo que las personas puedan conocer algo que está más allá de su comprensión. ¿Cómo convence Vd. de eso a sus estudiantes... o a su esposa?*

—Mi esposa no siente el menor interés por la economía. Y los estudiantes de doctorado son bastante pasivos; se lo tragan todo (risas).

Estoy intentando soslayar su pregunta. Usualmente, a los empresarios les agrada hablar de lo que hacen durante todo el día y cómo adoptan sus decisiones. Siempre me ha impresionado el refinamiento de su modo de pensar y de su forma de procesar la información. Lo que me desconcierta es el número de economistas que parecen creer lo contrario. Sería un *milagro* que yo pudiese formular un modelo de la demanda y oferta de zapatos, construir una pequeña ecuación en diferencias, resolverla, y que la solución revelase unos beneficios del negocio del calzado que no resultasen evidentes para personas que vienen trabajando en esa industria durante veinte, treinta o cuarenta años. Parece risible imaginar que podamos descubrir rentas apreciables con nuestras ecuaciones simples sin saber nada de zapatos. Pero algunos economistas piensan que podemos escudriñar en el negocio del prójimo sin saber nada de la naturaleza de su actividad.

¿Ha leído Vd. *The Sciences of the Artificial* de Simon? Incluye ejemplos

como el de «¿por qué será que en el Ártico los animales tienen piel blanca?» Ya sabemos que ese color resulta útil para escapar de depredadores a base de mezclarse con el color de la nieve, pero eso no explica cómo surgió el color. Simon dice que su resultado sería útil para los animales que intentan sobrevivir en las nieves.

Nuestra teorización discurre en gran parte en torno a resultados, y es muy endeble en cuanto a procesos, por todo lo cual no me sorprende que no se parezca en nada al modo de pensar de los empresarios. Pero esto no es nuevo en modo alguno en economía. Cuando se presenta una curva de demanda se insinúa que la gente resuelve un programa no lineal o encuentra un punto tangencial. Es bastante complicado escribir un algoritmo para hacer realmente eso. No guardaría el menor parecido con la forma en que la economía doméstica toma decisiones sobre cualquier cosa. Cuando me planteo objeciones sobre las expectativas —lo que me suele suceder con frecuencia— me digo: «¿Por qué no me ocurrió lo mismo al plantearme la demanda?» No hay nada descriptivo en la teoría de la demanda en términos del proceso en cuya virtud las personas, familias y el mundo de las empresas toman decisiones. Los economistas han vivido con eso durante muchos años.

—*¿Le agrada el modo riguroso en que Gary Becker intenta modelar las decisiones de las economías domésticas?*

—Sí. Pero, de nuevo, creo que la obra de Gary se centra en resultados. A veces la gente reacciona ante ella porque no le gusta como descripción del proceso. Piensa en el matrimonio, en lo que tuvo que pasar al casarse, y dice que el modelo de Gary no se parece a eso en nada. Uno no se pregunta «¿estaba yo calculando lo que mi mujer podría recibir o producir?» Nadie piensa en casarse en esos términos explícitamente. Pero la idea es que, de un modo u otro, esas consideraciones tienen importancia suficiente para que deban incluirse en el proceso. Además, se puede someter a prueba el modelo, de modo que si la teoría se ha descarriado los datos nos lo harán saber.

—*Herbert Simon, al que Vd. acaba de citar, critica acerbamente ese análisis neoclásico de la toma de decisiones. Aduce que tenemos que prestar atención al proceso. ¿Cómo reaccionó al enfoque de Vd. cuando ambos estaban en el Carnegie-Mellon?*

—Solía echarnos grandes regañinas. Le encanta actuar como abogado del diablo. En su obra *Sciences of the Artificial* se muestra muy ponderado. El ejemplo de las pieles árticas viene a decir que para algunas cosas una visión superficial del proceso es suficiente. Bajo ciertos aspectos, se trata de una explicación perfectamente válida. A otros efectos es inadecuada.

En mi casa no usamos a diario términos como «marginal». No encuentro útil la jerga económica para pensar en problemas de decisión individual. Tampoco uso en casa los principios económicos. Jamás pago a mis hijos para que hagan sus trabajos. Intento valerme de la lealtad familiar o de un sistema de trueque: si me ayudas, te ayudo.

Recuerdo que Rapping solía decirle a su mujer, hace años, cuando ella le insinuaba que debía arreglarle un grifo que goteaba: «Llama al fontanero. Mi tarifa de consulta es tanto al día; ese es mi coste de oportunidad. El fontanero sólo cuesta la mitad, de modo que es ridículo que me pongas a arreglar grifos». Y se iba escaleras arriba a ver un partido en la televisión (risas). En un momento determinado ella perdía la paciencia y le decía: «¡Que el diablo te lleve! No ganas cien dólares al día mirando la televisión». Creo que mucho de lo que se dice sobre costes de oportunidad sólo pretende desconcertar a personas que no están todavía familiarizadas con nuestra jerga.

## Sobre el modo de hacer economía

—*¿Busca Vd. la verdad?*

—Sí. Pero no sé lo que queremos significar en nuestra profesión con la verdad. No creo que la economía profundice tanto bajo ciertos aspectos. Estamos programando imitaciones robóticas de la gente, y existen límites reales a lo que se puede obtener de eso.

—*Hasta ahora hemos discutido sus ideas. Sin embargo, me parece que el modo en que esas ideas se expresan es tan importante como ellas mismas. En nuestro caso, es curiosa su preferencia por la expresión matemática.*

—Realmente, no soy un matemático, así es que...

—*¿Pero le gusta el lenguaje?*

—La única forma en que creo comprender algo es si puedo formularlo en un modelo y hacer que funcione. Lo he sentido así desde el primer momen-

to. Esa es la razón de que me guste el libro de Samuelson. Samuelson es capaz de tomar esos debates verbales incomprensibles que se alargan y eternizan y ponerles fin; de formular la cuestión de forma que sea la pregunta susceptible de obtener respuesta, y a continuación, de conseguir ésta.

—*Los economistas parecen tener distintos estilos de argumentación; usan idiomas diferentes. ¿Podrían ser responsables esas diferencias de lenguaje de los problemas de comunicación entre, pongamos por caso, la gente de Chicago y Harvard o del M.I.T.?*

—Tom y yo tenemos un modo muy a lo «autoservicio» de argumentar. Fijese, por ejemplo, en mi artículo «Methods and Problems in Business Cycles Theory» (1980). Queremos y pretendemos alardear de inscribirnos en la corriente principal del idioma compartido por los mejores teóricos y econométricos.

Creo que estamos empleando el lenguaje de una economía moderna que, pronto o tarde, todo el mundo va a usar. Recuerdo las respuestas a un trabajo que presenté en Washington sobre métodos y problemas de los ciclos; estaban formuladas en función rigurosa de la edad. Los de más edad, como Phil Cagan, que es un estudiante friedmanita de Chicago, dijeron «no necesitas tantas matemáticas, te has pasado». Se mostró muy negativo en sus juicios. No sé si él pensaba que el artículo era malo o si sólo lamentaba que ocurriesen así las cosas. Sargent y yo pasamos un tiempo mucho más agradable hablando con teóricos jóvenes que con macroeconomistas más tradicionales. Estando yo en Yale, de joven, un profesor adjunto se me acercó una vez con una expresión como si no considerase prudente que nos viésemos hablar juntos. Me dijo que había intentado interesarse por la economía monetaria. Había leído mi trabajo *Expectations and Neutrality of Money* y era el único artículo sobre economía monetaria que había conseguido entender. Creo que estamos usando el lenguaje que todo el mundo emplea, o empleará dentro de pocos años.

—*La gente del M.I.T. tropieza con grandes problemas con lo que Vd. está haciendo.*

—Creo que están perdiendo el barco, principalmente por razones políticas. Cuando surgen técnicas nuevas se combinan de forma accidental con posiciones particulares y presunciones sustantivas. Sargent, Wallace, Barro y yo pensamos que el dinero es muy im-

portante en el ciclo económico. Cuando comenzamos a trabajar con nuestros modelos de expectativas racionales, la variable clave eran los trastornos monetarios. Y eso es puro azar. No existe una conexión necesaria entre las expectativas racionales como idea y la importancia del dinero en los ciclos económicos. Esta última es una cuestión empírica: o es verdad o no lo es. Pero, como quiera que Sargent y yo éramos quienes lo hicieron, todo se vio ligado al dinero. Eso es transitorio. Es perfectamente simple contar con unos modelos en los que la política fiscal desempeña un papel central y tener expectativas racionales. Es sólo cuestión de tiempo para que la gente haga tal cosa. Algunos están hablando ya mi mismo idioma, pero tienen ideas sustantivamente diferentes de lo que es importante en los ciclos. Creen que existen en mis modelos unas dificultades cruciales e intentan formular otros que no ofrecen las mismas dificultades. Por eso, creo que muchas de esas conexiones van a pasar. No olvide Vd. que un montón de macroeconomistas está poco adiestrado en la teoría económica. No conocen la moderna economía matemática. Creo que estas diferencias tienen mucho que ver en ello.

—*Me ha dicho Vd. que le resulta imposible leer a Keynes. ¿Tiene eso algo que ver con el lenguaje?*

—Estaba bromeando. Pero no me gusta ese libro. No resulta muy agradable de leer.

—*Algunos piensan que es el mejor libro jamás escrito sobre economía.*

—Eso me resulta asombroso. Lo encuentro escrito descuidadamente, sin demasiada gracia, y a veces deshonestamente. No me gusta el tono patrocinador de su autor. Me carga sobremanera esa suficiencia británica de pretendida y aristocrática superioridad. Su autor ha alumbrado esa gran idea para resolver problemas de números índices: vamos a medir todo en unidades de trabajadores. Evidentemente, los trabajadores son homogéneos; eso resuelve el problema de los números índices (risas). Sería imposible que un americano concibiese la idea de que los trabajadores son homogéneos. Es una idea ridícula. ¿En qué diablos pensaba su autor? Pero el libro está escrito con descuido suficiente para que, si me gustase, probablemente encontrara citas suficientes para usarlas motivando argumentos. Pero el libro refleja tanta arbitrariedad...

—*He observado, leyendo su obra re-*

*ciente, que comienza Vd. a reflexionar sobre lo que ha estado haciendo.*

—Mucha de la culpa la tiene el escribir artículos para una conferencia. Me siento profundamente influenciado por lo que va a suceder en una conferencia, de dónde van a llegar los asistentes, cuáles son sus puntos de vista, qué es lo que comprenden y qué no entienden, y cuál es el telón de fondo común. Se puede decir fundamentalmente que es un grupo de gente que piensa de un modo concreto sobre política económica y se intenta llegar hasta él. Uno se pregunta dónde está el error en su modo de pensar y por qué cada bando pasa por alto lo que intenta aclarar el contrario. Esto sucedió también en una conferencia del Banco de la Reserva Federal de Boston para la que escribimos un trabajo Tom y yo. Sabíamos que éramos o íbamos a ser «gentes del exterior» y queríamos entrar pisando fuerte. Yo no escribiría un artículo como esos para el *Journal of Political Economy*. Son muy específicos, están escritos para conferencias. Esto creo que resulta muy útil.

El primer trabajo que escribí en mi vida para una conferencia fue *Econometric Testing of the Natural Rate Hypothesis*. Sabía que Tobin iba a estar presente, y sabía que es un tipo honrado y si no conseguía llegar hasta él la culpa sería mía, no suya. Eso me ayudó a escribir el trabajo; intenté pensar en lo que él iba a leer. Yo sabía que él y Friedman jamás se hablan. Tobin y yo tampoco hemos sido demasiado amigos, pero me figuré que podría decir lo que deseaba, de modo que llegase hasta él... y lo logré.

—*¿Es Vd. conservador?*

—No lo sé. Creía serlo en Carnegie, pero aquí no estoy seguro. Este lugar cuenta con un enorme abanico de opiniones políticas, y jamás voy a encontrarme cerca de la extrema derecha del espectro para el modo de pensar de Chicago. Pero tampoco estoy demasiado cerca de la extrema izquierda. Es difícil ser conservador con una Administración Reagan desatinadamente empecinada en la puesta a punto, cosa que me parece descabellada. Por eso, si ser conservador significa que a uno le guste su economía, creo que no lo soy.

—*Pero Vd., más o menos, coincide con las ideas de Friedman en Free to Choose o Capitalism and Freedom, ¿no es verdad?*

—Me gusta mucho *Capitalism and Freedom*. Está escrito para economis-

tas de una forma que no lo consigue *Free to Choose*. Esta última obra resulta descuidada en muchos puntos que en *Capitalism and Freedom* están muy cuidados.

—¿Cree Vd. que en un sistema capitalista existen problemas éticos? ¿Cree Vd. que existe la injusticia social?

—Bueno, seguro. Los gobiernos traen consigo injusticia social.

—¿Acaso el gobierno no intenta resolver la injusticia social?

—Ese no sería en absoluto mi punto de vista. No puedo concebir que se intente explicar la existencia de los faraones como gobernantes encargados de resolver en Egipto la injusticia social. Creo que fueron ellos quienes perpetraron las mayores injusticias en Egipto.

—¿Es Vd. optimista en lo que atañe a la economía?

—Sí, creo que sí. Me parece que lo son casi todos los economistas. Creo que esta economía va a crecer a un ritmo del 3 por 100 al año, al margen de lo que ocurra. Eternamente (risas). Una Administración —como la de ahora— puede embrollar las cosas, pero todo pasa, todo es transitorio. Existe una dosis increíble de estabilidad en los últimos cien años de historia económica estadounidense. Ignoro la causa y, por supuesto, eso puede desaparecer en cualquier momento. Por eso no sé por qué creo que va a durar eternamente.

—Vd. no comparte las ideas de los radicales sobre una crisis inminente.

—No tienen más remedio que hablar de una crisis inminente; es su trabajo. No lo veo yo de ese modo.

—¿Cree Vd. que es útil la distinción entre la vertiente positiva de la economía y la normativa?

—Sí. Es una distinción esencial (pau-  
sa). Ultimamente hemos estado arguyendo mucho sobre eso aquí. Entre los jóvenes —y creo que yo he contribuido a ello— existe la sensación de que la política y el papel político que desempeñan los economistas tienen efectos perniciosos para la macroeconomía. Encuentro que muchos economistas de más edad están enfrascados exclusivamente en la política, y no en cuestiones científicas. La gente formula las preguntas incorrectas; están sacando preguntas de Washington en lugar de pensar en lo que les desconcierta o de adoptar puntos de vista más científicos.

La macroeconomía está centrada en la cuestión de «qué haría yo si estuviese en el Consejo», lo que puede ser una pregunta interesante —o no— para que la estudien los científicos sociales. Tiene ciertos efectos positivos, pues obliga a pensar operativamente. Con frecuencia me formulo preguntas hipotéticas sobre política cuando hago un trabajo teórico, solo para obligarme a mí mismo a ser claro en la cuestión que planteo y que significaría tener respuesta a ella. Pero, ciertamente, no es la única pregunta, la única cuestión.

—Pero los políticos deben tomar decisiones. ¿Cuál puede ser el papel de los economistas en este proceso decisivo cuando no están de acuerdo?

—Algunas personas piensan que lo más útil sobre lo que se puede pensar es cómo hacer que las cosas funcionen mejor dentro del dispositivo o tinglado de instituciones bajo el que opera nuestra economía. Otras piensan que existen fallos fundamentales en esas instituciones y que más pronto o más tarde vamos a tener que reformatarlas de forma radical. No puedo concebir cómo se podría demostrar, dada la situación actual de conocimientos, que una de esas posturas es correcta y la otra no. Nuestra experiencia no es nada decisiva.

No encuentro demasiado útil ahondar al detalle en cómo influyen los intelectuales sobre las cosas, pero lo hacen. Cuando llegan las dificultades en un conjunto de instituciones no hay tiempo para concebir otras nuevas, así es que la gente coge algo de las estanterías y lo hace. En el período de 1929 a 1932 volvieron a la primera guerra mundial y estudiaron cómo se dirigió la economía en esos años. No tenían un stock de ideas suficientemente bueno. Todo era demasiado rápido. No podían arbitrar nuevos modos fundamentales de afrontar las cosas a plazo tan breve, de forma que echaron mano de lo que estaba cerca. Y eso es lo que hacen siempre las sociedades en momentos difíciles.

Es mucho lo que depende de lo que hay alrededor. Creo que, en cierto modo, la obra de Friedman ha demostrado esto. Mucho de lo que él ha escrito hace una veintena de años parecía necio y utópico para que una persona sería pensase en ello, como sus críticas de las viviendas públicas, en las que muchos pusimos tantas esperanzas. Y ahora, al cabo de veinte años, con el fracaso del sistema, no podrá encontrar Vd. a nadie que apoye el progra-

ma de viviendas públicas que tenemos en Chicago. Estos proyectos nos presentan unos lugares horribles. Así es que se vuelve hacia atrás, a las personas que nos explicaban por qué la cosa no iba a salir bien y se les presta algo más de atención. El consenso de los años sesenta fue artificial e insano. Fijese en el modo en que la obra de Friedman fue criticada durante ese período. Para la profesión creo que es una desgracia que se le tratase como si le faltase un tornillo. Me alegra que eso haya cambiado; Friedman era uno de los científicos más eminentes que teníamos cerca.

La política económica no es cosa que puedan encargarse de resolver unos pocos economistas. En ella anda demasiado en juego.

—Pero, ¿qué dice Vd. cuando los periodistas le piden su opinión sobre temas de política económica?

—Los periodistas son adictos a la puesta a punto. Un reportero me preguntó una vez qué haría yo si formase parte del Consejo. Le contesté que dimitir. Me parece que se figuró que me estaba chanceando de él. Pero, ya sabe Vd.; si él tenía derecho a personalizar en la pregunta, el mismo tenía yo en mi contestación. No son esas unas preguntas que tengan demasiado interés para mí.

—¿Propugna Vd., por tanto, un papel modesto para los economistas?

—De nuevo, el consenso de los sesenta fue un período muy artificial, y en modo alguno un modelo de cómo cabe esperar que la economía interactúe normalmente con el resto de la sociedad. En aquella época daba la impresión de que la economía se estaba haciendo cargo del mundo. Teníamos el Consejo Kennedy, la poda de impuestos (que me parecía una buena idea), y la elocuente conferencia de Kennedy en Yale, en la que usó un buen razonamiento económico sin necesidades políticas. Este modo de pensar se difundió posteriormente en otras ramas de la Administración. Parecía que la racionalidad estaba asentándose, pero todo se deshizo.

—¿Se opone Vd. absolutamente a toda actividad del Estado?

—No me gusta hablar acerca de qué tamaño debe tener el Estado. Me gusta hablar de costes y beneficios de proyectos concretos. Ese parece ser el modo correcto de hablar de las cosas.

—Que yo sepa, a veces es Vd. objeto de críticas muy severas. Incluso

*se hacen chistes a su costa, ¿le molesta esa actitud?*

—Llevo años soportándola, así es que ya no me sorprende. Lo que me sorprende es el espíritu de generosidad de la gente. Las críticas me hieren a veces, y creo que eso se reflejó en la revisión del libro de Tobin (Tobin, 1980; Lucas, 1981). No creo que sea ese el modo ideal de desarrollar una argumentación, pero la gente siempre se muestra propensa a hacer chistes. También yo los hago, cuando se me ocurren.

*—¿Conoce Vd. la experiencia de haber perdido el rumbo, de haber perdido el camino acertado?*

—Sí. En ocasiones me enfrasco en un problema hasta tal extremo que pierdo la visión de conjunto y comienzo a temer haberme descarriado por completo. Leo críticas de mi obra que me parecen importantes y que destacan diversas deficiencias de estos modelos. Pero no siento inclinación a resolver todos esos problemas; no tengo buena idea de la mayor parte de ellos, pero siento una confianza general de que no son fundamentales, aunque ignoro por qué. No me siento personalmente responsable de tenerlos que resolver, así es que induzco a otros a que los estudien.

*—¿Cuáles son los problemas que le intrigan en estos momentos?*

—He estado pensando en la política monetaria y fiscal desde un punto de vista hacendístico. Citemos, por ejemplo, el tema de la incongruencia cronológica. Muchos de estos modelos tienen la propiedad de que una política óptima calculada a partir del momento cero, si vuelve a calcularse a partir del momento uno, no sería óptima para continuar aplicándose desde ese momento uno en adelante, en cuyo caso, a menos que un elaborador de políticas pudiese vincularse a toda una secuencia infinita de políticas futuras, se podría hablar de un óptimo, pero no existe forma de llevarlo a la práctica. Estos sólo son unos problemas interesantes en la teoría de los juegos. En el trabajo que hacemos Nancy Stokey y yo en estos momentos hacemos abstracción del ciclo económico.

*—¿Ha llegado Vd. a considerar mostrarse más sincero con la teoría de la política económica? ¿Por qué no van a anticipar los elaboradores de políticas las anticipaciones del sector privado?*

—Ahí está la naturaleza del juego del que le estoy hablando. El sector

privado es uno de los jugadores, el gobierno el otro, y ambos tienen correctamente en cuenta las acciones del contrario. Kydland y Prescott son los autores que comenzaron a explorar esta parcela de la macroeconomía.

*—¿Le parece prometedora?*

—Creo que es la única forma de contemplar estos problemas bajo cierto aspecto (pausa), pero resulta desalentadora, ya que andamos escasos de buenas soluciones metodológicas y resulta fácil formular definiciones interesantes de los equilibrios con las que nada se puede hacer. No se puede demostrar que existan equilibrios ni se les puede caracterizar. Nos sentimos técnicamente frustrados. En mi trabajo siempre tengo la sensación de que sólo puedo pensar en actuar de una forma; jamás me veo escogiendo entre seis explicaciones diferentes de algo. Una situación típica es carecer de explicaciones decentes de algo, o al menos no disponer de una explicación medianamente decente. Por eso no me interesan las carreras de caballos econométricas. Sería preciso comenzar teniendo caballos (risas).

*—¿Le parece que lo que ha hecho Vd. es una revolución de la economía?*

—No, no lo creo. No me gusta esa palabra. Tampoco me parece adecuada la expresión «revolución keynesiana». Creo que fue más un suceso político que un acontecimiento científico. La Depresión desacreditó a toda la profesión; la gente se alarmó. La *General Theory* es una respuesta política a la Depresión y al consiguiente descrédito de la economía convencional imperante.

Pero he de reconocer que Keynes abrió la puerta para que econométricos y economistas matemáticos más jóvenes se hicieran cargo del timón y formularan modelos. Cuando sus colegas de más edad criticaban sus modelos, podían decir: «Bien, son unos modelos keynesianos». Y, como quiera que la gente de más edad todavía no había entendido a Keynes, se les cerraba la boca. De ese modo personas como Klein y Tinbergen cogieron las riendas, pues ofrecían nuevos métodos excitantes.

*—¿Se da Vd. cuenta de que lo que ha puesto en marcha es comparable a lo que Keynes logró?*

—Bien, supongo que todos pensamos que nuestra propia obra es importante. La clase de cosas que hago son un retorno a un programa de investigación tradicional, un programa de in-

vestigación prekeynesiano, con la diferencia de que yo, y autores como Sargent, no nos mostramos hostiles a los métodos matemáticos. Los adoramos (risas). Las ideas de Hayek o de Mitchell son interesantes —dignas de trabajar sobre ellas— pero no así sus métodos.

Numerosos economistas tradicionales se mostraron hostiles a la economía matemática. Creo que es un accidente cronológico que se denominasen keynesianos los modelos primitivos econométricos, matemáticos, de la economía agregada.

*—En cierto modo, el momento cronológico de Vd. también fue un accidente, ya que reinaba un descontento general con la economía keynesiana. ¿Explica eso por qué sus teorías han recibido tanta atención?*

—Sí, en gran medida así es. Pero no son en realidad mis teorías, sino las de Friedman o Phelps. Fueron ellos quienes a fines de los sesenta salieron a la intemperie diciendo que una inflación elevada no iba a contribuir en absoluto a reducir el desempleo. Por ello, Friedman y Phelps son los que han hecho avanzar las cosas, apartándolas de la macroeconomía de los años sesenta, porque saltaron a un modo de pensar en esos problemas en función de un nivel de equilibrio general. Se puede percibir que lo que estaban consiguiendo era bastante diferente de lo que se obtenía de cualquiera de los modelos econométricos convencionales. Si se examina el volumen de Phelps (1970) se puede apreciar dónde se inició todo. La cuestión consistía en cómo expresarlo en forma de una teoría matemática moderna.

Pero no resultó fácil para Friedman y Phelps en aquella época. Retroceda en el tiempo y examine los *Brookings Economic Papers* y verá que fueron tratados como dos lunáticos. A pesar de todo, yo diría que tuvieron suerte; una suerte estúpida. La mayor parte de las muestras no pueden decirnos cuál de las historias sobre la curva de Phillips es la mejor. Si se opera con los datos de los años cincuenta y sesenta jamás podrá resolverse esa cuestión. El experimento no estaba suficientemente avanzado, la inflación no era suficientemente vigorosa para revelarnos la verdad. Desde ese ángulo tenemos más suerte (risas) con las muestras más recientes. Sin embargo, desde un punto de vista social, la cosa no resulta ya tan afortunada.

## NOTA

(\*) Entrevista de Arjo Klamer a Robert E. Lucas Jr., publicada en *The New Classical Macroeconomics. Conversations with New Classical Economists and their Opponents*, Wheatsheaf Books, Gran Bretaña, 1985.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- HABERLER, Gottfried (1937), *Prosperity and Depression: A Theoretical Analysis of Cyclical Movements*, Geneva, League of Nations.
- KEYNES, John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Macmillan and Co. Ltd.
- LUCAS, Robert E., Jr. (1972a), «Econometric Testing of the Natural Rate Hypothesis», págs. 50-59, en *The Econometrics of Price Determination*, ed. Otto Eckstein, Washington, D.C.: Board of Governors of the Federal Reserve System.
- (1972b), «Expectations and the Neutrality of Money», *Journal of Economic Theory*, 4 (abril), páginas 103-24.
- (1975), «An Equilibrium Model of the Business Cycle», *Journal of Political Economy*, 83 (diciembre), págs. 1113-44.
- (1980), «Methods and Problems in Business Cycle Theory», *Journal of Money, Credit and Banking* (noviembre), págs. 696-715.
- (1981a), *Studies in Business Cycle Theory*, Cambridge, The MIT Press.
- (1981b), «Tobin and Monetarism: A Review Article», *Journal of Economic Literature* (junio), págs. 558-67.
- (1981c), «Optimal Investment with Rational Expectations», en LUCAS y SARGENT, *Rational Expectations and Econometric Practice*.
- LUCAS, Robert E., Jr., y Edward C. PRESCOTT (1971), «Investment under Uncertainty», *Econometrica*, 39 (septiembre), págs. 659-81.
- LUCAS, Robert E., Jr., y Leonard A. RAPPING (1969), «Real Wages, Employment and Inflation», *Journal of Political Economy*, 77 (septiembre), págs. 721-54.
- (1970), «Price Expectations and the Phillips Curve», *American Economic Review*, 59 (junio), págs. 342-50.
- LUCAS, Robert E., Jr., y Thomas J. SARGENT, eds. (1981), *Rational Expectations and Econometric Practice*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- PHELPS, Edmund S. (1970), *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, Norton, New York.
- SAMUELSON, Paul A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Harvard University Press.
- TOBIN, James (1980), *Asset Accumulation and Economic Activity: Reflections on Contemporary Macroeconomic Theory*, Chicago, University of Chicago Press.